

Informe Final

**Salario mínimo y empleo: evidencia empírica
y relevancia para México.**

Mario D. Velásquez Pinto.

Santiago de Chile, septiembre de 2015

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN Y RESULTADOS PRINCIPALES	3
II.	EFFECTOS ESPERADOS DE UN ALZA DEL SALARIO MÍNIMO.....	4
III.	EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL IMPACTO DEL SALARIO MÍNIMO EN EL NIVEL DE EMPLEO.	6
1.	EN PAÍSES INDUSTRIALIZADOS.	6
2.	EN AMÉRICA LATINA.....	9
IV.	CONCLUSIONES.....	26
V.	BIBLIOGRAFÍA	31

I. INTRODUCCIÓN Y RESULTADOS PRINCIPALES

El objetivo del presente estudio es investigar cuáles han sido las consecuencias experimentadas en el empleo derivadas de la aplicación de una política de salario mínimo, con el fin de disponer de información ex – post relevante ante eventuales cambios en esta materia en México. Para estos efectos se analiza la evidencia empírica existente en economías industrializadas y, especialmente, en países que presentan un contexto similar al mexicano.

Según OIT (2014b y 2014b) si se considera la evolución del salario mínimo en términos reales respecto del año 2000, en México se ha observado sólo un 1,8% de aumento, sólo superior al 1,7% en Uruguay y al 1,2% en Paraguay; y claramente inferior al 26,6% que exhibe el promedio de países de la región. Los antecedentes señalados sugieren que efectivamente el caso de México es particular, pues se trata de una economía que con una alta proporción de empleo informal, que se ha mantenido relativamente estancada en la última década y que el salario mínimo ha dejado de ser un instrumento activo de política salarial.

Junto con identificar el impacto en el empleo de las políticas del salario mínimo en cada uno de los estudios empíricos analizados, interesa incorporar al análisis aspectos tales como el tipo de evolución del salario mínimo y sus cambios en los períodos estudiados, el contexto en que se han desarrollado, los factores que han contribuido a lograr el impacto registrado y si otras variables han sido afectadas y, finalmente, si se ha podido evaluar en qué forma el salario mínimo se interrelaciona con otras políticas y cuáles han sido sus consecuencias.

En el capítulo que sigue a esta Introducción, se presentan los principales tópicos de la discusión teórica sobre los efectos del salario mínimo en el nivel de empleo. En el segundo apartado se presentan los estudios empíricos identificados para países en desarrollados y para América Latina. Finalmente, en el capítulo de conclusiones se sintetizan los resultados obtenidos y se presentan los aspectos que resultan de mayor interés y utilidad para la situación de México.

II. EFECTOS ESPERADOS DE UN ALZA DEL SALARIO MÍNIMO.

El salario mínimo ha sido objeto permanente de controversia en razón a su efectividad para alcanzar los objetivos propuestos. El debate se ha centrado, tradicionalmente, en torno a las consecuencias que su implantación tiene sobre el nivel de empleo. Precisamente, si el empleo se reduce como consecuencia de la instauración de un mínimo salarial cabría objetar su pertinencia para salvaguardar las condiciones de vida de la población más pobre.

Tal valoración se desprende de los modelos clásicos de funcionamiento del mercado laboral que postulan que al fijar un piso salarial por encima del salario de equilibrio –entendido como aquel que despeja el excedente de oferta de trabajo– se producirá una reducción en el volumen de ocupados. Este diferencial entre el salario mínimo y el salario de equilibrio, cuando el segundo es inferior al primero, ocasionaría así una retracción de la demanda de empleo hasta el punto en que el producto –marginal– del trabajo resulte mayor al costo –marginal– de producción. A su vez, la magnitud de la reducción del empleo dependerá de la elasticidad de la demanda de trabajo: cuanto mayor sea la misma, más pronunciada será la contracción del empleo. Se sigue que aumentará el desempleo y por consiguiente caerán los salarios promedios, especialmente de aquellos con menores calificaciones. Así, se arguye que la situación resultante de la aplicación del salario mínimo resulta en un empeoramiento de las condiciones de vida de aquellos a quienes se deseaba beneficiar originalmente.

Teóricamente los modelos alternativos a los competitivos que justifican la ausencia de efectos contractivos sobre el empleo son los de monopsonio. En estos mercados laborales el salario de equilibrio es inferior al valor de la productividad marginal del trabajo. Por lo tanto, un aumento del salario mínimo no tendría que provocar inexorablemente la reducción del empleo. En rigor, la demanda de trabajo podría aumentar hasta el punto en que el salario equipara el valor de la productividad marginal del trabajo. El resultado final dependerá de la elasticidad de las curvas del valor de la productividad marginal del trabajo, del costo marginal de producción y de la curva de oferta de trabajo. En estos mercados de trabajo los efectos de incrementos en el salario mínimo son indeterminados (Manning, 2003).

Por su parte, Dickens et al. (1999) plantean que los modelos de búsqueda de mercado de trabajo pueden brindar sustento para la construcción de modelos teóricos donde los empleadores tienen algún poder monopsonico, tanto en el corto como en el largo plazo. Manning (2003), asimismo, muestra que un mercado de trabajo monopsonico donde se incluye la búsqueda de empleo, las instituciones laborales y las intervenciones públicas podrían generar impactos positivos en la demanda por trabajo. Un aspecto que resulta particularmente interesante de estos planteamientos es que la existencia de monopsonio no requiere necesariamente la presencia de un solo empleador o un conjunto reducido de ellos; por el contrario, basta con que existan costos asociados a la búsqueda de empleo o al cambio entre ocupaciones para este fenómeno pueda verificarse. Por su parte, desde la teoría de los salarios de eficiencia, los aumentos del salario mínimo podrían aumentar la productividad de la mano de obra, y con ello también el empleo.

Asimismo, tal como argumentan Eyraud y Saget (2008), existen diferentes factores que podrían reducir el potencial efecto negativo del salario mínimo sobre el empleo e, inclusive,

invertirlo. En efecto, desde el lado de la oferta, podría suceder que frente a incrementos en los mínimos los empresarios se vieran en la necesidad de realizar cambios en la organización del trabajo que deriven en ganancias de productividad. Desde el lado de la demanda, incrementos salariales a trabajadores con baja propensión a ahorrar pueden generar un incremento en el consumo doméstico con efectos positivos sobre la creación de empleo global.

Desde una perspectiva algo diferente, la teoría de los salarios de eficiencia admite que los aumentos salariales pueden aumentar la productividad del trabajo y, por lo tanto, ello no provocaría la reducción del empleo (Akerlof y Yellen, 1990).

También es posible analizar estos impactos desde la perspectiva de mercados duales (Piore, 1971) donde la incidencia de esta institución puede ser diferente en el sector primario o protegido y en el sector secundario. Esta dimensión resulta fundamental en el análisis para América Latina, teniendo en cuenta la alta importancia del empleo informal en la región. En el mismo sentido, se argumenta que los incrementos del salario mínimo podrían generar una sustitución de ciertos tipos de trabajadores por otros. Por ejemplo, de no calificados por calificados dado que es más probable que los salarios de los primeros estén más cercanos al salario mínimo que las remuneraciones del segundo grupo.

Aun dentro de un esquema de análisis de modelo de mercado de trabajo integrado –si se admite que existen diferentes segmentos de trabajadores–, la imposición de un nivel en el salario mínimo puede impactar en forma diferente en ellos. Cabe tener en cuenta que diversos grupos de población se encuentran fuera del alcance del salario mínimo. Por ejemplo, los trabajadores por cuenta propia, el servicio doméstico, los trabajadores rurales, aquellos en unidades económicas informales y/o en firmas que evaden la normativa laboral vigente. En consecuencia, los efectos serán diferentes a nivel agregado dependiendo de la cobertura de esta institución y de las transiciones que provoque su imposición entre los diferentes segmentos de trabajadores.

El análisis de los efectos del salario mínimo en mercados laborales segmentados Welch (1974); Gramlich (1976) y Mincer (1976 y 1984) permiten considerar aquella situación en la cual un segmento de trabajadores no se encuentra cubierto por la legislación sobre el salario mínimo y existe movilidad entre ambos sectores –cubiertos y no cubiertos. Se argumenta que se producirán desplazamientos desde el sector cubierto al no cubierto, y en consecuencia habrá un efecto negativo en el empleo del primer sector y positivo en el segundo (Mincer, 1976). Así, el efecto global resultaría indeterminado.

Finalmente, se puede extender este análisis e incorporar las probabilidades que evalúan los empresarios de ser multados por la evasión de la legislación sobre salario mínimo. Como estas probabilidades variarán entre empleadores, algunos contratarán respetando el piso salarial que establece la ley y otros correrán el riesgo de evadir las normas. Bajo estos supuestos, el efecto de signo negativo sobre el empleo sería algo menor.

III. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL IMPACTO DEL SALARIO MÍNIMO EN EL NIVEL DE EMPLEO.

La legislación sobre el salario mínimo tiene como objetivos proteger el poder de compra de los trabajadores de bajos ingresos, aliviar la pobreza y reducir la desigualdad del ingreso, entre otros (Bercusson, 1984; Stigler, 1946). La efectividad de esta herramienta de política ha sido criticada por algunos investigadores, ya que los aumentos del costo de contratación podrían tener efectos negativos sobre el nivel de empleo y eventualmente sobre el producto.

Sin embargo, la literatura empírica no proporciona evidencia concluyente de los efectos de las alzas del salario mínimo sobre el nivel de empleo. Alzas moderadas en salarios mínimos bajos no necesariamente afectan el empleo, pero si el salario mínimo es relativamente alto, sucesivos incrementos podrían tener efectos negativos sobre las contrataciones de aquellos trabajadores afectos al salario mínimo. Los efectos macroeconómicos de las alzas del salario mínimo, por su parte, dependen de las características de cada economía, y afectan principalmente a la fuerza laboral joven con bajos niveles de educación (Cahuc y Zylberberg, 2004).

De la revisión de los estudios existentes, es posible postular que las evidencias encontradas son de carácter mixto, puesto que algunos estudios detectan un efecto negativo (Neumark y Wascher, 2008), mientras que la mayoría tiende a no encontrarlo (Stewart, 2004; Dube et al, 2010; Lemos, 2010 o Manning, 2012).

A continuación se presenta un conjunto de resultados obtenidos por investigaciones empíricas realizadas entre países industrializados y en América Latina. Considerando que con esta revisión se busca aportar elementos que permitan proporcionar una idea sobre los eventuales efectos de un alza del salario mínimo en México, la atención principal se concentrará en aquellos estudios aplicados en economías de la región.

1. En países industrializados.

La relación entre el salario mínimo y la demanda de empleo ha sido extensamente estudiada, especialmente en países avanzados, encontrando resultados mixtos. Por un lado, Card (1992), Katz y Krueger (1992), Card et al (1994), Card y Krueger (1997), y Dickens et al. (1999), entre otros, encuentran resultados nulos o incluso positivos del salario mínimo sobre la generación de puestos de trabajo.

Por el contrario, otros autores encuentran una relación negativa entre ambas variables. Entre ellos se encuentran Brown et al. (1982), Kim y Taylor (1995), Neumark y Washer (1995), Abowd et al. (1999) y Dolado et al (1996). Sin embargo, de acuerdo a Freeman (2009), aún en los estudios para Estados Unidos y para otros países desarrollados que encuentran resultados negativos, en general, estos suelen ser de baja magnitud. De todos modos, el autor reconoce que la ausencia de impactos sobre el empleo no necesariamente significa que valores muy elevados del salario mínimo no generen este efecto negativo.

Schmitt (2013) sitúa el origen de la discusión sobre la materia en el estudio de Brown et al. (1982), que revisó la investigación existente sobre el salario mínimo en los Estados Unidos (y

Canadá), con el fin de estimar el impacto probable en el empleo derivado de la indexación del salario mínimo a la inflación y el de un salario mínimo menor para los trabajadores más jóvenes. Tales autores llegaron a la conclusión que un aumento de 10% en el salario mínimo reduce el empleo adolescente (16 – 19 años de edad), entre 0 y 1,5%; y que un menor impacto se verificaría entre adultos jóvenes (20-24 años). El autor sostiene que durante una década, tales conclusiones constituyeron la visión dominante la que, no obstante sería cuestionada por nuevas investigaciones en los años noventa.

Especial importancia e influencia adquirió el estudio de Card y Krueger (1994), los que usaron un experimento natural para analizar el impacto sobre el empleo en locales de comida rápida en el Estado de New Jersey, levantando información previa y con posterioridad al aumento del salario mínimo de 1992. Los autores no encontraron ninguna evidencia que el aumento de salario mínimo de Nueva Jersey haya disminuido el empleo en restaurantes de comida rápida en dicho Estado. Card (1992) incluyó la dimensión regional bajo el supuesto de que un mayor impacto se registraría donde predominaran bajos salarios, y dividió a los Estados en tres grupos: de bajo impacto, impacto medio y alto impacto – según la proporción de los adolescentes trabajadores que serían afectados por los aumentos en el salario mínimo federal 1990 y 1991. Su análisis concluyó confirman que el aumento del salario mínimo aumenta el salario medio de los adolescentes y que, por otra parte, no hay evidencia de que el aumento del salario mínimo haya reducido las tasas de empleo de los adolescentes.

Con posterioridad Card y Krueger (1995) realizan una revisión detallada de estudios usando una variedad de conjuntos de datos y métodos para examinar el empleo en restaurantes, de venta al por menor y de adolescentes, y concluyen que la evidencia encontrada sugiere que es muy poco probable que el salario mínimo tenga un efecto importante y negativo sobre el empleo. Resultados similares son reportados por Dickens et al. (1999) para Reino Unido, al probar que la recuperación del salario mínimo entre 1975 y 1992 tendió a comprimir significativamente la distribución salarial, sin encontrar resultados negativos sobre el empleo, lo que resulta consistente con el marco teórico donde los empleadores tienen algún grado de poder monopsonico.

Alternativamente, han surgido otros estudios que tratan de conciliar los efectos señalados entre el nivel de empleo y el salario mínimo, incorporando el efecto de las horas trabajadas, ya que según el modelo teórico de competencia del mercado laboral sus efectos pueden ser heterogéneos. Aquellos trabajadores que ganan un salario superior al salario mínimo aumentan las horas trabajadas; aquellos que tienen un salario inferior al nuevo salario mínimo verán reducidas sus horas o serán despedidos. Zavodny (2000) argumenta acerca de la facilidad de las firmas para ajustar el número de horas trabajadas en vez del número de trabajadores, al menos en el corto plazo. El autor analiza el caso de trabajadores jóvenes en Estados Unidos entre 1979 y 1993, y sugiere que los jóvenes que están afectos a los cambios del salario mínimo no ven afectadas sus horas trabajadas, en comparación con los jóvenes que no están afectos al salario mínimo. Sin embargo, los primeros tienen 2,2% mayor probabilidad de perder el empleo que los segundos. En contraste con estos resultados, también analizando Estados Unidos (1979 a 1992), Couch y Wittenburg (2001) encuentran elasticidades negativas para las horas trabajadas.

Del mismo modo, Linneman (1982) considera que las horas promedio trabajadas aumentan cuando aumenta el salario mínimo para los individuos que ganan cerca del salario mínimo. Ello sugiere que los empleadores exigen más trabajo a los trabajadores que permanecen en la empresa después de la reducción del empleo en respuesta a los salarios mínimos.

Tales conclusiones, por su parte, habrían inspirado economistas críticos del salario mínimo, en particular Newmark y Wascher (2008) los que documentan los efectos de más de cien estudios empíricos. La opinión de los autores se inclina por el efecto negativo sobre nivel de empleo, al igual que alrededor de dos tercios de los artículos analizados en su resumen, incluyendo algunos con bajo nivel de significancia estadística. Considerando sólo aquellos trabajos con metodología más robusta, a juicio de los autores, el 85% de ellos confirma el efecto negativo del salario mínimo sobre el nivel de empleo.

Finalmente, Schmitt (2013) examina investigaciones desde el año 2000, con el fin de identificar estimaciones actuales del impacto de los aumentos del salario mínimo sobre las perspectivas de empleo de los trabajadores de bajos salarios. El autor concluye que el peso de la evidencia apunta a mostrar que ante modestos aumentos del salario mínimo el efecto sobre el empleo es menor o inexistente.

Esta conclusión está basada en Doucouliagos y Stanley (2009) quienes realizaron un meta-estudio de 64 investigaciones sobre salario mínimo y empleo adolescente en los Estados Unidos, publicadas entre 1972 y 2007. Al identificar las más de 1000 estimaciones constataron que las más precisas estadísticamente se concentraron en cero o cerca de cero efectos sobre el empleo. Del mismo modo, el trabajo de Wolfson y Belman (2012) que se centró en estudios publicados desde el año 2000 y generó 201 estimaciones de efectos sobre el empleo total, no reveló efectos de empleo negativos estadísticamente significativos del salario mínimo. Estos mismos autores sostienen que un número significativo de estudios con resultados similares no lograron ser incluidos en el trabajo de Neumark y Wascher (2008).

También dicha conclusión se sostiene al revisar varios estudios más recientes como los de Dube, Lester, y Reich (2010), Addison, McKinley Blackburn y Cotti (2012), Sylvia Allegretto, Dube y Reich (2011), Hirsch, Kaufman and Zelenska (2011) y Sabia, Burkhauser and Hansen (2012), la literatura de salario mínimo en adolescentes mostró una gama de efectos positivos y negativos, pero también un gran alza de las estimaciones más exactas en o muy cerca de cero.

A partir de dicha constatación, en su reporte revisa la evidencia sobre once posibles ajustes frente a aumentos de salario mínimo que permiten explicar por qué son tan consistentemente pequeños los efectos medidos sobre el empleo. La razón más probable para este resultado es que el impacto del costo del salario mínimo es pequeño en relación con los costos totales de la mayoría de las empresas y sólo modesto en relación con los salarios pagados a trabajadores de bajos salarios.

Los empleadores tienen muchos otros canales de ajuste ya que pueden reducir horas trabajadas, beneficios no salariales o la formación para el trabajo. También pueden cambiar la composición hacia trabajadores más calificados, tomar medidas para aumentar la productividad, aumentar los precios a los consumidores o simplemente aceptar un menor

margen de ganancia. Y los trabajadores también pueden aumentar la intensidad del trabajo ante mayores salarios. Sin embargo, el canal más importante del ajuste es probablemente, a juicio del autor, el de reducciones en la rotación de la mano de obra, lo que deriva en importantes ahorros de costos para los empleadores.

2. En América Latina.

La mayoría de las investigaciones empíricas sobre la materia en América Latina se ha concentrado en Brasil, aunque también es posible encontrar otros estudios sobre Colombia y Chile, principalmente. Ello constituye una restricción para la búsqueda de experiencias que guarden estrecha relación con las características de la economía mexicana, pues si bien en algunos casos, como el de Colombia, se trata de experiencias que presentan una alta proporción de empleo informal, existen diferencias importantes en cuanto al desempeño económico puesto que México es de los países que ha registrado uno de los más bajos dinamos del PIB en la última década; sólo un 2,6% promedio entre 2004 y 2013, superando sólo a El Salvador en la región (OIT, 2014a y OIT, 2014b).

Por otra parte, en México sólo un 12% de los asalariados está cubierto por contratos colectivos, y el salario mínimo es utilizado ampliamente como unidad de referencia para establecer tarifas, multas y beneficios sociales, lo cual le otorga una carga significativa que supera con creces la de servir de estándar mínimo de referencia salarial.

Por lo anterior, el criterio para seleccionar las experiencias ha sido el de aprovechar los estudios empíricos existentes que evalúan la relación entre el salario mínimo y el empleo, ya sea para un grupo de países o uno individualmente considerado; también se incorporan algunas en que el objetivo primario ha sido el de verificar sus efectos sobre la distribución salarial y testeando efectos sobre el empleo y, finalmente, se presenta evidencias sobre otras economías típicamente menos estudiadas, pero que tienen el potencial de aportar evidencias sobre situaciones que pueden ser de utilidad para el caso mexicano.

Para el caso de la **Argentina**, Groisman (2011) explora la relación entre salario mínimo y empleo desde 2003 cuando este último se modificó en numerosas ocasiones y su monto nominal de mínimo salarial legal se multiplicó por nueve mientras que su poder de compra se triplicó respecto al decenio de los noventa. En efecto, el valor del salario mínimo se incrementó desde un 42,8% al 52,1% respecto del salario promedio entre 2004 y 2005. A partir de entonces le siguió una tendencia más moderada: de 54% en 2006 y 58% en 2010.

La evidencia reveló que las modificaciones en el salario mínimo no contrajeron la demanda de empleo ni incentivaron la precariedad laboral apoyando la ausencia de un impacto negativo significativo. Efectivamente, los asalariados registrados con remuneraciones inferiores en torno al mínimo, quienes estarían más afectados por variaciones de éste, no mostraron mayores probabilidades de perder su condición de ocupados ni de ingresar a un puesto de trabajo precario. En contraste, sólo los trabajadores registrados con ingresos inferiores al mínimo – que representaron menos del 10% en el período – exhibieron mayores probabilidades estadísticamente significativas de ingresar a un puesto de trabajo precario.

También para el caso de Argentina, Melanie Khamis (2008) investigó el impacto de los aumentos de salario mínimo en el mercado laboral formal e informal y si el impacto de éste es mayor en el segmento informal que en el formal. Considerando dos cambios en el mínimo en 1993 y 2004, encontró un aumento salarial significativo para la distribución total y de los salarios informales, pero no para la distribución salarial formal, encontrando apoyo empírico que los cambios en el salario mínimo tienen un impacto sobre los salarios informales e incluso un mayor que los salarios del sector formal. Así, la evidencia empírica muestra que el salario mínimo tiene un mayor impacto entre los trabajadores informales y que el efecto feroz se aplica al caso de Argentina.¹

Evidencias disponibles para **Brasil**, por su parte, se presentan a continuación. Los antecedentes disponibles destacan que pese a un crecimiento económico débil entre 2000 y 2011, la distribución de ingresos (entre 2001 y 2012 el índice de Gini cayó de 0,6 a 0,53) y el mercado de trabajo han logrado notables mejoras, ya que el valor real del mínimo salario aumentó 75% desde 2003 a 2013, y los salarios promedio han aumentado aproximadamente en línea con el salario mínimo. Al mismo tiempo, la tasa de desempleo ha registrado una constante caída; desde un 12% a 5% en la última década y la proporción de empleo en el sector formal ha aumentado desde 45% a 55%.

En Brasil el salario mínimo está indexado a la inflación y al crecimiento del PIB, lo que impide que su valor sea erosionado por el aumento de precios y que quienes perciben un salario mínimo compartan proporcionalmente el crecimiento económico, respectivamente. Saboia (2014a) estima que alrededor de un 75% de las mejoras en la distribución del ingreso puede ser atribuido a mejoras del mercado de trabajo y el resto a políticas sociales² y por ello puede servir como referencia a México, si se pretende disminuir la desigualdad a través de políticas económicas coordinadas y planificadas. En todo caso, hay que tener en cuenta que en Brasil el salario mínimo se aplica no sólo a los asalariados privados, sino también a los asalariados públicos (a nivel federal estadual y municipal), así como establece el piso para las pensiones y para muchos beneficios sociales mínimos. Por lo tanto, dicha estructura institucional multiplica su impacto, más allá de lo que habitualmente ocurre en otras economías.

Lemos (2004) señala que la política de salario mínimo de Brasil es una característica distintiva y central de su economía, pues no sólo por sus aumentos significativos y frecuentes sino que también se ha utilizado como política contra la inflación. En su estudio estima los efectos del salario mínimo sobre los salarios y el empleo utilizando técnicas de datos panel y datos hogares mensuales brasileños de 1982 a 2000 a nivel individual y regional y concluye que un aumento en el salario mínimo comprime fuertemente la distribución de los salarios con efectos adversos moderadamente pequeños sobre el empleo.

Dicho resultado, según el autor, coincide con otros estudios disponibles para Brasil usando datos agregados nacionales; un aumento del salario mínimo comprime la distribución salarial y tiene un efecto negativo pequeño sobre el empleo, por lo general por no más del 1% y

¹ Un aumento del salario mínimo (en 2004) muestra un aumento del salario del sector informal y su distribución acumulada.

² Entre 2001 y 2012 la relación entre el ingreso promedio del 10 por ciento superior respecto del 40% disminuyó de 23 a 15 veces. Saboia (2014a) atribuye al sistema de pensiones y al Programa Bolsa Familia el aporte restante en la mejor distribución de los ingresos.

no siempre es estadísticamente significativo. Como el empleo puede ajustarse en el número de puestos de trabajo y el número de horas trabajadas, si el primero es positivo y el segundo es negativo, el efecto sobre el empleo total puede ser no negativo, lo que puede explicar el efecto agregado cercano a cero encontrado en la literatura.

Otras explicaciones apuntan a que los efectos sobre el empleo no son fáciles de encontrar si existe un alto grado de incumplimiento y el sector público tiene una demanda inelástica de trabajo, por ejemplo. También si la inflación es alta y las empresas no ajustan el empleo porque perciben el salario mínimo aumente como temporal. Además, efectos sobre el empleo son aún más difíciles de encontrar si el análisis no se restringe a los trabajadores bajos del salario.

Lemos (2009) sostiene que la literatura empírica disponible del salario mínimo, que se basa sobre todo en experiencias en Estados Unidos, no es muy útil para el análisis en los países en desarrollo, donde el salario mínimo afecta a muchos más trabajadores y las instituciones laborales y aplicación de la ley difieren de maneras importantes. En este nuevo trabajo, usando un panel de encuestas de hogares mensuales desde 1982 a 2004, encuentra evidencia de un efecto de compresión de salarios para los sectores formal e informal y no encuentra ninguna sobre efectos en el empleo.

En un estudio más reciente, Broecke y Vandeweyer (2015), evalúa los efectos del salario mínimo en el mercado de trabajo, en el contexto ya descrito y proporciona una actualización importante de la investigación sobre los salarios mínimos en Brasil, muchos de los cuales utilizan los datos que se remonta a la década de 1980 y 1990.

El estudio se aplicó al período 2003 - 2014 para investigar el impacto de los cambios en el salario mínimo sobre el empleo, horas trabajadas y la posibilidad de trabajar en un empleo formal, así como la heterogeneidad de sus efectos entre subgrupos de población como los jóvenes y trabajadores de baja calificación. Los resultados indican que los aumentos del salario mínimo no han tenido ningún efecto sobre el empleo; (posiblemente) un efecto negativo muy pequeño en las horas trabajadas; y un negativo (muy pequeño) efecto en la formalidad, aunque éste es algo mayor en el caso de los jóvenes y de los trabajadores con más baja calificación.

Los resultados indican que, mientras que aumentos del salario mínimo han tenido un efecto significativo en la distribución de ingresos en Brasil, sólo han registrado un pequeño impacto en el mercado de trabajo urbano. En el caso del empleo, la gran mayoría de las estimaciones es estadísticamente no significativa, y, cuando lo son, se detectan efectos positivos y negativos del empleo, lo que les lleva a concluir que, en general, aumentos del salario mínimo en Brasil no han tenido ningún impacto significativo sobre el empleo en el período 2003-2014. Mientras que la mayoría de las estimaciones de horas trabajadas es también no significativa, los que son significativos son todos negativos, pero pequeños (-2,3% para una duplicación del salario mínimo en el caso de los jóvenes). Hay pruebas de un impacto negativo (pequeño) en formalidad y también que estos efectos pueden ser mayores para trabajadores jóvenes y de baja calificación: en el caso de los jóvenes, duplicar el salario mínimo está asociado con una disminución de 5.0% en la formalidad.

Si bien estos resultados indican que, en general, recientes aumentos en el salario mínimo de Brasil han tenido sólo un impacto limitado en el mercado laboral, es importante señalar que estos se aplican sólo a seis áreas metropolitanas más grandes de Brasil. Las limitaciones de datos no permiten estimar el impacto de los cambios de salario mínimo en las zonas rurales de Brasil, donde podría esperarse un mayor impacto. En todo caso, la experiencia estudiada muestra que en períodos de fuerte crecimiento económico, los salarios mínimos pueden jugar un papel redistributivo importante en asegurar que los beneficios del crecimiento sean mejor compartidos, con poco o ningún impacto negativo sobre el empleo total.

Resultados diferentes son presentados por Carneiro y Corseuil (2002), los que estiman el impacto del salario mínimo en el mercado de trabajo brasileño utilizando datos de series temporales para el período comprendido entre 1982 y 1999 e información longitudinal de los hogares para el período 1995-99. Los resultados sugieren un impacto fuerte y negativo del salario mínimo sobre el empleo formal y un impacto considerable en la distribución de los salarios.

En efecto, los autores encuentran que el efecto del salario mínimo en el nivel de empleo es mucho mayor en el sector formal en comparación con el sector informal, pero que se advierte una tendencia a la disminución de los valores observados para el sector formal, principalmente durante los años de 1998 y 1999. En todo caso, la evolución de estas tendencias puede estar influenciada por el patrón y el tamaño del ajuste del salario mínimo en el período considerado; el que disminuyó entre 1995 y 1999, en línea con tasas de inflación más bajas en el período.

Los resultados obtenidos sugieren que los aumentos en el valor del salario mínimo han sido responsables del crecimiento del empleo informal en el mercado laboral. Es decir, debido a la movilidad laboral, aumentos en el valor del salario mínimo provocan efectos *disemployment* en el sector formal, los que son correspondidos por el aumento de las ocupaciones informales. Otro resultado interesante es que el empleo en el sector formal reacciona pro-cíclicamente a los cambios en la actividad económica mientras que el empleo informal es contra cíclico en Brasil. Así, los autores concluyen que la política del gobierno dirigida a cambiar el valor del salario mínimo tiene un potencial de impacto de empleo.

Bosch y González – Velosa (2013) estudian el efecto del aumento en el valor real del salario mínimo en la disminución en la desigualdad de ingresos en Brasil, utilizando microdatos para los años 1996-2010. Sus resultados validan dicha hipótesis pues muestran que el aumento en el salario mínimo ha desempeñado un papel en la disminución de la desigualdad en Brasil, con efectos secundarios en los percentiles más altos de la distribución. Sin embargo, se advierte un aumento en la desigualdad en el extremo inferior de la distribución, que puede ser explicado por el desplazamiento de trabajadores formales asalariados, hacia puestos informales en respuesta al aumento de salario mínimo.

También indican que el aumento del salario mínimo contribuyó a la disminución en la desigualdad a través de subgrupos educativos en Brasil, la que no sólo habría sido impulsada por una reducción en los retornos a la educación, como han sugerido otros autores. Más bien, la política de salario mínimo habría aumentado los ingresos relativos de los grupos educativos de nivel inferiores para quienes el salario mínimo es relativamente más influyente.

En consistencia con numerosos estudios previos, no se encontró evidencia de ajustes importantes en el empleo, ya que se presenta evidencia de disminuciones marginalmente significativas o cero. Estos resultados sugieren que los cambios observados en los ingresos son conducidos sobre todo por los efectos del salario mínimo sobre los salarios, lo cual es consistente con estudios realizados en décadas anteriores. Los efectos positivos o cero en los diferenciales de ingresos de los percentiles más bajos se pueden explicar por cambios en la composición del empleo en los sectores. En respuesta a un aumento en el salario mínimo, una fracción de los trabajadores en el extremo inferior de la distribución puede trasladarse al sector informal, hacia una mayor dispersión en los ingresos. Esto es consistente con la hipótesis de que los aumentos en la desigualdad en la cola inferior de la distribución salarial son impulsados por cambios en el sector informal debido al traslado de trabajadores hacia este sector.

Finalmente, el estudio de Fajnzylber (2001) investiga los efectos del salario mínimo sobre los ingresos y el empleo, utilizando datos longitudinales de la Encuesta Mensual de Empleo de Brasil durante el período 1982-1997. Esta se restringe a los trabajadores de entre 15 a 65 años que se emplearon (inicialmente) como asalariado formal (62%), asalariado informal (20%) o independiente (18%). Se buscó proporcionar estimaciones detalladas de los efectos del salario mínimo en diferentes puntos de la distribución salarial completa y calcular efectos para los trabajadores formales e informales.

En el mismo estudio se estiman, indirectamente, el efecto del salario mínimo sobre la probabilidad de transición entre diferentes sectores del mercado laboral: trabajo asalariado formal e informal, autoempleo, desempleo e inactividad. Con el fin de proporcionar una idea sobre los efectos potenciales de los salarios mínimos en la pobreza y el bienestar de la familia, se realizan estimaciones separadas para hombres y mujeres, para los trabajadores debajo y por encima de 21 años de edad y para los jefes de hogar y no jefes de hogar.

Los resultados obtenidos muestran efectos significativos de salario mínimo a través de toda la distribución salarial, tanto en los sectores informal y formal y también que el impacto total de los salarios mínimos en los ingresos de los trabajadores es positivo. En cuanto a las elasticidades del empleo, nuestras estimaciones sugieren que son negativas para la mayoría de los trabajadores de bajos salarios, siendo menor en valor absoluto para los trabajadores asalariados formales (alrededor de $-0,1$ en la parte inferior de la distribución salarial) que para asalariados informales de bajos ingresos y autoempleados (entre $-0,25$ y $-0,35$).

El estudio muestra que los efectos de los salarios mínimos en los ingresos reales de los trabajadores brasileños no están restringidos a los que ganan alrededor o por debajo de un salario mínimo en el sector formal. Más bien, sus efectos parecen estar presentes a través de toda la distribución salarial, afectando no sólo a los formales, sino que también los trabajadores informales, tanto a los asalariados como a los trabajadores por cuenta propia.

El autor plantea que estos efectos significativos sobre los trabajadores con ingresos por encima del salario mínimo podrían interpretarse como el resultado de un cambio en la composición de la fuerza laboral de las empresas que sustituyen a los trabajadores de salario mínimo. Sin embargo, ya que estos efectos están presentes en lo alto de la distribución en el segmento formal, así como en el sector informal del mercado laboral, los resultados pueden considerarse como evidencia de apoyo para la existencia del *efecto numerario*. Así, incluso los

trabajadores cuyos ingresos están muy por encima de los mínimos y los trabajadores del sector informal podrían establecer sus ganancias en términos de salarios mínimos, el que luego serviría como una unidad de cuenta voluntaria elegida por empleadores, empleados y trabajadores independientes, especialmente en la parte inferior de la distribución salarial.

Un hallazgo adicional es la existencia de elasticidades negativas de empleo con respecto a los salarios mínimos. Aunque las estimaciones son relativamente bajas en el caso del sector asalariado formal –alrededor de $-0,1$ en la parte inferior de la distribución salarial– son mayores en valor absoluto para asalariado de bajos salarios informales y auto empleados (entre $-0,25$ y $-0,35$). Estos resultados son consistentes con trabajadores informales moviéndose en el sector formal debido a su atracción creciente después de aumento de un salario mínimo, o su salida por más bajas perspectivas de empleo o por el aumento del ingreso de otros miembros de la familia.

Para Chile, Wedenoja (2013) proporciona nueva evidencia empírica sobre el impacto de los salarios mínimos en Chile sobre la distribución salarial, desempleo y tipo de empleo. Utilizando datos de encuestas de hogares representativas a nivel nacional chilena, muestra que el impacto de los salarios mínimos varía considerablemente entre el sector informal y formal, con lo que rechaza las predicciones de un modelo de mercado laboral de un solo sector y encuentra evidencia mixta para un modelos de dos sectores.

Los salarios mínimos tienen efectos distributivos diferentes para trabajadores formales e informales; mientras los salarios mínimos aumentan la probabilidad de empleo en el sector informal, estos disminuyen la probabilidad de empleo en el sector formal.

La evidencia para Chile muestra que desde 1990, el salario mínimo ha aumentado sistemáticamente en términos reales y nominales y se ha incrementado en relación con el salario promedio. Legalmente, el salario mínimo cubre todos los sectores de la economía con excepción de los trabajadores autónomos y los trabajadores domésticos. Los trabajadores domésticos están cubiertos por un salario mínimo independiente que depende de otras formas de remuneración y se establece en referencia al salario mínimo interprofesional. Los trabajadores domésticos representan una sección pequeña y constante de la población. Además, los trabajadores menores de 18 años y mayores de 65 años (edad legal de jubilación) están sujetos a un salario ligeramente inferior. Desde 2011, el salario mínimo de los trabajadores domésticos se igualó al mínimo general.

En este estudio se busca medir el impacto del salario mínimo sobre la probabilidad de empleo en el sector informal en relación con el sector formal y el desempleo en relación con el sector formal. Los resultados indican que un mayor salario mínimo se asocia con un aumento en la probabilidad de que un trabajador se encuentre en el sector informal, en comparación con el sector formal y un aumento en la probabilidad de estar desempleado en comparación con el sector formal. En efecto, el autor encuentra que un aumento del 10% en el salario mínimo está asociado con un aumento de 8,5% en la probabilidad de que un trabajador esté desempleado frente a todas las categorías de empleo, un aumento del 6% en la probabilidad de que esté en el sector informal, y un 1% de disminución en la probabilidad de empleo en el sector formal. En todas las especificaciones, un aumento en el salario mínimo tiene un impacto positivo en la probabilidad de empleo en el sector informal y un impacto negativo en el sector formal.

Para el autor los resultados presentados son consistentes con una variante del modelo de dos sectores, en el cual los trabajadores eligen entre los sectores y están dispuestos a permanecer buscando en el sector formal, si el valor esperado de finalmente encontrar un trabajo y ganar los salarios del sector formal es mayor que ganar un salario más bajo en el sector informal. En esta versión del modelo, el aumento del salario mínimo aumentaría el desempleo por búsqueda pues los trabajadores lo preferirían dicha condición a aceptar un empleo en el sector informal y percibir en consecuencia un ingreso más bajo que el esperado con un empleo formal

Estos resultados destacan la importancia de la incorporación de un sector informal en el análisis del salario mínimo en Chile y potencialmente en otros países de América Latina y cualquier país en el que empleo informal desempeña un papel económico importante.

Montenegro y Pagés (2004) por su parte, aprovechan las ventajas que proporcionan los cambios en las políticas de mercado laboral en Chile para examinar cómo los salarios mínimos y regulaciones de protección del empleo afectan a diferentes tipos de trabajadores, considerando la edad y la calificación. Para ello utilizan una muestra de encuestas que abarca el período 1960 – 1998 y varias medidas de reglamentación del mercado laboral a través del tiempo.

Los autores encuentran que las regulaciones de mercado de trabajo distan de ser neutrales, ya que las disposiciones de protección laboral y el salario mínimo reducen la tasa de empleo de los jóvenes y de los trabajadores no calificados en beneficio de los trabajadores mayores y los más calificados. Por su parte, las disposiciones protectoras del empleo tienden a beneficiar a los hombres a expensas de las mujeres, mientras que lo contrario parece ocurrir ante aumentos del salario mínimo.

Chile ha experimentado una gama muy amplia de las políticas del mercado laboral, ofreciendo un escenario privilegiado para analizar el impacto de las regulaciones sobre los resultados del mercado laboral. Durante la década de 1960, el valor real de los salarios mínimos se mantuvo constante, pero ya que los salarios reales medios aumentaron, la relación del mínimo respecto del salario real promedio disminuyó. En los setentas los salarios mínimos aumentaron sustancialmente, superando la tasa de crecimiento de los salarios promedio y en consecuencia, la relación del mínimo respecto del salario real promedio aumentó drásticamente en ese período. Desde 1975 a 1980, en cambio, el salario mínimo perdió terreno en relación con el salario promedio y desde la vuelta a la democracia en 1990, los salarios mínimos reales aumentaron constantemente, aunque declinaron respecto del salario promedio.

Un aumento en el salario legal tiene efectos cualitativos en la distribución del empleo a través de la edad y habilidad que son similares a los efectos cualitativos de disposiciones más estrictas de protección laboral. Como en otros estudios para los países desarrollados, los resultados sugieren que un incremento en el salario mínimo reduce las perspectivas de empleo de trabajadores jóvenes en relación con los más viejos y de los trabajadores no calificados. Por el contrario, los resultados también indican que aumentos del salario mínimo pueden aumentar la probabilidad de empleo de las mujeres en relación con los hombres.

En el marco del debate sobre si elevar los salarios mínimos tiene efectos sobre las tasas de empleo agregado, los investigadores concluyen que no tienen un efecto, lo cual centra la

atención en los efectos distributivos al evaluar su conveniencia. Así, los autores señalan que en el mejor de los casos estas políticas ayudarán a algunos trabajadores desfavorecidos, aunque tal vez a expensas de otros trabajadores pobres. Y en el peor, a distribuir las tareas entre los menos favorecidos.

Cowan et al (2005), analiza el período desde fines de 1998 y especialmente desde 1999, en que la economía chilena experimentó niveles de desempleo significativamente superiores a los registrados a mediados de los noventa. La fuerte desaceleración en el crecimiento del PIB registrada el segundo semestre de 1998 -producto de la crisis externa- está en los orígenes de esta situación que elevó la tasa de desocupación media desde 6,1% en 1997 a un 9,8% en 1999. Sin embargo, lo que llamó la atención fue el prolongado efecto producido en el mercado laboral chileno producto de la contracción económica mencionada ya que el año 2004 concluyó con una tasa de desocupación promedio de 8,8%; es decir, después de 6 años el desempleo abierto aún se encontraba significativamente por sobre la situación pre-crisis.

El estudio mencionado analiza las causas del alza en la tasa de desempleo en Chile, durante el periodo de desaceleración económica de 1998-2002, comparándolo con el de expansión de la década anterior. El estudio encuentra que el crecimiento del desempleo en el periodo 1998 a 2002 se explica por una caída substancial del empleo de carácter cíclico, y que ésta fue mayor que el alza de la tasa de desempleo, producto de una caída sustancial en la tasa de participación laboral de los trabajadores jóvenes y de baja experiencia laboral. Esta reducción en la participación estuvo asociada con un cambio de magnitud similar y signo opuesto en la tasa de escolaridad.

El carácter cíclico de la caída del empleo implica que tanto para el conjunto del sector privado, como para cada sector productivo en forma individual, la variación en el empleo se explica mayoritariamente por la evolución de los salarios y el producto. Lo anterior sugiere que no hay evidencia de que la caída del empleo, ocurrida a partir del año 1998, fuera el resultado de un proceso de cambio tecnológico sesgado en contra del factor trabajo.

Con relación a otros países de similares niveles de ingreso, encontramos que los salarios en Chile son relativamente rígidos a la baja. Por ello, ante una caída en la demanda del factor trabajo, originada por una caída en la demanda de bienes, los salarios no caen y una parte inusualmente grande del ajuste del mercado de trabajo en Chile recae en el empleo. Comparado con países del Este Asiático y América Latina, para una misma caída en la demanda de producto, el ajuste en términos de empleo en Chile es mucho mayor. Esta rigidez también se hace evidente cuando se constata que, a diferencia de otros países, los salarios en Chile apenas responden a cambios en las condiciones del mercado de trabajo.

Por lo anterior, una buena parte del estudio trató de dilucidar las causas que explican la atípica rigidez salarial en Chile, testeando el efecto de las presiones que los salarios fijados administrativamente (salarios sector público y salarios mínimos) pueden haber ejercido en los salarios del sector privado (a partir de 1998, el salario mínimo creció más que el no calificado, pasando de ser un 45%, a comienzo de los noventa, a más del 60%, al final de la década. Este aumento se debe principalmente al fuerte incremento que sufre el salario mínimo a partir de 1998 (alrededor de un 10 % anual); las posibles rigideces creadas por la institucionalidad de contratos imperante; y la elasticidad de la curva de oferta de trabajo.

En lo que se refiere al salario mínimo, tanto los resultados obtenidos con los datos desagregados de la encuesta del INE como regresiones de salarios promedio, sugieren que una fracción importante de trabajadores (6%) fue directamente afectada por la subida de dicho salario y que dicha fracción es aún mayor (13 %) para los trabajadores de menor nivel educativo y menor experiencia laboral.

Por otra parte, aunque encuentran una correlación positiva entre los incrementos salariales del sector público y los salarios privados, esta no es estadísticamente significativa. Respecto a la institucionalidad de contratos imperante, este estudio encuentra que la práctica generalizada de negociación colectiva -la cual, típicamente contempla contratos de dos años de duración con reajustes iniciales y 100 % de indexación automática a la inflación pasada cada seis meses- ha cambiado poco desde mediados de los ochenta y que la estructura de indexación determina la evolución de los salarios nominales, no sólo en el sector que negocia colectivamente, sino también para el total de la economía. Así, un repunte inflacionario durante la desaceleración económica hubiera tenido efectos limitados sobre los salarios reales.

La última hipótesis de rigidez salarial explorada guarda relación con la pro-ciclicidad de la participación en Chile. En particular, la evidencia sugiere que la entrada de nuevos participantes en periodos de expansión y la salida de trabajadores en periodos de desaceleración económica reduce la presión de los salarios a ajustarse ante cambios en las condiciones económicas. La evidencia también indica que este comportamiento es más pronunciado en Chile que en México, país que exhibe una mayor flexibilidad de los salarios que Chile. Postulan, finalmente, dos posibles explicaciones para la prociclicidad de la fuerza de trabajo PEA: una gran fluidez en las transiciones educación-escuela y/o un generoso sistema de pagos por despido creciente en la antigüedad que sesga los ajustes del empleo hacia trabajadores jóvenes y con alta elasticidad de la oferta.

Grau y Landerretche (2011) a partir de un conjunto de datos de panel de la Encuesta Nacional de Empleo de Chile busca probar los efectos a corto plazo de los aumentos del salario mínimo durante el periodo 1996-2005 y concluyen que un aumento en el salario mínimo disminuye la probabilidad de empleo, aunque con la información empleada no es posible distinguir efectos en el empleo formal e informal.

En efecto, los autores calculan tres efectos: aumento de salario, pérdida de salario y baja probabilidad de obtener un trabajo y encuentran que aumentos de salarios mínimos tienen un impacto significativo en los salarios, los que no serían afectados por prácticas informales. Encuentran además un efecto negativo significativo sobre la probabilidad de estar empleado, que no hay efecto claro sobre las horas trabajadas y un efecto negativo significativo sobre la probabilidad de encontrar trabajo, lo que coincide con el efecto encontrado por Cowan et al (2005), aunque con una magnitud mucho menor por lo que no es posible atribuir la mayor parte de la varianza del desempleo al salario mínimo.

Concluyen finalmente que, en general, aumentos del salario mínimo en Chile durante el período mencionado han incrementado los ingresos reales de los trabajadores y que se verifica una redistribución de los ingresos entre los trabajadores a favor de los trabajadores actualmente ocupados.

Para el caso de **Colombia** uno de los estudios recurrentemente citado es el de Maloney y Nuñez (2004), el que buscó establecer el impacto del salario mínimo sobre la distribución de salarios en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Honduras, México y Uruguay, pero que destina atención sobre el efecto empleo usando datos de panel Colombia, un país donde los salarios mínimos parecen altos y muy vinculantes. La información utilizada permite identificar el impacto de los dos cambios anuales de los salarios mínimos que se produjeron entre 1997 y finales de 1999, período que ha sido reconocido como el de la peor crisis de empleo del país en el período de post guerra.

Encuentran que un aumento en el salario mínimo tiene un impacto negativo estadísticamente significativo en la probabilidad de permanecer empleado y este impacto disminuye con una posición creciente en la distribución salarial, lo que sugiere que este efecto es mayor en los trabajadores que perciben salarios situados en la vecindad del salario mínimo, tanto para trabajadores por cuenta propia como para los asalariados, y que tales efectos serían mucho mayores que los encontrados en los Estados Unidos.

La presencia de efectos adversos del empleo es apoyada por Bell (1997) en su estudio sobre México y Colombia. Si bien no encuentra ningún impacto del salario mínimo en México, sí lo hace en Colombia durante el período 1981-1987, y concluye que el aumento del 10% del salario mínimo redujo el empleo de los trabajadores con salarios más bajos en un rango que va desde un 2% a 12%.

Arango y Pachon (2004) en su estudio sobre Colombia, exploran si el salario mínimo alivia las condiciones de vida de familias de bajos ingresos y si distorsiona los resultados del mercado para ello, observando el período 1984-2001, en el que se han registrado importantes fluctuaciones en el salario mínimo.

Utilizando datos de panel para las siete ciudades más grandes de colombianas, encuentran un efecto positivo del salario mínimo sobre los ingresos familiares, el que resulta significativo sólo para los hogares por encima del percentil 20 de la distribución del ingreso familiar per cápita y que algunos grupos en la parte inferior de la distribución pueden tener pérdidas significativas.

El efecto asimétrico del salario mínimo a lo largo de la distribución de los ingresos familiares genera un importante efecto distributivo, ensanchando la distancia entre las familias en la parte inferior de la distribución en relación con la familia de ingreso medio. Sin embargo, dado que más del 50% de las familias en Colombia viven bajo la línea de la pobreza, el hecho de que tres cuartas partes de ellos terminan con ganancias positivas de largo plazo inducidas por el aumento del salario mínimo implica que sirve como un instrumento para luchar contra la pobreza.

Pero los ingresos netos ganados al nivel de familia tienen un costo ya que las estimaciones confirman la evidencia de un efecto negativo del salario mínimo en probabilidad de empleo del jefe del hogar y en sus horas de trabajo, el que es más pronunciado para los jóvenes y mujeres jefas de hogar. Este resultado es consistente con la evidencia de ganancias netas de cero (si no negativos) en la parte inferior de la distribución.

Si bien los miembros jefes de hogar no enfrentan mayores tasas de desempleo y de participación con los aumentos en el salario mínimo, el efecto depende del nivel de capital humano de la familia. Los miembros no jefes de hogar en familias con baja educación enfrentan menor desempleo y mayores tasas de participación, mientras que las familias con educación superior enfrentan mayor desempleo y menores tasas de participación a un salario mínimo más alto. Estos resultados confirman las predicciones derivadas de un modelo de un mercado laboral segmentado por el salario mínimo. No sólo reasigna los trabajadores entre el sector cubierto y no cubierto, sino que también aumenta las posibilidades de estar desempleado y distorsiona las decisiones en el hogar en la participación laboral.

En resumen, las estimaciones sugieren que los cambios del salario mínimo durante el período 1984-2001 producían importantes efectos asimétricos en la distribución de ingresos al traer importantes beneficios para las familias muy por encima de la parte inferior de la distribución, aunque sin pérdidas significativas para aquellos en la parte inferior de la renta per cápita.

Hernández y Pinzón (2006) por su parte, evalúan el efecto del salario mínimo sobre los ingresos y el empleo en Colombia utilizando la Encuesta Continua de Hogares (ECH) para el período 2000 – 2004. Con este fin se utilizó la Encuesta Continua de Hogares (ECH) para trece ciudades y el periodo de estimación fue desde el primer trimestre del 2000 hasta el último trimestre del 2004.

Encuentran que el efecto sobre los ingresos en el agregado es positivo. Sin embargo, para quienes ganan menos que el ingreso promedio el efecto es positivo y para quienes ganan menos del mínimo es nulo. En el caso del empleo se encontró que hay un efecto negativo sobre la probabilidad de encontrar empleo en el sector formal. Ahora bien, cuando se realizan las estimaciones sobre grupos de edad (jóvenes y adultos) se encuentra que para las personas entre 18 y 23 años su efecto es positivo.

Respecto de los ingresos, se obtuvo que el salario mínimo tiene un efecto positivo y significativo. Cuando los efectos marginales se analizan por decil de ingreso se observa que para los primeros cinco deciles de ingreso el efecto es negativo aunque no significativo, y para los siguientes es positivo y significativo, con excepción del decil 70. Lo anterior indica que para quienes ganan menos que el ingreso medio y mínimo, aumentos en el salario mínimo tienen un efecto negativo más no significativo. Por el contrario quienes ganan cerca del mínimo en el sector formal, más se ven afectados positivamente.

Respecto del efecto del salario mínimo sobre el empleo formal se obtiene que éste es negativo y significativo para los distintos grupos de edad exceptuando a los jóvenes y quienes tienen más de 12 años de educación no se ven afectados. La elasticidad del empleo con respecto al salario mínimo, es diferente de acuerdo al grupo de interés, ya que para los jóvenes es de 15,9%, la cual es alta y positiva y para los adultos es de -8,1%, alta y negativa, lo que deriva en que para el conjunto sea de -2,1%.

La elasticidad del salario mínimo para el total de empleados converge con los trabajos de Bell (1997) y Maloney y Núñez (2002), que la sitúan alrededor de -2,0%. Sin embargo, al considerar grupos más vulnerables o que tienen una mayor cobertura del salario mínimo, se

observa que ésta puede ser mucho más alta y, en algunos casos, cambiar de signo, como es el caso particular de los jóvenes. Lo anterior sugiere que ante aumentos en el salario mínimo hay una sustitución de gente mayor por gente joven en el mercado laboral formal.

Los resultados señalados sugieren que aumentos en el salario mínimo tienen un impacto negativo sobre el empleo de quienes tienen un salario por debajo del promedio y que el efecto sobre quienes ganan más que el promedio es ambiguo. Esto es así puesto que, si bien aumentos en el salario mínimo incrementan el ingreso de quienes ganan más que el salario promedio, también aumentan su posibilidad de ser desempleados. El efecto sobre quienes ganan menos que el promedio, por su parte, no es positivo ni en el caso de los ingresos ni en la probabilidad de estar empleado. Así pues, los individuos de menores ingresos serían afectados de manera negativa por aumentos en el salario mínimo.

El caso de **Costa Rica** ha sido estudiado por Gindling y Terrell (2004), e investigan los efectos de salarios mínimos sobre el empleo, salarios, horas trabajadas e ingresos mensuales entre los trabajadores cubiertos por legislación de salario mínimo, así como aquellos para los cuales no se aplica (el sector no cubierto).

Este país tiene un gran sector no cubierto y una compleja política de salario mínimo, que durante décadas ha establecido numerosos salarios a lo largo de la distribución salarial, lo que proporciona un claro contrapunto con el marco de los Estados Unidos.

Durante el período bajo estudio, el gobierno de Costa Rica redujo gradualmente el número de salarios mínimos de más de 500 categorías en 1987 a 19 categorías en 1997, lo que provocó cambios en el salario mínimo dentro de las categorías ocupacionales durante dicho período. Además se trata de salarios mínimos relativamente altos (aproximadamente el 70% del salario promedio en este período) y por tanto afectan a una alta proporción de trabajadores

Los autores encuentran que los salarios mínimos legales tienen un efecto positivo significativo en los salarios de los trabajadores en el sector cubierto (con una elasticidad de 0,10), pero ningún efecto sobre los salarios de los trabajadores en el sector no cubierto. También encuentran que un aumento del 10% en salario mínimo disminuye el empleo en el sector cubierto en 1,09% y disminuye el número promedio de horas trabajadas de quienes permanecen en el sector cubierto por cerca de 0.6%.

Por último, pese a la amplia gama de salarios mínimos, el mayor impacto en los salarios y el empleo de los trabajadores del sector cubierto se verifica entre los que están situados en la mitad inferior de la distribución salarial. Tales estimaciones son similares a los reportados por Bell (1997) y Maloney y Núñez (2002) para Colombia y tienen implicaciones sobre la desigualdad salarial

Para el caso de **Ecuador**, Canelas (2014) investiga si los cambios en el salario mínimo han influido en los cambios en las tasas de formalidad e informalidad y el nivel de los salarios. Durante 1998/99 Ecuador atravesó una importante crisis macroeconómica y financiera que tuvo efectos dramáticos sobre todo en las zonas rurales y entre los hogares de clase media. La crisis y sus efectos negativos en el PIB y la inflación derivaron en la adopción del dólar estadounidense en septiembre de 2000.

El mercado laboral ecuatoriano se caracteriza por la informalidad generalizada que alcanza casi el 80% de la población trabajadora y su importancia se ha mantenido constante durante la última década. Los salarios mínimos se fijan por sector y ocupación y en 2013 existían 22 comisiones sectoriales a cargo de la fijación de los salarios para cada rama de ocupación dentro de cada sector. Además, un salario mínimo es establecido por el Consejo Nacional de salarios (CONADES) que actúa como el piso para los salarios sectoriales y ningún trabajador puede ganar menos del salario mínimo nacional.

El CONADES está conformado por un Comité Tripartito, con un representante del gobierno, uno del sector privado y uno de los trabajadores. En caso de no acuerdo entre las partes, el salario mínimo es fijado por el gobierno. Históricamente, esto ha sido el caso ya que el consenso no se ha encontrado entre los representantes de los empleadores y los empleados durante las reuniones.

Utilizando tres definiciones de empleo informal, y datos de panel para el período 2000 – 2012, los resultados obtenidos muestran que no hay evidencia que aumentos en el salario mínimo tengan un efecto negativo en el empleo del sector formal. Los coeficientes estimados son positivos y significativos (en el 1 por ciento), aunque sean pequeños. Estos resultados están en consonancia con la evidencia previa en la literatura Card y Krueger [1994], Dickens et al [1999], aunque por el pequeño tamaño de los coeficientes es más cercano a los encontrados por Lemos [2009] en el caso brasileño.

Los resultados indican que durante la última década, los repetidos aumentos del salario mínimo no han destruido puestos de trabajo en el mercado laboral ecuatoriano.

Una explicación que respalda los resultados encontrados radica, a juicio del autor, en el alto nivel de incumplimiento del salario mínimo, a lo que se suma que en la práctica la mayoría de los trabajadores no pueden permitirse estar desempleados, lo que también contribuye a explicar el alto nivel de informalidad. Además, si bien la información relativa a los derechos laborales se ha vuelto conocida en los últimos años, antes de 2008 los individuos eran más propensos a aceptar puestos de trabajo en el sector formal sin el adecuado conocimiento de sus derechos, lo que también ha facilitado el incumplimiento de la parte de los empleadores.

En cuanto a su efecto sobre la distribución salarial, el salario mínimo parece tener un efecto positivo significativo en la distribución de los salarios, aunque es pequeño. Este efecto positivo proviene de los salarios de los trabajadores informales, lo que sugiere que un salario de piso o mínimo opera como un salario de referencia en el sector no cubierto.

Gindling y Terrell (2006) analizan para **Honduras** si los salarios mínimos son una herramienta para la reducción de la pobreza, para el período 2001-2004. Durante décadas en Honduras se han establecido más de 22 salarios mínimos, por industria y tamaño de la empresa. A pesar de que estas políticas salariales tendrían que cubrir a todos los empleados del sector privado existen evidencias que las políticas de salario mínimo sólo se cumple en las grandes empresas privadas. También hay un grupo grande de trabajadores (del sector público y por cuenta propia) para los que los salarios mínimos no se aplican directamente, aunque sus salarios y empleos pueden verse afectados indirectamente ya sea a través de la movilidad de los trabajadores entre sectores en respuesta a cambios en el salario mínimo o a través de

instituciones como los sindicatos, que intentan emular el aumento del salario mínimo en los salarios de su sector.

Mediante el uso de micro-datos de las encuestas de hogares y sobre los salarios mínimos se buscó determinar si los aumentos en el salario mínimo afectan la probabilidad que un individuo típico en la fuerza laboral, así como diferentes tipos de trabajadores tanto en los sectores cubiertos y no cubiertos, sea pobre. Los autores encuentran que el aumento del salario mínimo en Honduras reduce la pobreza extrema, con una elasticidad de -0,18, y toda pobreza, con una elasticidad de -0,10 (usando las líneas de pobreza nacionales). Estos resultados son obtenidos por el efecto sobre los trabajadores en las empresas grandes del sector privado, donde se aplica la legislación de salario mínimo. Aumentos en el mínimo no afectan a la incidencia de la pobreza en sectores donde los salarios mínimos no son impuestos (pequeñas empresas) o no se aplican (sector público y por cuenta propia).

Encuentran que los aumentos de salario mínimo reducen la pobreza extrema: un aumento del 10% en el salario mínimo reducirá la probabilidad de que un individuo promedio en el mercado laboral esté en condición de extrema pobreza en 1,8 puntos porcentuales (es decir, de 44,0% a 43,2%) y en la pobreza en 1,0 punto porcentual (aunque este último hallazgo no estadísticamente significativo). Aumentos en el salario mínimo no parecen afectar la probabilidad de ser pobre para personas empleadas o anteriormente empleadas en una pequeña empresa o como autónomos o en el sector público.

Concluyen que aumentos en el mínimo tuvieron un efecto reductor modesto de la pobreza en Honduras durante 2001-2004. En dicho período los salarios mínimos en Honduras aumentaron 10,9% y la pobreza extrema cayó desde 46,8% a 42,1%, que es más del descenso predicho por el modelo utilizado, lo que indica que otros factores han participado en dicha reducción. Además, los resultados indican que los efectos de la reducción de la pobreza tienden a ser mayores entre los trabajadores no calificados y especialmente las zonas rurales ya que un aumento de un 10% en el salario mínimo disminuye la pobreza extrema en 4,4 puntos porcentuales y la pobreza en 4,1 puntos porcentuales en las zonas rurales.

Alaniz, Gindling y Terrell (2011) examinan el impacto de los salarios mínimos en varios resultados en el mercado laboral de **Nicaragua**. Utilizan un conjunto de datos de panel a nivel individual para estudiar el impacto de los cambios en salarios mínimos legales en los salarios y el empleo; en las transiciones de los trabajadores entre puestos de trabajo (en sectores cubiertos y no cubiertos) y situación laboral (desempleo y fuera de la fuerza laboral); y en las transiciones dentro y fuera de la pobreza.

Nicaragua tiene un nivel relativamente elevado de salarios mínimos legales en comparación con los salarios promedio, lo que significa que los salarios mínimos tienen el potencial de afectar una fracción grande de la población; se registran variaciones sustanciales en los salarios mínimos tanto en industrias como en el tiempo; una gran proporción de trabajadores del sector privado no están legalmente cubiertos por salarios mínimos (autónomos); y existe un gran sector de empresas pequeñas donde los empleadores a menudo evitan esta legislación.

Nicaragua establece salarios mínimos para todos los trabajadores en el sector privado para cada uno de los doce sectores industriales, independientemente de los salarios mínimos para trabajadores en zonas de libre comercio (regímenes especiales) y en el gobierno central y municipal. Durante los años en que se dispuso de datos de panel, nuevos salarios mínimos se fijaron cada año excepto 1998 y 2000. Además, el salario mínimo es alto en comparación con la media y la mediana de salarios de trabajadores del sector privado.

Se encontró que en Nicaragua, durante el período 1998-2006, aumentos en el salario mínimo aumentaron los salarios y disminuyeron el empleo de los trabajadores del sector privado cubierto. En promedio, un aumento del 10% en el salario mínimo legal resulta en aproximadamente un 5% de los empleados del sector privado cubierto perdiendo empleo en el sector. Se trata de un impacto negativo en el empleo, y estadísticamente significativo de los aumentos en los salarios mínimos en las grandes empresas del sector cubierto. Sin embargo, los salarios afectados son sólo de aquellos trabajadores cuyo salario inicial (antes del cambio de salario mínimo) estaba cerca del mínimo, pero no tuvieron ningún impacto significativo sobre los salarios en otras partes de la distribución. Los efectos fueron más significativos entre los trabajadores en las empresas grandes que en pequeñas empresas.

Encontramos que empleo en el sector privado cubierto cayó cuando los salarios mínimos aumentaron y también porque el salario mínimo más alto resultó en una reducción de nuevas contrataciones. La mayoría de los trabajadores que perdieron su empleo en el sector privado cubierto, como resultado del más alto salario mínimo legal, abandonó la fuerza de trabajo o pasó a desempeñarse como familiar no remunerado. El efecto es bastante grande, especialmente para los trabajadores a tiempo completo cerca del salario mínimo, donde un aumento del 1% en el salario mínimo aumenta la probabilidad de que un trabajador se mueva desde el sector privado cubierto a trabajo familiar no remunerado en 0,42 puntos porcentuales. Una proporción menor busca encontrar trabajo en el sector público y no se encontraron pruebas que estos trabajadores se convirtieran en desempleados.

En relación con los ingresos, los resultados encontrados muestran que los aumentos en salarios mínimos legales aumentan la probabilidad de que la familia de un trabajador pobre salga de la pobreza, y que tales aumentos tienen más probabilidades de reducir la incidencia de la pobreza si impactan en el jefe de hogar.

A continuación se analizan dos estudios que se aplican al caso de **México**. Por una parte, Bosch y Manacorda (2010) encuentran que la caída en el valor real del salario mínimo en México entre 1989 y 2001 ha sido un factor importante del aumento de la desigualdad salarial y la única causa de la mayor dispersión salarial verificada en la parte inferior de la distribución durante ese período. A partir de estos hallazgos, los autores concluyen que los estudios previos habrían sobreestimado la importancia otorgada a la apertura comercial en el empeoramiento distributivo de dicho país en la década de los noventa.

En el mismo sentido Fairris et al. (2008) encuentran que el salario mínimo no sólo establece un piso salarial para los trabajadores formales sino que sirve como norma para determinar otros salarios en el mercado de trabajo mexicano. Ello se refleja tanto en el hecho de que los salarios se establecen como múltiplos del mínimo como que en los cambios de éste se extienden a lo largo de la distribución. Es por ello que la declinación del valor real de esta

institución es responsable de una parte significativa de la creciente desigualdad verificada durante los años noventa en dicho país.

Por su parte, Campos, Esquivel y Santillán (2015) analizan el efecto que tuvo el aumento del salario mínimo en México sobre el salario mensual y por hora de los trabajadores, así como sobre el empleo y la condición laboral a partir de la homologación del salario mínimo en dos zonas del país que ocurrió a fines de 2012 (la Zona B se homologó con la Zona A, dejando a la Zona C intacta).

Utilizando la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, se realizó un análisis empírico de corte transversal y uno de panel a nivel individual. Tres resultados destacan del ejercicio realizado.

En primer lugar, en ningún caso se evidencian efectos negativos en el empleo o en los ingresos que se hayan derivado de la decisión de aumentar el salario mínimo de la zona geográfica B. En segundo lugar, existe certeza de que la decisión de homologar los salarios mínimos de la zona B con los de la zona A sí se tradujo en un incremento en los salarios totales de los trabajadores y, en algunos casos, en un alza en los salarios por hora. En el caso de los trabajadores de menores ingresos, el aumento en los salarios totales, sin embargo, no parece explicarse como resultado de un mayor salario por hora, sino por un mayor número de horas trabajadas. En tercer lugar, y quizá lo más importante, el incremento en el salario mínimo de la zona B parece haber cambiado los incentivos, de tal manera que se elevó significativamente la propensión a transitar hacia la formalidad, tanto de parte de aquellos que originalmente eran informales asalariados, como de aquellos que eran informales autoempleados.

También parece haber fortalecido la propensión a permanecer en la formalidad y se redujo la probabilidad de estar desempleado. Todos estos resultados, sin embargo, deben ser tomados con cautela y no deberían extrapolarse tan fácilmente a otros casos o a otras economías. Las razones para ello son por lo menos dos: por una parte, porque el incremento debido a la homologación salarial fue relativamente pequeño (3,1% real) y, por la otra, porque debe tomarse en consideración que el salario mínimo en México ha caído en más de 70% en términos reales en las últimas tres décadas, por lo que las circunstancias de holgura del mercado laboral mexicano muy probablemente no sean aplicables a otros contextos o a otras economías. Por otra parte no se ha de dejar de lado que la reforma laboral se llevó a cabo junto con el salto exógeno del salario mínimo, es decir, puede ser que otros cambios fundamentales – y no solamente el salario mínimo- hayan sido determinantes en los cambios observados dentro del mercado laboral, incluyendo cambios en el empleo.

Céspedes (2011) analiza el caso de **Perú**, con el objetivo de estimar la importancia del salario mínimo sobre el empleo y las remuneraciones para el periodo comprendido entre 1993 y 2003. Se utiliza el enfoque que considera que las reformas laborales implementadas en el Perú desde el año 1993, las que tuvieron como principal resultado y/o característica la flexibilización en la contratación de la fuerza laboral al introducir modalidades de despido y contratación basados en las condiciones del mercado, han configurado un escenario donde la asignación de recursos está determinada principalmente por el mercado. Se estima una alta tasa de cumplimiento en las empresas formales representadas por las empresas de 10 y más

trabajadores, que llega al 92,9 por ciento en el caso de obreros y 96,8 por ciento entre los empleados.³

A modo de hipótesis de trabajo se plantea que al configurarse un escenario donde la mano de obra es abundante y, simultáneamente, al reportarse una tendencia creciente del salario mínimo, incluso superior a la de la remuneración promedio, que llegó a representar en 2003 un 49% del salario promedio en Lima Metropolitana, la política de fijación del salario mínimo habría afectado las remuneraciones y el empleo del mercado laboral peruano en el periodo que se inicia en 1996 y abarca hasta donde se dispone de información, 2004.

La relación del salario mínimo con el empleo se evalúa utilizando dos enfoques complementarios. El primero consiste mediante un modelo que relaciona el empleo con el salario mínimo, los salarios y la producción a partir de datos de panel por sectores económicos. Esta estructura permitirá estimar la elasticidad empleo-salario mínimo para el periodo 1997-2003. Con el segundo se hace un estudio puntual sobre la probabilidad de mantenerse ocupado luego del incremento del salario mínimo registrado en septiembre de 2003, controlando por rangos de ingreso de los trabajadores y por rangos de edad, concentrándose en trabajadores jóvenes con edades entre 14 y 24 años quienes serían los potencialmente más afectados dicha política.

Se ha estimado que la elasticidad Empleo-salario mínimo es de aproximadamente -0,13, evidencia que ha permitido estimar que se registraría una pérdida potencial de empleos formales ante un incremento del mínimo. Sin embargo, el efecto negativo de la medida en términos de empleos podría ser compensado en alguna medida por la ganancia de ingresos de los trabajadores que perciben remuneraciones en la vecindad del valor del salario mínimo, o por los empleos y/o ingresos de aquellos trabajadores que habiendo perdido su empleo en el sector formal logran ubicarse en el sector informal. Al respecto, se encontró que el incremento del salario mínimo registrado en septiembre de 2003, efectivamente tuvo efectos distributivos a favor de los trabajadores que perciben menores ingresos.

En cuanto a los efectos sobre el empleo, se reporta que la probabilidad de mantener el empleo, entre periodos en los cuales se registró un incremento del salario mínimo, cambia de manera heterogénea según el nivel de ingresos de los trabajadores. Trabajadores con menores ingresos tienen menores probabilidades de mantener el empleo, siendo menor aun entre los trabajadores jóvenes, mientras que los trabajadores de mayores ingresos tienen mayores probabilidades de mantener sus empleos.

Asimismo, este resultado se mantiene al evaluar la probabilidad de pasar del empleo hacia el desempleo y/o hacia la inactividad; la que en un contexto de incremento del salario mínimo, es de aproximadamente 20% entre trabajadores de bajos ingresos.

En definitiva, el autor plantea que sus resultados permiten sugerir que existe una relación negativa entre el empleo formal y el salario mínimo. Asimismo, se encuentra que la

³Empleado, es el trabajador que se desempeña de preferencia en actividades de índole no manual, presta sus servicios a un empleador público o privado, y que percibe, generalmente, una remuneración mensual (sueldo). Obrero, se denomina así, al trabajador que desempeña actividades de carácter manual, que trabaja para un empleador público o privado, y que percibe, generalmente, una remuneración semanal (salario). Véase Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú (2015).

probabilidad de mantenerse ocupado en un contexto de incremento de éste es menor entre los trabajadores jóvenes que perciben ingresos cercanos a su valor. Finalmente, destaca el efecto distributivo en favor de los trabajadores de bajos ingresos; existiendo, asimismo, evidencias que sustentan la hipótesis de que la determinación del salario mínimo operaría como un referente en la determinación de los salarios en el mercado laboral peruano. Esta conclusión se explicaría, además, por la existencia de mecanismos de indexación de la Remuneración Mínima Vital (RMV), tanto con los denominados regímenes laborales especiales (Pymes, Trabajadores del Hogar, etc.) como por la existencia de costos laborales indexados al concepto de la RMV, como en el caso de la asignación familiar.

Finalmente, entre los estudios que sugieren que los efectos del salario mínimo sobre la estructura salarial y sobre el empleo serían de magnitudes mayores a las encontradas en países industrializados, se encuentra el estudio de Castillo y Freeman (1991). Los autores, utilizando series de tiempo y datos transversales de empleo y salarios en **Puerto Rico**, analizan el efecto de la imposición de las normas de salario mínimo de Estados Unidos.

Encuentran que el salario mínimo tiene un efecto masivo sobre la distribución del ingreso y sobre los empleos peor remunerados y altera su distribución entre ramas económicas. La reducción del empleo se debe a que el mínimo tiene un alto nivel en relación con los salarios medios o la productividad (de un 63% del salario medio de la industria) y no por una especialmente alta elasticidad empleo respecto del mínimo. Card y Krueger (1995), sin embargo, sostienen que estos resultados no son robustos y, de hecho, una vez que corrigen la ponderación de las empresas más pequeñas, se reduce el efecto empleo. Se ha de matizar que un estudio de 1991 puede no ser representativo del contexto actual en el mercado laboral. Además, al ser este estudio basado en series temporales agregadas, sus resultados son poco pertinentes a las poblaciones en las cuales el impacto del salario mínimo tiene mayor efecto (ej., en la cola baja de la distribución, entre los jóvenes o entre los trabajadores con menor formación).

IV. CONCLUSIONES.

Los principales resultados obtenidos del análisis de las evidencias disponibles entre los países de la región sobre la relación entre salario mínimo y empleo, se presentan en el Cuadro 1. En este se ha buscado caracterizar los resultados encontrados aportando elementos de contexto que permitan tener a la vista las situaciones específicas estudiadas en aspectos tales como la evolución seguida por el salario mínimo en cada período analizado, su impacto en el empleo, el contexto económico en que se realiza la medición, los factores que han posibilitado los resultados encontrados, otras variables impactadas y, cuando existe información, sus vínculos con otras políticas aplicadas. Adicionalmente, se presenta en la última columna, una breve reflexión sobre la pertinencia para México de cada una de las investigaciones identificadas.

Finalmente, a partir del análisis desarrollado es posible plantear a modo de conclusiones generales, al menos cinco aspectos que se destacan de las experiencias revisadas y pueden servir

de orientaciones para reactivar la política de salario mínimo en México. Estas se presentan a continuación.

1. De la revisión de la literatura teórica y del análisis de las experiencias empíricas se puede concluir que no es posible anticipar efectos determinísticos sobre el empleo a partir de aumentos del salario mínimo. Los enfoques teóricos son diversos y predicen efectos muchas veces contrapuestos y la experiencia analizada tanto de los países desarrollados como los de la región, confirma lo anterior.
2. Dado que las economías de la región se caracterizan por la presencia de dos sectores claramente identificables; uno cubierto (formal) por la legislación y otro no cubierto por ésta (informal), y dada la magnitud de este último, resulta útil considerar un enfoque que los considere. Muchas de las discrepancias sobre los efectos sobre el empleo derivados de una política de salario mínimo encuentran una mejor explicación cuando es posible desagregar los efectos entre dichos sectores. El efecto sobre el empleo es, en definitiva, el resultado de agregar los efectos parciales que se verifican en uno y otro sector y su no consideración aumenta la probabilidad de llegar a conclusiones erróneas o incompletas.
3. De las experiencias analizadas surgen como factores condicionantes de los resultados sobre el empleo, la posición inicial en la que se encuentra el salario mínimo respecto del salario medio o la mediana de los salarios y la magnitud del reajuste aplicado. La regularidad observada sugiere que cuando el mínimo es relativamente alto es posible esperar efectos negativos significativos sobre el empleo formal si a su vez se aplican reajustes importantes.
4. Los efectos mencionados a su vez están condicionados con el ciclo económico, ya que en períodos de recuperación post crisis, aumentos significativos del salario mínimo se constituyen en una política complementaria de ésta, mientras que en situaciones recesivas o de ajuste pueden derivar en efectos netos no deseados en el empleo y pérdidas mayores en el bienestar.
5. Finalmente, las vinculaciones entre el salario mínimo y las prestaciones sociales o con otro tipo de variables configura un escenario que puede limitar fuertemente las opciones disponibles para implementar una política activa de salarios mínimos. Estos vínculos tienden a distorsionar la función del mínimo como estándar salarial. Algo similar sucedía en Uruguay hasta 2004, cuando tal vinculación se eliminó ante la creación de la Base de Prestaciones y Contribuciones.

Cuadro 1: Salario mínimo y empleo. Evidencia empírica y relevancia para México.
Matriz de Síntesis de Resultados

Países	Evolución	Impacto en el empleo	Contexto económico	Conductores del cambio	Otras variables impactadas	Interacción con otras políticas	Relevancia para México
Argentina Groisman (2012)	19 reajustes del salario mínimo entre 2003 y 2010 que triplican su valor respecto de los años noventa.	No hay contracción de la demanda de trabajo, ni incentivos a la precariedad laboral.	Recuperación sostenida post crisis de 2001 – 2002.	Apoyo a la demanda agregada a partir de un contexto inicial de recesión.	Distribución de los salarios.	Con políticas macroeconómicas destinadas a impulsar el dinamismo de la actividad económica	Existe espacio para aumentar el mínimo sin pérdidas de empleo en la recuperación.
Argentina Khamis (2008)	Dos reajustes del salario mínimo en 1993 y en 2004.	Incremento de los salarios informales que siguen a los reajustes del salario mínimo. No se registran impactos en el empleo.	En contexto de recuperación económica.	Política de salario mínimo apoya la recuperación y el crecimiento, respectivamente.	Impacto en la distribución salarial total y en los salarios informales.	Con políticas macroeconómicas destinadas a impulsar el dinamismo de la actividad económica	Existe espacio para aumentar el mínimo sin pérdidas de empleo en la recuperación.
Brasil Broecke y Vandeweyer (2015)	Entre 2003 – 2014 el salario mínimo casi se duplica.	Aumentos del salario mínimo en Brasil no han tenido ningún impacto significativo sobre el empleo	Relativamente bajo crecimiento económico, con caída del desempleo abierto y mejor distribución de ingresos.	El aumento del salario mínimo apoya el crecimiento salarial de los más vulnerables sin afectar el empleo.	Efectos significativos y positivos en la distribución de los ingresos.	Políticas sociales, de ingresos y de formalización del empleo.	Apoyo al crecimiento e inclusión de los más vulnerables.
Brasil Bosh y González (2013)	Entre 1996 – 2010 aumento sostenido del salario mínimo real.	No hay evidencia de ajuste en el empleo: disminuciones marginalmente significativas o cero.	Relativamente bajo crecimiento económico, con caída del desempleo abierto y mejor distribución de ingresos.	El aumento del salario mínimo apoya el crecimiento salarial de los más vulnerables sin afectar el empleo.	Disminución de la desigualdad aunque con mayor desigualdad en la cola inferior pero reduce la desigualdad a través de grupos educativos de niveles inferiores.	No hay referencias.	Aumentos del salario mínimo pueden provocar cambios en la composición del empleo con traslado al sector informal.
Brasil Lemos (2009)	Entre 1982 – 2000, se unifica el salario mínimo, y decrece en contexto de crisis con alta inflación. Controlada ésta, el salario mínimo creció en términos reales.	Se comprime la distribución salarial con efectos adversos moderados en el empleo.	La política de salario mínimo fue utilizada como un componente de los cinco planes de estabilización aplicados.	El escaso efecto en el empleo es sustituido por un mayor ajuste en horas trabajadas.	Horas trabajadas	Uso de política de salario mínimo entre estrategia de estabilización.	Apoyo a políticas de estabilización y de recuperación post estabilización.
Brasil Carneiro y Corseuil (2002).	1982 y 1999 y longitudinal información en los hogares para el período 1995-99.	Efecto <i>disemployment</i> en el sector formal e impacto positivo en el empleo informal	Menores reajuste en un contexto de inflación relativamente más baja.	Impacto en la distribución salarial que afecta a los menos calificados.	Empleo formal es pro-cíclico y empleo informal contra cíclico.	No hay referencias.	Aumentos del salario mínimo pueden tener efectos negativos en el empleo formal.
Países	Evolución	Impacto en el empleo	Contexto económico	Conductores del cambio	Otras variables impactadas	Interacción con otras políticas	Relevancia para México

Brasil Fajnzylber (2001).	Entre 1982 – 1997 el salario mínimo decrece en contexto de crisis con alta inflación.	Efecto negativo bajos en el sector formal y mayores para asalariados menos calificados.	Componente de estrategia de estabilización.	Impacto en la distribución salarial que afecta a los menos calificados.	Efecto numerario y sustitución de trabajadores de salario mínimo.	No hay referencias.	Efecto de sustitución de trabajadores de salario mínimo.
Chile Wedenoja (2013)	Incrementos sostenidos nominales y reales desde 1990.	Aumento del salario mínimo aumenta la probabilidad de estar en el sector informal.	Crecimiento económico sostenido con incremento de empleo y salarios.	Efectos sobre la distribución salarial.	Aumenta la probabilidad de estar desempleado.	No hay referencias.	Un aumento del salario mínimo puede aumentar el valor esperado de buscar empleo en el sector formal.
Chile Grau y Landerretche (2011)	Crecimiento real significativo del salario mínimo entre 1996 – 2005.	Impacto negativo en la probabilidad de estar empleado.	Se registran efectos de la crisis asiática a finales de los noventa y persiste el desempleo.	Efectos sobre la distribución salarial.	Aumentan los ingresos reales de los trabajadores y se redistribuye en favor de los ocupados.	No hay referencias.	En contexto de crisis, se requiere ajustar los reajustes de los salarios mínimos.
Chile Montenegro y Pagés (2004)	Entre el período 1960 – 1998, primero se mantuvo constante real (sesentas), se incrementan hasta mediados de los setentas, caen en los ochenta y se recuperan en los noventa.	Efectos sobre la composición el empleo. Se reducen las perspectivas de empleo de los menos calificados y los jóvenes, aunque no hay efectos en el empleo agregado.	Período heterogéneo; con bajo crecimiento en los sesentas, crisis a mediados de los setenta y comienzos de los ochenta; recuperación y crecimiento en los noventa.	Aumento de costos salariales de los más jóvenes y menos calificados.	Se reduce la tasa de empleo de los jóvenes y trabajadores menos calificados. Y aumento de la probabilidad de empleo de mujeres en relación con hombres.	No hay referencias.	Efectos sobre distribución salarial que afectan especialmente a más jóvenes y menos calificados.
Chile Cowan et al (2006)	Finales de los noventa a mediados de 2000, el salario mínimo se incrementa significativamente.	Cae creación de empleo y se mantienen altas tasas de desempleo especialmente en menos calificados y jóvenes.	Se registran efectos de la crisis asiática a finales de los noventa y persiste el desempleo.	Impacto del crecimiento de los salarios mínimos en contextos de recesión y débil recuperación.	Se reduce la tasa de participación de trabajadores jóvenes y baja experiencia laboral.	Relativa rigidez salarial por aspectos institucionales.	En contexto de crisis, se requiere ajustar los reajustes de los salarios mínimos.
Colombia Arango y Pachon (2004)	Importantes fluctuaciones del salario mínimo en 1984 - 2001	Efecto negativo en la probabilidad de empleo de los jefes de hogar y en horas de trabajo de los más jóvenes y mujeres jefas de hogar.		Efecto asimétrico del salario mínimo a lo largo de la distribución de ingresos familiares, pero que favorece la reducción de la pobreza.	Efectos positivos sobre ingresos familiares por sobre el percentil 20 y pérdidas significativas en grupos inferiores.	No hay referencias.	Aumentos del ingreso mínimo pueden inducir ganancias positivas en la reducción de la pobreza.
Colombia Hernández y Pinzón (2006)	2000 - 2004	Efecto negativo en probabilidad de encontrar empleo en adultos y positivo en jóvenes.		Efectos asimétricos del salario mínimo a lo largo de la distribución de ingresos familiares.	Efectos positivos en el agregado sobre los ingresos.		Los efectos son heterogéneos según edad.

Países	Evolución	Impacto en el empleo	Contexto económico	Conductores del cambio	Otras variables impactadas	Interacción con otras políticas	Relevancia para México
Colombia. Maloney y Mendez (2002)	Se registran dos aumentos del salario mínimo: 1997 y 1999.	Negativo sobre el empleo asalariado y por cuenta propia.	Aumento del desempleo en un contexto de crisis financiera de 1998.	Vía cambios en la distribución de los salarios. Se comprime la distribución salarial de cuenta propia y asalariados.	En la distribución de los salarios.	No hay referencias.	Efectos sobre distribución salarial afectan especialmente a más jóvenes y menos calificados.
Costa Rica. Gindling, y Terrell, (2004)	Dos incrementos anuales entre 1988 y 2000 y reducción del número de salarios mínimos con cambios al interior de las categorías utilizadas.	Negativo sobre el empleo del sector cubierto (formal) y se reduce el promedio de horas trabajadas.	Salario mínimos relativamente altos; aproximadamente un 70% del salario promedio.	Efecto positivo significativo en salarios de trabajadores del sector cubierto, sin efecto sobre los salarios de los trabajadores en el sector no cubierto (informal)	Reduce el promedio de horas trabajadas en el sector cubierto (formal)	No hay referencias.	Incrementos sobre una base inicial alta pueden provocar efectos negativos sobre el empleo formal.
Ecuador Canelas (2014)	Entre 2000 y 2013 se registran aumentos regulares del salario mínimo.	No hay evidencia que aumentos del mínimo tengan un impacto negativo en el empleo formal.	No se registran cambios en las proporciones de empleo formal e informal en el empleo total.	Efectos positivos, aunque pequeños, sobre la distribución salarial.	Efecto raro sobre los ingresos del sector informal.	No hay referencias.	Incrementos del salario mínimo que consideren la expansión productiva no afectan el empleo.
Honduras Gindling y Terrell (2006).	Período 2001- 2004 crece el salario mínimo.	Se reduce la probabilidad de ser pobre, especialmente entre los no calificados y de zonas rurales.	Salarios mínimos aumentaron en 10,9% y la pobreza extrema cayó desde 46,8% a 42,1%.	Estimaciones aplicadas en el sector privado formal de empresas grandes.	Reduce la probabilidad de estar en condición de pobreza extrema.	No hay referencias.	Aumentos del salario mínimo pueden tener efectos positivos en reducir la pobreza.
Nicaragua Alaniz, Gindling y Terrell (2011).	Entre 1998 and 2006 se registra un elevado nivel de salario mínimo.	Disminuye el empleo en el sector privado cubierto, de trabajadores cercanos al mínimo pero no aumenta el desempleo.		Aumentan los salarios del sector privado cubierto.	Aumentan los salarios del sector privado y aumenta la probabilidad de que la familia de un pobre salga de la pobreza.	No hay referencias.	Incrementos sobre una base inicial alta provocan efectos negativos sobre el empleo formal, pero disminuir la pobreza.
México Campos, Esquivel y Santillán (2015)	Se homologa el salario mínimo en dos zonas del país en 2012. La Zona B se homologó con la Zona A, dejando a la Zona C intacta.	No se evidencian efectos negativos en el empleo al aumentar el salario mínimo en la Zona B.	Recuperación económica y no se modifica la política de reajustes del salario mínimo por inflación.	Impacto en los salarios por cambio en la estructura de los salarios mínimos.	Aumentan los salarios totales y en algunos casos por hora y aumentan incentivos para transitar hacia la formalidad.	No hay referencias.	Incrementos acotados sobre base inicial baja no deberían provocar efectos negativos en el empleo.
Perú Céspedes (2005)	1993 – 2006. Período de incremento real del salario mínimo por reajustes.	Efecto negativo en empleo formal especialmente a trabajadores de bajos salarios.	Tendencia creciente del salario mínimo: 49% del salario medio en Lima Metropolitana.		Efectos distributivos a favor de trabajadores de menores ingresos.	No hay referencias.	Incrementos sobre una base inicial alta pueden provocar efectos negativos en empleo formal.

Fuente: elaboración propia.

V. BIBLIOGRAFÍA

- Addison, J., McKinley L. Blackburn and Chad D. Cotti. 2012. "The Effects of Minimum Wages on Labor Market Outcomes: County-Level Estimates from the U.S. Restaurant and Bar Sector." *British Journal of Industrial Relations*, vol. 50, no. 3, pp. 412-435.
- Alaniz, E., Gindling, T. y K. Terrell. 2011. "The Impact of Minimum Wages on Wages, Work and Poverty in Nicaragua." Discussion Papers Series IZA DP N° 5702. Institute for the Study of Labor. Bonn, Germany.
- Allegretto, S., Dube, A. and M. Reich. 2011. "Do Minimum Wages Really Reduce Teen Employment? Accounting for Heterogeneity and Selectivity in State Panel Data." *Industrial Relations*, vol. 50, no. 2, pp. 205-240.
- Akerlof, G. y Yellen, J. 1990. "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment." En *Quarterly Journal of Economics*, 105, 255-283.
- Arango, C. y A. Pachon. 2004. "Minimum Wages in Coombia: holding the Middle with a Bite on the Poor". Banco de la República. Colombia, February.
- Bercusson, B. 1984. "Minimum Wage Objectives and Standards." *Comparative Labor Law & Policy Journal* 6: 67-81.
- Bosch, M. y C. González – Velosa. 2013. "The Role of Minimum Wages on the Decline of Earnings Inequality in Brazil". Preliminary Draft. Inter-American Development Bank, March.
- Bosch, M. y M. Manacorda. 2010. "Minimum wages and Earnings Inequality in Urban Mexico", *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(4), 128 – 49.
- Broecke, S. y M. Vandeweyer. 2015. "Doubling the minimum wage and its effect on labor market outcomes: evidence from Brazil." Véase en http://www.parthen-impact.com/parthen-uploads/78/2015/add_1_258540_MYyy0ZqulJ.pdf
- Brown, C., Gilroy, C. and A. Kohen. 1982. "The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment." *Journal of Economic Literature*, vol. 20, no. 2, pp. 487-528.
- Cahuc, P. y A. Zylberberg. 2001. *Labor Economics*. Cambridge, MA, EE.UU.: MIT Press.
- Campos, R., Esquivel, G. y A. Santillán. 2015. El impacto del salario mínimo en los ingresos y el empleo en México". Serie Estudios y Perspectivas N° 162. Sede Subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México. Véase en <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/mexico/noticias/documentosdetrabajo/5/54815/P54815.xml&xs=/mexico/tpl/p38f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xslt>
- Canelas, Carla. 2014. "Minimum wage and informality in Ecuador, WIDER Working Paper, N° 2014/006. World Institute for Development Economics Research. Véase en <http://hdl.handle.net/10419/96279>

- Card, D. 1991. "Do Minimum Wages Reduce Employment? A Case Study of California, 1987–1989." NBER Working Paper N°3710.
- _____. 1992. "Using Regional Variation in Wages to Measure the Effects of the Federal Minimum Wage." *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 46, no. 1, pp. 22-37.
- Card, D. and A. Krueger. 2000. "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania: Reply." *American Economic Review*, vol. 90, no. 5, pp. 1397-1420.
- _____. 1995. "Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage." Princeton, NJ: Princeton University Press.
- _____. 1994. "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania." *American Economic Review*, vol. 48, no. 4, pp. 772-793.
- Carneiro, F. y C. Corseuil. 2002. "The impact of minimum wage changes on employment and wages in Brazil: Evidence from Time Series and Longitudinal Data." Paper prepared for presentation at the VI Congress of the Brazilian Studies Association (BRASA), to be held in Atlanta, Georgia, USA, April 4-6, 2002. Véase en <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=FE02D4CDFCB3F9A52AC7DA26393F8E5D?doi=10.1.1.516.5649&rep=rep1&type=pdf>
- [Castillo A. y R. Freeman. 1991. "Minimum wages in Puerto Rico: Textbook case of a wage floor? NBER Working Paper N° 3759. National Bureau of Economics Research. Cambridge.](#)
- [Céspedes, N. 2011. "efectos del salario mínimo en el mercado laboral peruano". Revista Estudios Económicos. Banco Central de Reserva del Perú. Véase en <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/13/Estudios-Economicos-13-5.pdf>](#)
- Cowan, K., Micco, A. Mizala, A., Pagés, C., Romaguera, P. 2005. "Un Diagnóstico del Desempleo en Chile." Centro de Microdatos Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Dikens, R., Machin, S. y A. Manning. 1999. "The effects of Minimum Wages on Employment: Theory and Evidence from Britain". *Journal of Labour Economics*, vol. 17, N° 1.
- Dube, A., Lester, M. and M. Reich. 2010. "Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties." *Review of Economics and Statistics*, vol. 92, no. 4, pp. 945-964.
- Eyraud, F. y C. Saget. 2008. "The revival of minimum wage setting institutions" en Berg, J. y D. Kucera (Eds) "In defense of labour market institutions: cultivating justice in the developing world". OIT Palgrave MacMillan, 100 – 118.
- Fairris, D., y E. Zepeda (2008). "Minimum wages and wage structure in Mexico", *Review of Social Economy*, vol. 66, issue 2, 181 -208.

- Fajnzylber, P. 2001. "Minimum wage effects throughout the wage distribution: evidence from brazil's formal and informal sectors". CEDEPLAR Working Paper No. 151. World Bank - Economic Development Institute; Federal University of Minas Gerais. Véase en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=269622
- Furtado, M. (2006) "Uruguay: Impacto social y económico del salario mínimo" en A. Marinakis y J. Velasco (eds), *¿Para qué sirve el salario mínimo?*, OIT, Santiago de Chile.
- Gindling, T. y K. Terrell. 2006. "Minimum Wages, Globalization and Poverty in Honduras." Discussion Papers Series IZA DP No. 2497. Institute for the Study of Labor. Bonn, Germany
- Gindling, T. H. y K. Terrell, 2004. "The effects of multiple minimum wages throughout the labor market". Working Paper Number 701. William Davidson Institute. May.
- Grau, N. y O. Landerretche. 2011. "The labor impact of minimum wages: a method for estimating the effect in emerging economies using chilean panel data". Serie Documentos de Trabajo N° 329. Departamento de Economía, Universidad de Chile. Véase en http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/128193/Nicolas_Grau.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gramlich, Edward. "Impact of Minimum Wages on other Wages, Employment and Family Incomes," Brookings papers on Economic Activity, 1976, No.2, pp. 409-51.
- Grimshaw, D. y M. Miozzo. 2003. "Minimum wages in Latin America: identifying the employment and pay equity effects". Working Paper. International Labour Office, Geneva.
- Groisman, F. 2012. "Salario mínimo y empleo en Argentina" en Revista de Economía Política de Buenos Aires, Año 6, vol. 11, 9-47. Conicet y Universidad de Buenos Aires.
- Hernández, G. y E. Pinzón. 2006. "El efecto del salario mínimo sobre el empleo y los Ingresos". Archivos de Economía. Dirección de Estudios Económicos. Departamento Nacional de Planeación. Septiembre.
- Hirsch, B., Kaufman, B. and T. Zelenska. 2013. "Minimum Wage Channels of Adjustment." IZA Discussion Paper No. 6132. Germany: Institute for the Study of Labor. http://www2.gsu.edu/~ecobth/IZA_HKZ_MinWageCoA_dp6132.pdf
- Khamis, M. 2008. "Does the Minimum Wage Have a Higher Impact on the Informal than on the Formal Labor Market? Evidence from Quasi-Experiments." Discussion Papers Series IZA DP N° 3911. Institute for the Study of Labor. Bonn, Germany.
- Kristensen, N. y W. Cunningham. 2006. "Do Minimum Wages in Latin America and the Caribbean Matter? Evidence from 19 Countries". World Bank Policy Research Working Paper 3870, March.
- Lemos, S. 2009. "Minumun wage effects in a developing country". Labour Economics Elsevier, vol. 16(2), pages 224 – 237, April.

Código de campo cambiado

Con formato: Inglés (Reino Unido)

Lemos, S. 2004. "Minimum Wage Policy and Employment Effects: Evidence from Brazil." Discussion Paper Series IZA DP Nº 1069. Institute for the Study of Labor. Véase en <http://ftp.iza.org/dp1069.pdf>

Maloney, W. y J. Nuñez 2004. "Measuring the impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America". The World Bank.

Manning, A. 2003. "Monopsony in Motion: imperfect competition in labour markets". Princeton University Press.

Con formato: Español (España - alfabetización tradicional)

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú. 2015. "Terminología. Glosario de términos en temas de empleo". Véase en <http://www.mintra.gob.pe/mostrarResultado.php?id=165>

Mincer, J. 1976. "Unemployment effects of minimum wages". Journal of Political Economy, Vol. 84/4, pp. S87–S104.

Mincer, J. (1984). "The economics of wage floors". En *Research in Labor Economics*, 6, 311-333.

Montenegro, C. y C. Pagés. 2004. "Who Benefits from Labor Market Regulations? Chile, 1960–1998 ." (Eds Heckman, J. y C. Pagés, "Law and Employment: Lessons from Latin American and the Caribbean." University of Chicago Press. Véase en URL: <http://www.nber.org/chapters/c10074>

Código de campo cambiado

Neumark, D. and W. Wascher. 2008. "*Minimum Wages.*" Cambridge, MA: The MIT Press.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT). 2014a. "Panorama Laboral Temático: Transición a la formalidad en América Latina y el Caribe." Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima, Perú.

_____. 2014b. "Panorama Laboral 2014. América Latina y el Caribe." Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Lima, Perú. Véase en http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_325664.pdf

Con formato: Inglés (Reino Unido)

Código de campo cambiado

Con formato: Inglés (Reino Unido)

Con formato: Inglés (Reino Unido)

Piore, M. 1971. "The dual labor market: theory and complications" en Gordon, D. M. "Problems in political economy: an urban perspective", Lexington: Mass, D.C: Heath and Company.

Sabia, J., Burkhauser, R. and B. Hansen. 2012. "Are the Effects of Minimum Wage Increases Always Small? New Evidence from a Case Study of New York State." *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 65, no. 2, pp. 350-376.

Saboia, J. 2014a. "Salario Mínimo e Distribucao de Renda no Brasil – Potencial e Limites".

Saboia, J. 2014b. "Macroeconomics, the Labor Market, and Income Distribution in Brazil". CLAS Conference Room, 2334 Bowditch Street Wednesday, September 10, 2014:00 pm. Center for Latin American Studies. University of California, Berkeley. Véase en <http://clas.berkeley.edu/events/fall-2014/macroeconomics-labor-market-and-income-distribution-brazil>

Código de campo cambiado

Stewart, Mark B.. 2004. "The Employment Effects of the National Minimum Wage." *Economic Journal*, 114(494): 110-116.

Stigler, G.J. 1946. "The Economics of Minimum Wage Legislation." *American Economic Review* 36(3): 358-65.

Valdivia, R. 2011. "Impact of minimum wage on unemployment: the chilean case". Kingston University of London. March. Véase en <http://www.monografias.com/trabajos97/impact-of-minimum-wage-on-unemployment-the-chilean-case/impact-of-minimum-wage-on-unemployment-the-chilean-case.shtml>

Código de campo cambiado

Wedenoja, L. 2013. "The Employment and Wage effects of Minimum Wages in a Context of Informality and Non-Compliance: Evidence from Chile." Cornell University. October.

Welch, F. (1974). "Minimum Wage Legislation in the United States." En *Economic Inquiry*, 12 (septiembre), 285-318.

Wolfson, P. and D. Belman. "What Does the Minimum Wage Do?" Kalamazoo, MI: Upjohn Institute for Employment Research.

Zavodny, M. (2000). "The Effect of Minimum Wage on Employment and Hours." *Labour Economics* 7(6): 729-50.