

Empleo y reducción de la pobreza en los países en desarrollo. ¿Es provechoso el salario mínimo?

Catherine SAGET*

En este artículo se exploran los efectos de la variación del nivel del salario mínimo sobre el empleo y la pobreza en los países en desarrollo. El objetivo programático subyacente es encontrar los instrumentos más idóneos para «integrar los programas de reducción de la pobreza y de trabajo decente»¹.

Los defensores del salario mínimo obligatorio aducen que éste tiene la ventaja de mejorar las condiciones económicas de los trabajadores poco remunerados. Sin embargo, si aumentar el salario mínimo reduce el número de empleos que pueden desempeñar estos trabajadores, el efecto global sobre la distribución de los ingresos será ambivalente. De ahí que resulte tanto más importante apreciar la validez del salario mínimo como instrumento de la política salarial después de la liberalización del mercado de trabajo que se produjo en las décadas de 1980 y 1990. De un lado, parece ser que ha aumentado la proporción de la población trabajadora que lo percibe debido, en parte, a que en algunos países se ha mantenido en una cuantía modesta con el fin de que fuera pagada en la práctica la cantidad fijada por ley (Lustig y McLeod, 1997). De otro lado, un elevado porcentaje de los puestos de trabajo nuevos que han aparecido en el mundo en desarrollo se encuentran en la economía informal, donde el salario mínimo se aplica muy poco o nada. En América Latina, por ejemplo, el 85 por ciento de los empleos de reciente creación están en la economía informal (OIT, 1997). En África el porcentaje de la población activa ocupada en la economía

* Departamento de Estrategias de Empleo de la OIT (Ginebra). Una versión anterior de este artículo fue presentada por la autora en la Conferencia WORK2001, celebrada en Johannesburgo en abril de 2001.

¹ Discurso pronunciado por Juan Somavía, Director General de la OIT, ante el Banco Mundial, en Washington, el 2 de marzo de 2000.

regular disminuyó entre 1990 y 1999 (Van der Hoeven y Van der Geest, 1999). ¿Qué consecuencias entraña esta tendencia?

Otras preguntas a las que este artículo procura dar respuesta se refieren al efecto del salario mínimo sobre el nivel de empleo. ¿Qué signo tiene la relación, si es que existe? ¿Cuáles son las teorías que compiten para explicar el nexo entre el salario mínimo y el empleo? ¿Han obtenido alguna confirmación empírica en los países en desarrollo? Finalmente, la pregunta más vasta de todas: en última instancia, ¿qué repercusiones tiene en la pobreza una variación del salario mínimo? Dicho en otras palabras, ¿un salario mínimo más alto empuja a los trabajadores a la pobreza o los saca de ella? ¿Qué trabajadores son los más expuestos? ¿Es posible verificar el efecto del salario mínimo en una economía dual con un sector informal de gran magnitud?

La falta de datos dificulta esta clase de análisis. Una de las limitaciones más graves con que se tropieza al estudiar los salarios mínimos es la falta de series temporales de datos de muchos países en desarrollo, sobre todo de África. Además, muchos países carecen también de información sobre variables básicas tales como el porcentaje de trabajadores que percibe el salario mínimo, el grado de cumplimiento de la legislación al respecto, el desglose de los perceptores del salario mínimo por sexo o por sector de la población (por ejemplo, jóvenes, urbana, etc.). Sin embargo, una base de datos publicada recientemente informa sobre el salario mínimo vigente en distintas fechas (desde mediados de los años setenta a finales de los noventa) en una treintena de países en desarrollo, principalmente de América Latina y África, aunque comprende también Tailandia y Filipinas. Este conjunto de datos ha permitido verificar ecuaciones simples que relacionan los cambios del salario mínimo con las variaciones del empleo y de la pobreza.

Primero daremos un repaso a los estudios recientes sobre el salario mínimo y haremos un resumen de sus resultados principales. A continuación trazaremos un panorama de las condiciones del mercado laboral en lo referente a la evolución del nivel del salario mínimo, las características de los trabajadores que lo perciben y el cumplimiento de la norma país por país. En la tercera parte examinamos la repercusión de los cambios del salario mínimo en los niveles de empleo y de pobreza, utilizando el conjunto de datos antedicho. En la parte final resumimos las averiguaciones principales y exponemos algunas recomendaciones programáticas.

Estudios del efecto del salario mínimo en el empleo y la pobreza

Predicciones acerca del efecto del salario mínimo en el empleo

Predicciones de los modelos neoclásicos cuando existe un sector informal

El modelo estándar predice que el empleo descenderá si el salario se eleva de forma exógena: cuanto más alto sea el salario mínimo, mayor será el desempleo. En los países en desarrollo, el salario mínimo que marca la ley sólo suele regir en la economía regular, que tiene pequeñas dimensiones² y es frecuente que no ampare a todos los trabajadores de la misma, quedando fuera, por ejemplo, los ocupados a tiempo parcial o en determinadas industrias; por otra parte, en unos pocos sitios existe también un límite inferior a los salarios de los trabajadores del sector informal. Así pues, las categorías «informal» y «no amparado» no son exactamente equivalentes. En lo que sigue, sin embargo, hablaremos de los efectos de sustitución y de las modificaciones de los salarios relativos en dos partes de la economía, una con salario mínimo y otra sin él. A largo plazo es de esperar que los cambios del salario mínimo se traduzcan en sustitución de mano de obra por capital y variación de los salarios relativos tanto en el sector no amparado como en el sector informal, aunque en éste es probable que sean más inmediatos. Por lo tanto, «informal» y «no amparado» se emplean indistintamente.

Si el sector informal es extenso, el salario mínimo tiene un efecto doble. En primer lugar, su implantación hace descender el empleo en el sector amparado, ya que según el modelo neoclásico la demanda de mano de obra decrece en función del salario. En segundo lugar, los trabajadores que pierden el empleo en el sector amparado pasan al sector no amparado, lo cual deprime los salarios en esta parte de la economía. Dado que el salario exigido (llamado salario de reserva) de algunos de estos trabajadores se sitúa por encima del salario de equilibrio imperante en el sector no amparado, el volumen de empleo total será inferior al que existiría si no hubiera salario mínimo. Por tanto, el efecto final sobre el empleo depende en gran medida de la magnitud del aumento del salario mínimo, y también de los efectos de sustitución entre empleo regular e irregular.

Fields (1994), tras estudiar metódicamente los efectos del salario mínimo cuando existe un sector no amparado por el mismo, demostró que la repercusión de éste en el empleo depende en realidad de tres fac-

² Conforme al uso habitual, entendemos que el sector informal o irregular, que a veces se define como residual, no incluye el sector agrícola ni el público, y que abarca a todos los trabajadores (excepto los profesionales) ocupados en establecimientos que tengan menos de seis u once empleados, según la metodología de la encuesta.

tores: la elasticidad de la demanda de trabajo en el sector amparado, la elasticidad del salario en el sector no amparado y la magnitud del aumento del salario mínimo. Estos factores hacen que el efecto global sea ambivalente: si las demás condiciones se mantienen iguales, «un salario mínimo superior puede traducirse en más desempleo en equilibrio o en menos desempleo en equilibrio, según los valores de los parámetros» (Fields, 1994, pág. 80).

La teoría del salario de eficiencia

El modelo construido por Agénor y Aizenman (1999) se aparta de la teoría neoclásica al suponer que los trabajadores calificados perciben el salario de eficiencia. Sostienen estos autores que una reducción del salario mínimo acrecienta la demanda de trabajadores no calificados en la economía regular y contribuye a reducir la oferta de trabajo en el sector informal, produciendo así un aumento del salario en este último. Al subir el salario abonado a los trabajadores no calificados en el sector informal, empuja al alza los salarios de los trabajadores calificados; a su vez, el aumento salarial de éstos hace que disminuya el número de empleos aptos para ellos.

La teoría del salario de eficiencia también explica el pico que aparece en la distribución salarial — es decir, la concentración de los salarios en el nivel mínimo — incluso en empresas donde no hay un tope inferior de los salarios, como ocurre, por ejemplo, en los Estados Unidos (Card y Krueger, 1995, pág. 158). Un fenómeno semejante se observó en Papua Nueva Guinea tras la bajada del salario mínimo en 1992: a los contratados por empresas grandes se les asignó un salario superior al mínimo que teóricamente se les debía aplicar (Levantis, 1997). Ello tal vez se deba a que los trabajadores consideraban que su antiguo salario mínimo era el salario justo.

La reacción de las empresas al salario mínimo

De Fraja (1999) desarrolla la idea de que las empresas responden a la elevación del salario mínimo real endureciendo las condiciones de trabajo. En este modelo, los puestos con características más duras están mejor remunerados, y los trabajadores tienen distintas preferencias en lo que respecta a las condiciones del trabajo. Si no estuviera legislado un salario mínimo, la empresa no exigiría más trabajo de un trabajador que prefiriese condiciones más llevaderas, porque tendría que resarcirle por ello. Con la implantación de un salario mínimo, la empresa exige más esfuerzo a ese trabajador. Este modelo sirve para comprender por qué el efecto global en el empleo de una subida moderada del salario mínimo es insignificante según varios estudios.

También es posible que las empresas compensen el efecto del salario mínimo reduciendo la retribución no salarial. Por ejemplo, los empleadores pueden reaccionar a una subida del salario mínimo incre-

mentando la inversión en capital fijo y humano, lo cual hará que aumente el empleo agregado (De Fraja, 1996). El propio hecho de que las empresas puedan hacer frente a una subida del salario mínimo de otras maneras que no sean la reducción de personal es importante, pues indica que la participación de las organizaciones de trabajadores y empleadores en la determinación del salario mínimo puede contribuir en gran medida al éxito de una política en este terreno. Según Islam y Nazara (2000), en Indonesia las consultas con sindicatos y organizaciones empresariales contribuyeron a que las subidas del salario mínimo en 1990 y 1998 no perjudicasen al empleo. Ajustando el cálculo según el nivel del PIB y la localidad, estos autores no hallaron indicios de que hubiera una relación negativa entre la razón del salario mínimo al salario medio y el empleo asalariado en dicho país.

Por último, también se ha sostenido que una subida del salario mínimo puede no traducirse en disminución del empleo si el aumento de la demanda agregada contrarresta el «efecto de desempleo» del salario mínimo.

La hipótesis de la competencia libre

Según la teoría del monopsonio, el mercado de productos dicta los precios a las empresas, pero éstas gozan de cierto poder en el mercado de trabajo. Esta hipótesis cuadra con la situación de la agricultura en Marruecos, por ejemplo: la baja movilidad de la mano de obra garantiza que, dentro de una zona determinada, unos pocos productores agrícolas se repartan cierto número de trabajadores. En Marruecos existe un salario mínimo para la agricultura, que es sustancialmente inferior al vigente en otros sectores y que, en general, parece aplicarse (Azam, 1992). Cuando las empresas se encuentran ante una subida del salario mínimo por encima del nivel salarial corriente (que en el caso de un monopsonio es inferior a la productividad marginal del trabajador), la teoría del monopsonio predice que la mejor estrategia será incrementar el número de trabajadores. En la práctica, Azam (*ibíd.*) comprobó que hubo una relación positiva entre el salario mínimo y el empleo en el cultivo de trigo en Marruecos a lo largo del período 1971-1989. Habida cuenta del precio de mercado del trigo y otros cereales, se verificó que la subida del salario mínimo real en la agricultura hace aumentar la producción de trigo y, por tanto, la demanda de mano de obra. De este modo el salario mínimo fomenta el empleo, y, dado que los jornaleros agrícolas se cuentan entre los trabajadores más pobres, contribuye a paliar la pobreza.

El salario de eficiencia en el caso del monopsonio

En un estudio posterior, Azam halló otra explicación a sus averiguaciones sobre Marruecos: la fijación de un salario mínimo descarga al empleador del peso de calcular el salario adecuado para cada traba-

jador, esto es, aquel que reduzca todo lo posible los costos laborales y, a la vez, garantice el sustento del trabajador. En este modelo, el salario mínimo actúa en provecho común de los empleadores, porque impide el comportamiento oportunista. De ahí que cada uno de ellos tenga interés en vigilar su cumplimiento por parte de los demás (Azam, 1997). Este aliciente explica, a su vez, que en Marruecos se cumpla el salario mínimo agrícola, pues allí parece haber el interés colectivo antedicho.

La oferta de trabajo de las familias

Una subida del salario mínimo puede también reducir la oferta de trabajo de otros miembros de las familias que se benefician del mismo, lo cual puede servir para atenuar el desempleo (Basu, Genicot y Stiglitz, 1999).

El tiempo de la búsqueda de empleo y el salario de reserva

En un modelo en el que los trabajadores y los puestos de trabajo son heterogéneos se necesita tiempo para lograr que las aptitudes de cada trabajador coincidan con el tipo de trabajo que podría desempeñar. En ese contexto, el establecimiento de un salario mínimo surte el efecto de elevar el salario de reserva, lo cual redundará en un ajuste más idóneo de los trabajadores (sus perfiles profesionales) a los puestos vacantes (Teulings, 2000).

Datos empíricos sobre salario mínimo y empleo

La ambivalencia de las predicciones teóricas ha movido a muchos especialistas a elaborar estudios basados en datos empíricos. Existen dos procedimientos principales para estimar el efecto del salario mínimo sobre el empleo. El primero y más sencillo consiste en calcular la regresión de las variaciones del empleo sobre el salario mínimo, ajustada según otros factores³. Lo normal es que las estimaciones relacionen las fluctuaciones del empleo en el transcurso del tiempo con la variación del nivel del salario mínimo (a menudo respecto al salario medio), el crecimiento de la producción, la evolución de la oferta de trabajo (por ejemplo, la razón de la población económicamente activa a la población total), el nivel de instrucción y una tendencia temporal. Para tener en cuenta el efecto del salario mínimo en el sector no amparado por el mismo, es frecuente emplear la razón ponderada del salario mínimo al salario medio como variable independiente en lugar del salario mínimo.

³ Empíricamente, el efecto en el empleo se calcula utilizando: $E_t = a_1 f(MW_t) + a_2 X_t + u_t$ donde E_t es la variación anual del logaritmo del empleo, MW_t representa la variación porcentual del salario mínimo real entre t y $t-1$, y X_t es un vector de variables independientes en el momento t que se supone que afectan al nivel de empleo en ese momento.

Bell (1997) calculó el efecto en el empleo del deterioro del salario mínimo en México y de su subida en Colombia durante la década de 1980⁴. Descubrió que los efectos del salario mínimo eran significativos en Colombia, pero no en México. En Colombia observó que un aumento del 15 por ciento del salario mínimo real redujo el empleo en un 5 por ciento durante el período 1977-1987. En México, el bajísimo nivel del salario mínimo podría ser la razón de que no se apreciara desempleo en él. El salario mínimo real perdió un 45 por ciento de su valor en México durante los años ochenta, mientras que en Colombia se acrecentó aproximadamente en la misma proporción hasta 1988.

Mientras que el análisis de Bell (ibíd.) se circunscribe a la industria, otro estudio referente a México versa sobre el impacto del salario mínimo en el empleo global (Feliciano, 1998). Este estudio detectó efectos muy diferenciados sobre uno y otro sexo: se vio que las reducciones del salario mínimo mexicano entre 1970 y 1990 incrementaron el empleo de las mujeres de 15-64 años, a la vez que hacían disminuir el de los trabajadores varones de edad madura.

Al igual que en los países industrializados, se sospecha que también en los países en desarrollo el salario mínimo reduce el empleo de los jóvenes, aunque las pruebas al respecto son escasas por falta de datos desglosados (Ghellab, 1998). En Francia, un estudio transversal investigó la influencia del salario mínimo en la persistencia de una tasa de desempleo juvenil de nada menos que el 20 por ciento desde el año 1983. Se calculó empíricamente la regresión de la tasa anual de desempleo juvenil sobre el logaritmo del salario mínimo — utilizando la tasa de desempleo de adultos jóvenes (25-49 años) para corregir el efecto de las variaciones del ciclo económico — y del logaritmo del número de empleos subvencionados para jóvenes sobre el número de jóvenes desempleados y la tasa de escolarización durante el período 1970-1994 (Bruno y Cazes, 1997). No se pudo detectar ninguna influencia del salario mínimo en el desempleo juvenil.

El método de calcular regresiones del salario mínimo en la fecha t (o $t-1$) requiere dos cautelas. En primer lugar, exige considerar en el cálculo las variaciones de los factores de demanda y de oferta; es patente la falta de ajustes con arreglo a la demanda del producto final en las industrias de salarios bajos. En segundo lugar, el salario mínimo acaso sea endógeno, ya que es muy posible que venga determinado por los mismos factores que determinan la producción.

El segundo procedimiento de estimación del efecto del salario mínimo sobre el empleo es el llamado «enfoque del experimento natural», elaborado por Card y Krueger (1995). Estos autores analizaron la

⁴ Esta autora calculó la siguiente relación en ambos países: $\ln(\text{emp/pop})_t = \beta_1 \ln(\text{MW/AW})_t + \beta_2 \ln(\text{GNP}) + \beta_3 \ln(\text{price})_t + \beta_4 \text{trend} + \epsilon$, en la cual la cifra de empleo es la referente a la industria manufacturera.

subida del salario mínimo en Nueva Jersey en 1994, utilizando como grupo de comparación al Estado contiguo de Pensilvania, donde el salario mínimo permaneció inalterado. Básicamente lo que hicieron fue comparar el crecimiento del empleo en esos dos Estados a raíz de la elevación del salario mínimo en Nueva Jersey. Y comprobaron que ésta no afectó nada al desempleo. Su conclusión, aunque impugnada por varios investigadores, fue nuevamente corroborada por Card y Krueger (2000) empleando otro conjunto de datos de empleo facilitado por la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos. Los autores habían analizado también el efecto de la subida de 1991 del salario mínimo federal en Texas (Card y Krueger, 1995). Compararon las diferencias de crecimiento del empleo entre restaurantes que tuvieron que ajustar sus salarios al nuevo mínimo y restaurantes que abonaban retribuciones superiores a éste, y hallaron indicios de que la subida del salario mínimo había promovido el empleo. El método «de experimento natural» ha sido muy criticado porque en la práctica resulta difícil definir un grupo de referencia válido. Existe siempre la duda de que la variación del empleo observada en el grupo de referencia no refleje lo que habría ocurrido en las empresas sujetas a la normativa sobre salarios mínimos en caso de no existir ésta.

Efectos en la distribución del empleo

Otro efecto posible de la variación del salario mínimo es alterar la distribución del empleo según los tramos de edad de la población. Por ejemplo, un descenso del salario mínimo puede desfavorecer a los trabajadores maduros en beneficio de los jóvenes, como parece haber ocurrido en México durante la década de 1990 (Feliciano, 1998). También puede ocurrir que el perfil de calificaciones de los trabajadores que perciben el salario mínimo se modifique, aumentando el número de los poco instruidos respecto al de los que han cursado más estudios. Como ya se ha mencionado, Feliciano (ibíd.) puso también de manifiesto grandes variaciones de los efectos estimados del salario mínimo según el sexo en México, de modo que el descenso del salario mínimo impulsó el empleo femenino. Análogamente, en los Estados Unidos se ha observado un impacto diferente del salario mínimo según el sexo y la edad (Mills, Roy y Williams, 1999). Dado que modifican la distribución del empleo entre los sectores de la población, las variaciones del salario mínimo real pueden repercutir en la pobreza de las familias, cuestión ésta que examinaremos en el epígrafe siguiente.

Salario mínimo y pobreza

Gran parte de la justificación del salario mínimo obligatorio se deriva del objetivo de garantizar medios de vida a los pobres. Sin embargo, parece ser que algunos trabajadores con salario bajo salen beneficiados de una subida del salario mínimo mientras que otros se

ven perjudicados, según cuáles sean los efectos en el empleo y en la remuneración media del trabajo.

La teoría

Subir el nivel del salario mínimo en los países en desarrollo puede ahondar el desnivel entre los trabajadores del sector amparado y los restantes, de modo que genere más pobreza en términos relativos. Esta argumentación se ha desarrollado, por ejemplo, en estudios sobre Malawi (Livingstone, 1995). Malawi tiene una economía urbana pequeña y otra rural grande y empobrecida, principalmente informal; hay distintas tasas salariales mínimas para las ciudades y las zonas rurales, que se han incrementado periódicamente, pero no lo suficiente para compensar el alza de los precios al consumidor. Según Livingstone (ibíd.), elevar el salario mínimo en este entorno sólo serviría para empujar a los trabajadores de las zonas rurales hacia las ciudades, donde acudirían en busca de trabajo pero sin certeza de encontrarlo. Por lo tanto, la manera más eficiente de sacar a los trabajadores de la pobreza es elevar el precio de la mano de obra mediante el desarrollo rural, no subir el salario mínimo en las zonas urbanas.

Existe por lo menos un argumento contrario. En algunos países en desarrollo, los salarios de la mano de obra no calificada representan una mayor proporción de los ingresos de la población urbana pobre que en los países desarrollados, donde es más frecuente que los pobres disfruten de ayudas sociales (Lustig y McLeod, 1997, pág. 65). Por lo tanto, en los países en desarrollo un aumento del salario mínimo puede sacar de la pobreza a un número relativamente mayor de trabajadores con ingresos bajos. A ello hay que añadir que las variaciones del salario mínimo pueden alterar el comportamiento de oferta de trabajo de otros miembros de la familia del perceptor (OIT, 1997), con consecuencias para el bienestar social.

En resumen, los efectos en la población pobre son cuatro. Primero, algunos trabajadores pierden su empleo en el sector amparado por el salario mínimo y, a falta de prestaciones por desempleo, no perciben ningún ingreso. Segundo, algunos trabajadores que antes estaban ocupados en el sector amparado encuentran trabajo fuera de éste y, según cuál sea la diferencia salarial intersectorial, pueden caer en la pobreza. Tercero, algunos trabajadores que conservan su empleo en el sector amparado ganan más gracias a la implantación o la subida del salario mínimo; una parte de éstos tal vez salga de la pobreza, según el nivel en que se sitúe el salario mínimo. Cuarto, una familia puede reaccionar a un descenso del salario mínimo percibido por uno de sus miembros poniendo a algún otro a trabajar en la economía informal.

Así pues, la teoría no da predicciones claras acerca de la repercusión del salario mínimo en la pobreza, ya que el efecto total depende del valor de varias elasticidades que son de por sí difíciles de prever (Addi-

son y Blackburn, 1999). Dado que el efecto sobre los trabajadores no amparados sigue siendo incierto, tiene sentido verificar los datos efectuando regresiones de la variación en las tasas de pobreza respecto de los cambios del salario mínimo. Con todo, la teoría indica que las subidas del salario mínimo podrían reducir la pobreza si el efecto de éste en el empleo fuera modesto.

Salario mínimo y disparidad salarial

Al menos dos estudios han demostrado que el salario mínimo puede repercutir considerablemente en la disparidad salarial que recogen los datos. En los Estados Unidos, por ejemplo, hubo un aumento espectacular de las diferencias salariales en la década de 1980, principalmente entre los trabajadores más y menos instruidos y con más y menos experiencia. Un estudio reciente llegó a la conclusión de que la mayor parte del aumento de la desigualdad que sufren las personas situadas en las categorías más bajas del abanico salarial es achacable al deterioro del valor real del salario mínimo durante los años ochenta (Lee, 1999). El impacto del salario mínimo en las categorías salariales más bajas se ha visto también confirmado por datos referentes a los Países Bajos (véase Teulings, Vogels y Van Dielen, 1998).

Pobreza y empleo poco remunerado

Se suele definir el empleo poco remunerado como aquel cuya retribución es inferior al 66 por ciento de la mediana. Se ha demostrado que la tasa de pobreza dentro de la población en edad de trabajar es sistemáticamente mayor en los países de la OCDE donde están más extendidos los salarios bajos (Marx y Verbist, 1998). Más concretamente, la pobreza es muy considerable en las familias con hijos a cargo cuando el cabeza de familia desempeña un empleo de esta clase. Sin embargo, la inmensa mayoría de las familias con dos adultos donde hay por lo menos dos asalariados viven fuera de la pobreza. A la inversa, y como era de esperar, los índices de pobreza más altos se encuentran en las familias donde no hay ningún adulto ocupado. Una relación similar entre el número de personas de la familia ocupadas y la pobreza se ha observado en Chile. En 1994, las familias chilenas pobres venían a ser del mismo tamaño que el promedio nacional; lo único diferente era la proporción de ocupados: 0,8 personas en las familias pobres frente a 1,2 en las demás (Bravo y Vial, 1997). Así pues, si se trata de reducir la pobreza, una alternativa al aumento del salario mínimo puede ser proporcionar trabajo a las personas de la decila de ingresos más baja.

¿Subvenciones salariales para los trabajadores no calificados?

A menudo se argumenta que debería subvencionarse el salario mínimo para promover la integración social, pues de este modo aparecerían más empleos para los trabajadores poco calificados, cuya

demanda sigue una línea descendente. La concesión de subvenciones a empresas que contraten a trabajadores con un salario inferior a cierto nivel se ha propuesto efectivamente como mecanismo de garantía de ingresos para los pobres en América Latina (Banco Interamericano de Desarrollo, 1998). Sin embargo, como el Banco Interamericano de Desarrollo ha señalado con razón, el pago de subvenciones a las empresas para fomentar el empleo o aumentar la renta de los trabajadores más pobres no dejaría de plantear problemas. Además de ser difíciles de controlar, las subvenciones pueden generar trampas de pobreza si desvían a las empresas y a los trabajadores del objetivo de elevar la productividad y los salarios por encima del nivel fijado. Es posible otorgar subvenciones salariales con carácter temporal que surtan el efecto citado, pero parece que, a la larga, las medidas sociales destinadas a fomentar el trabajo remunerado pueden resultar perjudiciales para los perceptores del salario mínimo. Es fácil que la propia idea de subsidiar el trabajo se interprete en el sentido de que el trabajo realizado carece de valor, lo cual, a su vez, presionaría a la baja sobre el salario mínimo no subvencionado de modo que éste pudiera volver a convertirse en el salario máximo (Sachdev y Wilkinson, 1998).

Datos

Los datos empíricos indican que hay una correlación negativa entre los salarios mínimos y la pobreza⁵. Valiéndose de una muestra de países en desarrollo, Lustig y McLeod (1997) hacen regresiones de la variación de la pobreza respecto de una serie de variables explicativas de la misma, entre ellas los salarios reales (el salario mínimo o el salario medio) y el crecimiento del ingreso por habitante. El nivel de capital humano de la población y la proporción de empleo agrícola son otras variables independientes consideradas, junto con el gasto público real, la relación de intercambio, la tasa de desempleo dividida por el número de años del intervalo, la inflación (si el salario mínimo se eleva muy de tarde en tarde) y el gasto en educación medido en porcentaje del PIB. Su muestra se compone de veintidós países y más de cuarenta períodos. Los resultados indican que un salario mínimo alto tiene más eficacia en cuanto a la reducción de la pobreza que un salario medio alto. Los citados autores también descubrieron que el efecto del salario mínimo en la pobreza es ligeramente superior durante los períodos de recuperación (ibíd.) e hicieron el mismo análisis con diversos indicadores de la

⁵ El efecto del salario mínimo en la distribución del ingreso se suele calcular empleando: $P_t = b_1 + c(MW_t) + dX_t + v_t$, para distintos sectores de trabajadores (todos, jóvenes, etc.), donde b representa un año específico de interceptación. Esta ecuación se atiene a un modelo de efectos fijos. MW_t es el salario mínimo en el momento t . X_t está compuesto por el salario medio, el porcentaje de minorías y un ajuste según el ciclo económico (que muy a menudo es la tasa de desempleo).

pobreza tales como el desnivel de pobreza y de ingresos y la ingesta de calorías por habitante.

Otro estudio compara la situación de Costa Rica y Colombia, países que adoptaron políticas de elevación del salario mínimo respecto del salario medio durante el proceso de ajuste de los años ochenta, con la de Chile y Guatemala, que registraron un descenso relativo de sus salarios mínimos (Camargo y García, 1994). Llega a la conclusión de que los ajustes del salario mínimo — junto con tasas menores de desempleo y de inflación — fueron una de las causas de que la pobreza no aumentara en Colombia entre 1984 y 1988, a pesar de la severidad de las políticas presupuestaria y de tipo de cambio. También sostiene que la subida del salario mínimo con respecto al salario medio en Costa Rica estabilizó la situación de los trabajadores peor remunerados. En agudo contraste, una política macroeconómica deficiente y un descenso del salario mínimo respecto del salario medio hicieron que en Guatemala aumentase la pobreza y se aminorase el crecimiento del PIB.

Por una parte, los estudios teóricos que hemos mencionado nos inducen a pensar que, para niveles bajos del salario mínimo, los efectos teóricos de éste en el volumen de empleo son bastante modestos, salvo allí donde se cumplan todas las hipótesis de la competencia perfecta. Por otra parte, los estudios empíricos conducen a conclusiones diferentes. Sí parece, sin embargo, que existe una correlación entre el salario mínimo y la reducción de la pobreza.

Novedades en materia de salarios mínimos

¿Qué relación guarda el comportamiento de los salarios mínimos en los países en desarrollo con las predicciones teóricas y los hallazgos empíricos de los estudios citados?

Inestabilidad del salario mínimo

Es opinión extendida que los salarios mínimos, medidos en cifras reales, descendieron en todo el mundo durante la crisis de ajuste de los años ochenta y se recuperaron moderadamente en los noventa. Si bien este cuadro se confirma en el caso de muchos países de América Latina, en los de Asia y África los datos son más ambivalentes.

Cuestiones estructurales

Calculado sobre la base del Índice de Precios al Consumidor (IPC) del Fondo Monetario Internacional, el valor real de los salarios mínimos y de los salarios medios parece haber fluctuado mucho en los países en desarrollo durante el período 1980-1998 (véanse los gráficos 1 a 4). Aumentos del 30-40 por ciento y disminuciones del 15-20 por ciento son comunes en ambas variables. Variaciones tan extremas dan idea de la dificultad de medir el comportamiento de los salarios reales en países

Gráfico 1. Variación del salario mínimo real en Asia de 1980 a 1998

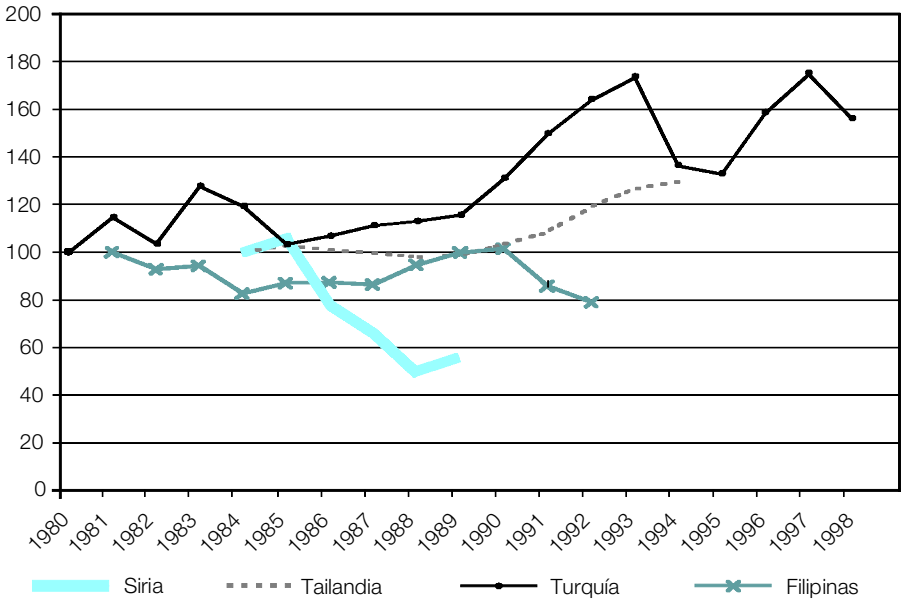


Gráfico 2. Variación del salario mínimo real en el Norte de África de 1980 a 1998

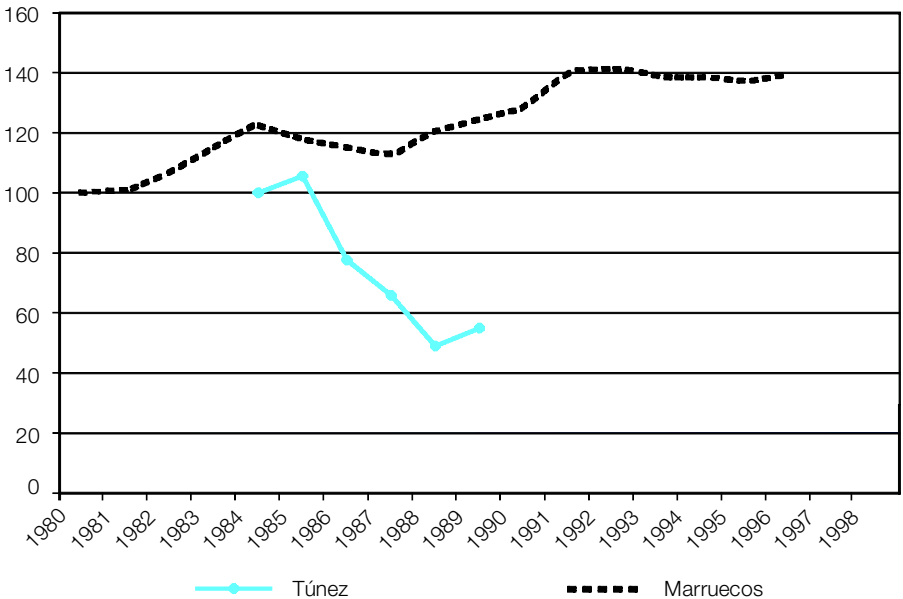


Gráfico 3a. Variación del salario mínimo real en el África subsahariana de 1980 a 1998

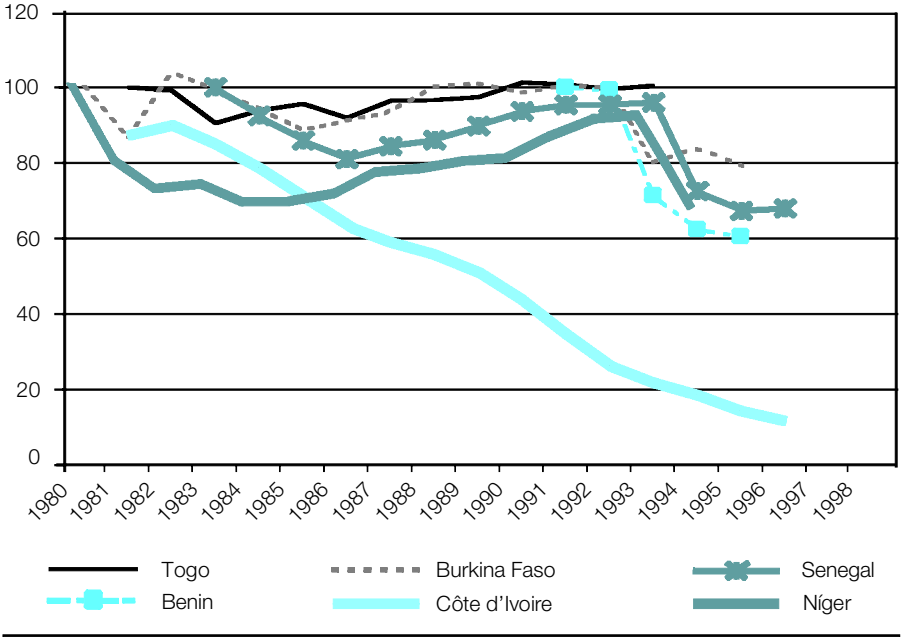


Gráfico 3b. Variación del salario mínimo real en el África meridional de 1980 a 1998

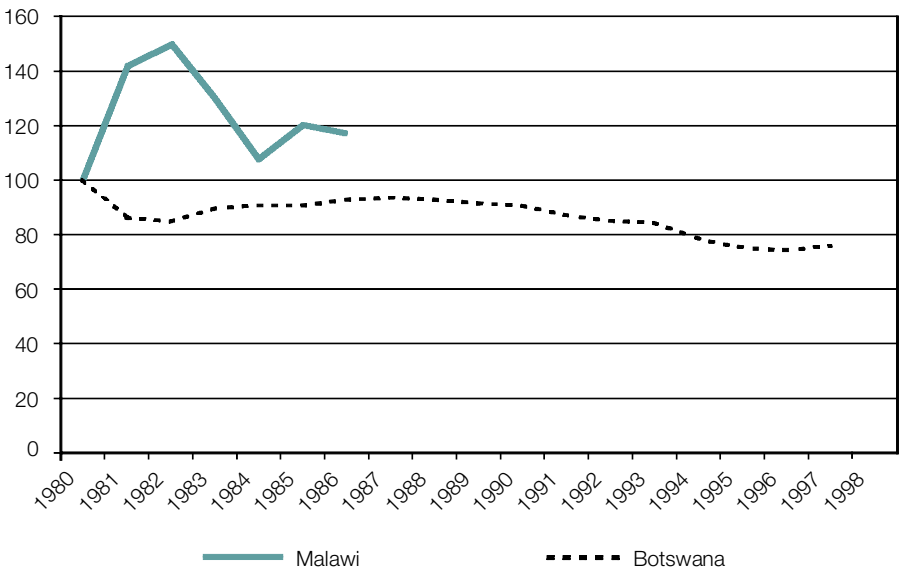


Gráfico 4a. Variación del salario mínimo real en América Latina de 1980 a 1998

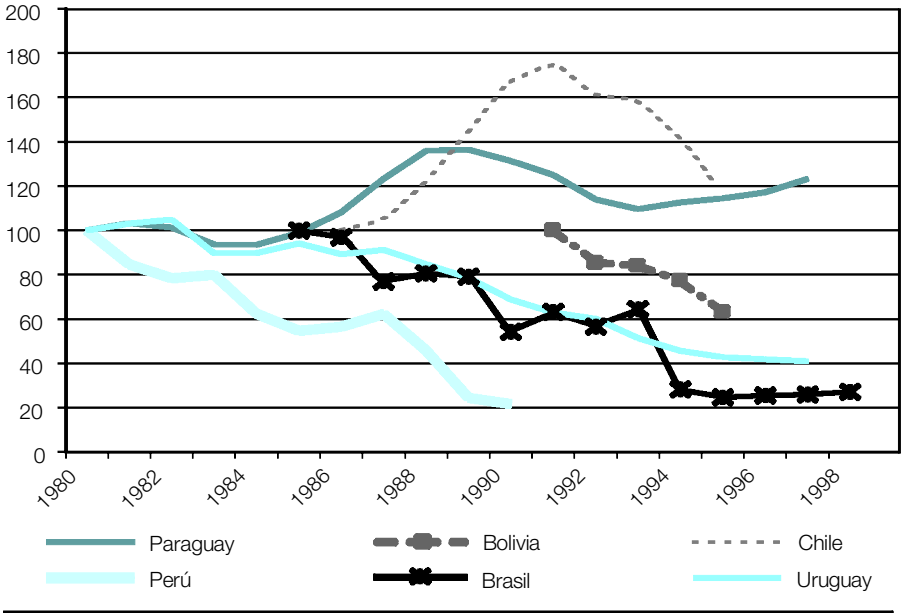


Gráfico 4b. Variación del salario mínimo real en América Latina de 1980 a 1998

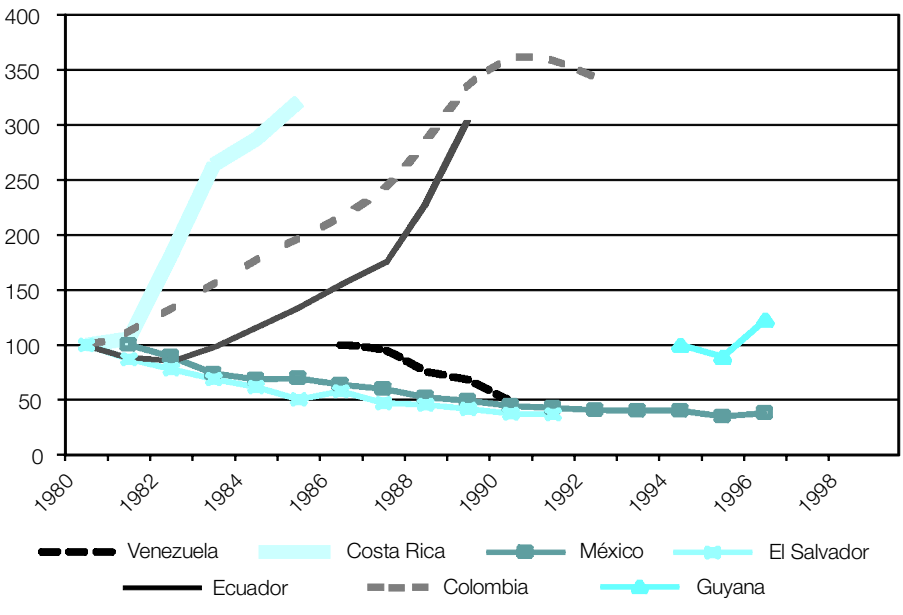


Gráfico 5a. Razón del salario mínimo al salario medio en América Latina de 1980 a 1998

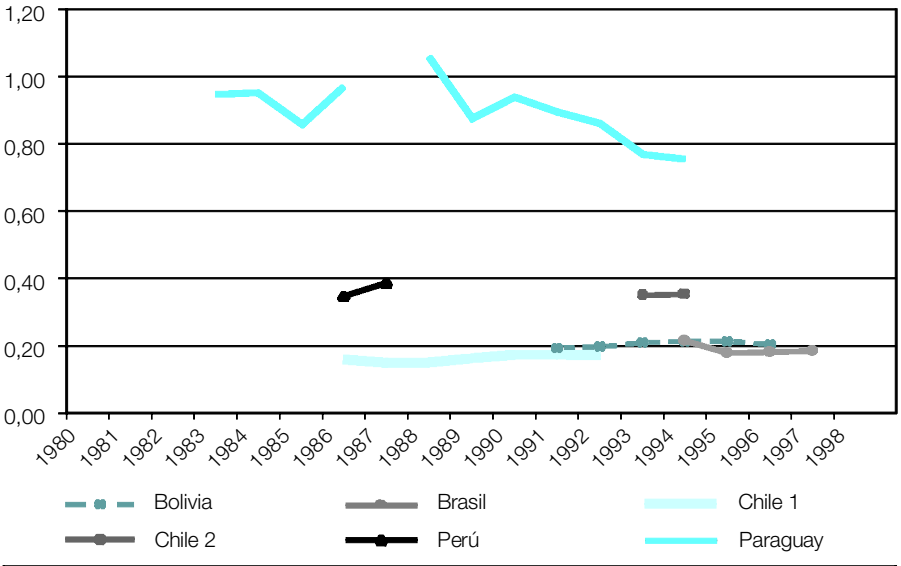


Gráfico 5b. Razón del salario mínimo al salario medio en América Latina de 1980 a 1998

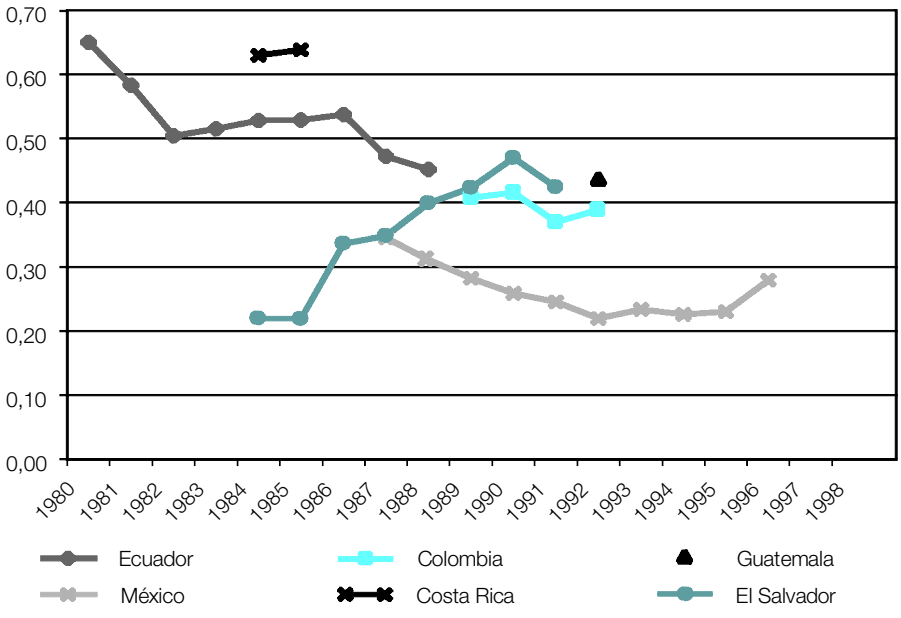


Gráfico 6. Razón del salario mínimo al salario medio en Asia de 1980 a 1998

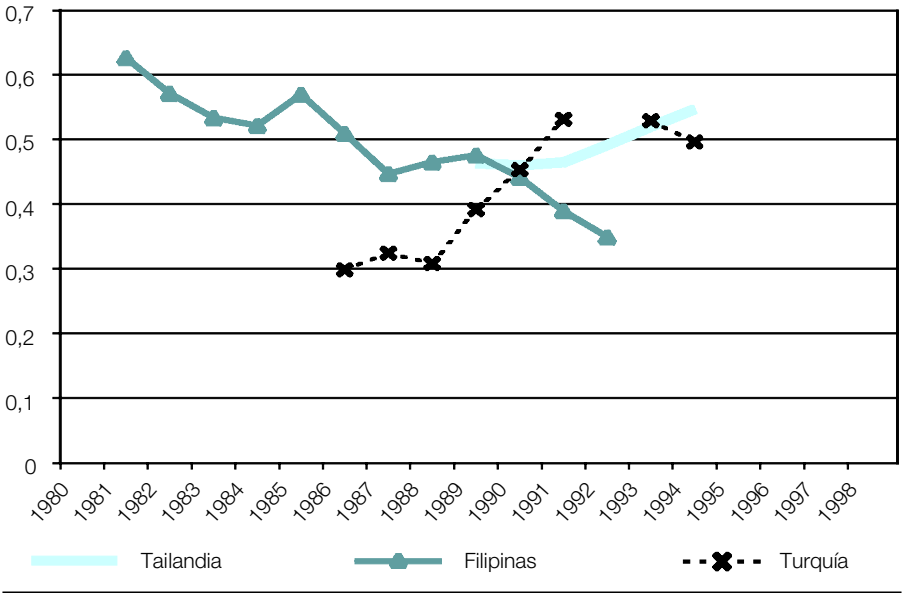
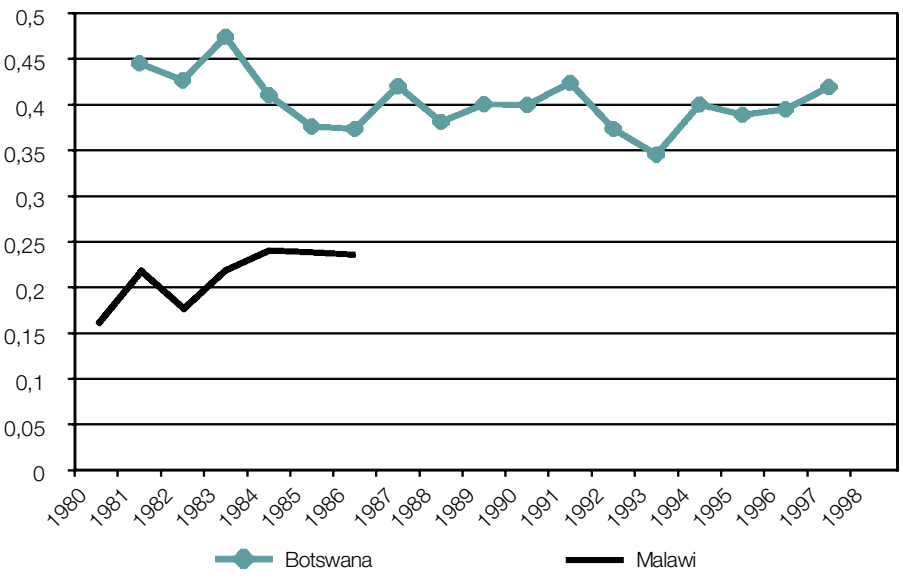


Gráfico 7. Razón del salario mínimo al salario medio en África de 1980 a 1998



donde la tasa de inflación es muy elevada. Sin embargo, es mucho menor el cambio ocurrido en la variable que aquí más nos interesa, esto es, la razón del salario mínimo al salario medio.

En algunos países, el salario mínimo parece haberse mantenido relativamente estable a lo largo del tiempo con respecto al salario medio. La estabilidad interna, por otra parte, no significa que no haya habido diferencias de país a país. Por ejemplo, los niveles del salario mínimo en Malawi (1980-1986) y Bolivia (1991-1996) estaban por debajo del 20 por ciento del salario medio industrial de estos países (gráficos 5 y 7), mientras que la proporción se situaba en torno al 40 por ciento en Botswana (1981-1997), y en Tailandia hubo un aumento modesto, del 48 al 54 por ciento, entre 1986 y 1994 (gráficos 6 y 7).

En otros países, por el contrario, la razón del salario mínimo al salario medio fluctuó a lo largo del tiempo. Un deterioro de la misma indica que se ahonda el desnivel salarial entre los trabajadores no calificados que perciben el salario mínimo y los trabajadores calificados. Filipinas, por ejemplo, registró una disminución continua de la relación, desde más del 60 por ciento en 1981 hasta alrededor del 35 por ciento en 1992 (gráfico 6). Análogamente, en el Ecuador el salario mínimo representaba una proporción mucho más alta del salario medio en 1980, el 65 por ciento, que en 1989, cuando equivalía al 45 por ciento. En El Salvador, por el contrario, la razón casi se duplicó, del 21 por ciento en 1984 al 42 por ciento en 1991.

Un estudio comparativo entre la OCDE y países de América Latina llevado a cabo por el Banco Interamericano de Desarrollo (1998) puso de manifiesto que, en los años noventa, el salario mínimo ascendía a más del 70 por ciento del salario medio en Venezuela, Italia y El Salvador. En el extremo opuesto de la escala, la proporción era inferior al 35 por ciento en un grupo de países del que formaban parte Bolivia, Brasil, Chile y España. Finalmente, el salario mínimo venía a estar en la mitad del salario medio en Suiza, Colombia y Suecia.

Dentro de la muestra escogida para este artículo, algunos países tienen establecido un salario mínimo nacional (por ejemplo, Argelia, Colombia y Togo), mientras que otros lo fijan por sector (por ejemplo, Burkina Faso y Filipinas). Además, los hay que han adoptado salarios mínimos regionales (México, Tailandia y otros). En el Perú y Turquía sólo rige para la capital. El método que aquí se ha seguido para definir el valor del salario mínimo ha consistido en seleccionar la serie de salarios mínimos más baja con la cobertura más amplia dentro de cada economía. Allí donde tales series eran muy cortas o no se disponía de suficiente información sobre los datos se seleccionó la serie siguiente, esto es, la penúltima serie de salarios más bajos con cobertura más amplia.

Datos por países

En América Latina, los salarios mínimos tendieron a bajar durante los años ochenta y desde entonces han dejado de ser obligatorios en muchos lugares (Cox Edwards, 1997). En conjunto, perdieron más del 30 por ciento de su valor en cifras reales entre 1980 y 1990. Tras el período de modesta recuperación posterior (un crecimiento del 1 por ciento anual), en la mayoría de los países seguía estando por debajo de su valor de 1980 al acabar la década de 1990. En Bolivia, El Salvador, México y el Perú su nivel en 1997 equivalía a un tercio del nivel de 1980 (OIT, 1997). El salario mínimo descendió relativamente más, y después se recuperó menos, que el salario medio industrial de 1980 a 1990. Resultado de ello fue que los trabajadores poco remunerados se vieran desproporcionadamente afectados por la recesión. En Chile, el salario mínimo perdió dos terceras partes de su valor entre 1980 y 1987, pero desde entonces ha vuelto a subir (Bravo y Vial, 1997).

Estudios relativos a Ghana revelan que el salario mínimo de los trabajadores del sector público se redujo a la mitad en cifras reales durante el período comprendido entre los años setenta y principios de los años noventa. La misma caída en picado se registró en los salarios de los nuevos contratados en el sector industrial. Como quiera que, durante el mismo período, el PIB por habitante registró un crecimiento constante, estos datos indican que los trabajadores de la industria no se beneficiaron del aumento de la renta agregada que siguió a la implantación del programa de ajuste estructural del país en 1983 (CSAE, 1999).

El Gobierno de Zimbabwe adoptó una política salarial intervencionista en la década de 1980, gracias a la cual el salario mínimo subió en términos reales hasta 1990-1991. Sin embargo, algunos estudios argumentaron que la política de salarios mínimos no había logrado aumentar los ingresos de la población ni fomentar el empleo asalariado en la economía regular, por lo cual se abandonó progresivamente (ibíd.). Foroma (1996) afirma que la destrucción de puestos de trabajo debida al establecimiento de salarios mínimos fue particularmente intensa a mediados de los años ochenta, pero no fundamenta su tesis con datos. Como él mismo señala, «es difícil cuantificar el impacto que la legislación sobre estabilidad del empleo y salarios mínimos produjo en las inversiones, porque también entraron en juego otros factores poderosos (como la escasez de divisas y los controles sobre precios y tipos de cambio)» (ibíd., pág. 249).

En la India, el salario mínimo sólo rige en la economía regular, que es de pequeña dimensión, y varía entre las distintas ocupaciones, industrias y Estados. No se ajusta periódicamente al aumento de los precios, por lo que la mayoría de los Estados vienen abonando a los trabajadores un subsidio por carestía de la vida con arreglo a la inflación. Como resultado de ello, el salario mínimo descendió en cifras reales entre

1983 y 1988 en la mitad de los principales Estados de la India, si bien subió después en la mayoría de los Estados entre 1988 y 1994 (Annant y Sundaram, 1998).

En Papua Nueva Guinea, la legislación sobre salarios mínimos entró en vigor en 1972 y fue abolida en 1992. En 1995 había motivos para creer que el descenso de los salarios reales había sido considerable tanto para la mano de obra calificada como para la no calificada (Levantis, 1997). En el caso de esta última, sin embargo, el descenso de los salarios no fue tan pronunciado como la reducción del salario mínimo: los salarios percibidos por los trabajadores no calificados en 1995, aunque inferiores al salario mínimo oficial anterior a 1992, estaban muy por encima del nuevo mínimo. Una de las razones es que, aunque el nuevo salario mínimo sólo amparaba a los trabajadores recién contratados, las grandes empresas sometidas a la norma se resistían a establecer una diferencia de trato entre los trabajadores nuevos y el personal más antiguo que realizaba el mismo trabajo.

En Puerto Rico, el salario mínimo dictado por el Gobierno Federal de los Estados Unidos se elevó gradualmente entre 1974 y 1983, de modo que este último año era de la misma cuantía que en el resto de la nación. Muchos estudios han llegado a la conclusión de que este aumento del salario mínimo puertorriqueño causó en la práctica una mengua del empleo, aunque Card y Krueger (1995) manifiestan ciertas dudas sobre esta interpretación de sus averiguaciones.

Los datos citados muestran que el objetivo declarado de proporcionar medios de vida decentes a los trabajadores poco remunerados no se aplica sistemáticamente en el proceso de ajustar el salario mínimo, que difiere de unos países a otros. En Indonesia, el salario mínimo se ajusta con arreglo a los cambios de la productividad laboral, el crecimiento del empleo y el PIB por habitante (OIT, 1998). En Tailandia, los aumentos del salario mínimo solían basarse en la variación del índice de precios al consumo, pero desde 1990 dependen también del crecimiento del PIB, por lo que el salario mínimo ha subido más deprisa que el salario medio (OIT, 2000). En Filipinas, el índice mencionado parece ser el término principal de referencia para actualizar el salario mínimo, aunque en teoría son once los criterios que deberían considerarse. En México, el objetivo de mantener o acrecentar la capacidad adquisitiva del salario mínimo chocó con otros objetivos de la política de ajuste estructural. Tras la crisis de la deuda de 1982, reducir la inflación pasó a ser la consideración primordial a la hora de fijar la cuantía del salario mínimo, ya que los aumentos pasaron a calcularse a tenor de la cifra prevista de inflación (Marinakis, 1998)⁶. Esta clase de conflictos entre los objetivos de la política económica se da también en los países

⁶ Conviene señalar que la caída del salario mínimo real y del salario medio industrial que siguió a ese cambio de política no sirvió para reducir la inflación.

industrializados. En los Estados Unidos, por ejemplo, cabe decir que la cuantía de los aumentos del salario mínimo depende más del juego de las presiones políticas ejercidas en el curso de la aprobación de la Ley de Salarios Mínimos que del afán de sacar de la pobreza a las familias de ingresos bajos (Sobel, 1999).

En conclusión, el salario mínimo es una variable muy inestable en algunos países, tanto en términos reales como en términos relativos. Hay países en donde los trabajadores parecen estar mejor protegidos contra el aumento de los precios al consumidor y en los que el salario mínimo sigue más de cerca las variaciones del salario medio.

Cumplimiento

En principio, el establecimiento del salario mínimo pone un tope inferior a la remuneración de los trabajadores. Sin embargo, la legislación de la mayoría de los países excluye de la norma a ciertos sectores de asalariados que, por consiguiente, perciben legalmente salarios inferiores al mínimo (por ejemplo, los trabajadores a tiempo parcial o por cuenta propia). Además de los trabajadores legalmente excluidos, otros son remunerados por debajo del mínimo porque el empleador no cumple la norma. Gindling y Terrell (1995), por ejemplo, estimaron el número de trabajadores que ganaban menos del salario mínimo obligatorio en Costa Rica. Su conclusión fue que uno de cada tres trabajadores del sector amparado (los ocupados a tiempo completo) cobraba menos del salario mínimo y que se registraba la misma proporción en el sector no amparado (los trabajadores a tiempo parcial y por cuenta propia). En Guatemala, según la encuesta de hogares, las personas que trabajaban 40 horas a la semana o más y percibían ingresos inferiores al salario mínimo de su rama de actividad sumaban el 49,4 por ciento de la población ocupada urbana en 1987 y el 53,5 por ciento en 1989 (véase OIT, 1999). Según han documentado varios estudios, la mayoría de los gobiernos no exigen un cumplimiento estricto de la ley de salarios mínimos. En el Ecuador, por ejemplo, la sanción por incumplimiento de la legislación laboral no puede exceder de cinco veces la cuantía del salario mínimo nacional, con independencia de la gravedad de la infracción y del número de trabajadores afectados. En Filipinas, la OIT (1997) informa de un nivel bajo de cumplimiento debido a la ausencia de sanciones reales por abonar salarios inferiores al mínimo. En Chile, un 9,4 por ciento de los asalariados percibían menos del salario mínimo en 1994 (Bravo y Vial, 1997). En Indonesia, alrededor de un 15 por ciento de los trabajadores industriales ganan menos del salario mínimo, y la cifra se eleva a un 26,9 por ciento en las mujeres y un 20,6 por ciento en los trabajadores menores de veinticinco años (Rama, 1996). En la India se aplica un salario mínimo obligatorio al sector informal, que absorbe a más del 90 por ciento de la población activa, pero, por lo general, no se cumplen las normas al respecto: la remuneración efectiva de la mano

de obra agrícola estaba en promedio por debajo del salario mínimo en casi todos los Estados (Annant y Sundaram, 1998).

El incumplimiento está muy extendido, y no sólo en las empresas de pequeñas dimensiones. Un estudio llevado a cabo por la OIT (1997) reveló que en Costa Rica el 63 por ciento de los trabajadores de microempresas percibía salarios inferiores al mínimo, siendo esa proporción de un 46 por ciento en Panamá, un 38 por ciento en Venezuela, un 28 por ciento en Chile, un 19 por ciento en México y un 16 por ciento en Colombia y el Brasil. También se averiguó que un 8 por ciento de los trabajadores de las grandes empresas de México (las que tienen una plantilla de más de trescientos trabajadores) percibía el salario mínimo o menos (Bravo y Vial, 1997). Un estudio de la OCDE, sin embargo, llegó a resultados dispares en cuanto al grado de incumplimiento por parte de las microempresas (Morrisson, Solignac Lecomte y Oudin, 1994): según los autores, la mayoría de las microempresas de los siete países en desarrollo estudiados respetaban la legislación sobre salarios mínimos, a excepción de las de los dos más pobres de la muestra, esto es, Níger y Swazilandia.

En igualdad de los restantes factores, cabe esperar que el incumplimiento esté más extendido cuanto más alta sea la razón entre los salarios mínimo y medio. Esa correlación positiva se ha documentado en doce países de América Latina (Banco Interamericano de Desarrollo, 1998). Se ha calculado que los niveles de incumplimiento son inferiores al 10 por ciento en países donde el salario mínimo no llega al 30 por ciento del salario medio (Argentina, Chile, Bolivia), y superiores al 35 por ciento allí donde el salario mínimo equivale a un 60 por ciento o más del salario medio, como en Paraguay, El Salvador y Venezuela (Gindling y Terrell, 1995).

Los salarios inferiores al mínimo son también bastante comunes en los países desarrollados. En 1990, un 7 por ciento de los asalariados de Francia (en su mayoría jóvenes contratados por programas sufragados con fondos públicos) percibía menos del mínimo legal, mientras que un 6,6 por ciento cobraba el salario mínimo. En los Estados Unidos, un 4,5 por ciento de todos los ocupados ganaba menos del salario mínimo y un 13,2 percibía el salario mínimo en 1981 (Abowd, Kramarz y Margolis, 1999).

¿Quiénes cobran el salario mínimo?

Características sectoriales e individuales

El porcentaje de la fuerza de trabajo que cobra el salario mínimo varía según el sector. En algunos países se encuentran muchos perceptores del salario mínimo en los sectores exportadores, como ocurre en Chile, donde uno de cada cuatro trabajadores agrícolas cobraba el salario mínimo o menos en 1994 (Bravo y Vial, 1997). En estos casos es

corriente pensar que una subida del salario mínimo, al ser costeadada con un aumento de los precios de los productos, puede tener efectos adversos en el volumen de las exportaciones. No obstante, si el salario mínimo se aplica sobre todo a los sectores terciario y público, sus repercusiones en el precio de las exportaciones pueden ser muy pequeñas. En el sector de los servicios es tal vez menos probable que los trabajadores pierdan su puesto debido a la tecnología o la mecanización, de suerte que un salario mínimo más alto quizá sólo afecte marginalmente al empleo. Cuando los funcionarios y el personal de empresas estatales están amparados por una normativa de salarios mínimos, corresponde al Estado allegar los recursos necesarios para financiar la subida del salario mínimo.

De modo semejante, un salario mínimo alto puede inducir a los adolescentes a abandonar pronto los estudios secundarios para ponerse a trabajar. El estímulo a dejar los estudios puede ser mayor en los países industrializados donde las leyes de salarios mínimos benefician principalmente a los adolescentes, los jóvenes y los trabajadores menos instruidos (por ejemplo, los que no terminan la educación secundaria), aunque hay excepciones.

En otros países el salario mínimo tiene escaso efecto sobre las exportaciones. Por ejemplo, Standing, Sender y Weeks (1996) sostienen que el salario mínimo no perjudica a las ventas exteriores de Sudáfrica porque allí las principales industrias exportadoras suelen pagar salarios relativamente altos. La situación tiene otro cariz en México, donde existe un gran sector mal remunerado de elaboración de productos para la exportación, el de las maquiladoras, que son fábricas ubicadas en regiones con salarios bajos en las que los trabajadores ensamblan materiales importados. Las maquiladoras de Tijuana, por ejemplo, emplean principalmente a mujeres — casadas, con hijos a cargo y con bajo nivel de instrucción — que ganan menos que las ocupadas en el sector de servicios y en el comercio de cualquier nivel de estudios, y menos que las trabajadoras por cuenta propia, exceptuadas las del nivel de estudios más bajo (Fussel, 2000).

En Chile es mayor el número de hombres que perciben el salario mínimo, sobre todo en las zonas rurales, donde la incorporación laboral de las mujeres es baja (Bravo y Vial, 1997). Un estudio relativo a Costa Rica puso de manifiesto que entre los trabajadores que ganan menos del salario mínimo hay una cantidad desproporcionada de mujeres que no son cabeza de familia, menores de diecinueve años o mayores de sesenta, con poca instrucción y residentes en zonas rurales fuera del Valle Central (Gindling y Terrell, 1995).

Allí donde la mayoría de los trabajadores peor pagados son mujeres, una bajada del salario mínimo real puede ahondar la disparidad salarial entre ellas y los hombres. Según el estudio de Fortin y Lemieux (1998), algo así sucedió en los Estados Unidos entre 1979 y 1991,

cuando el descenso del salario mínimo contribuyó a empeorar la disparidad salarial en 7,5 puntos porcentuales en la décima percentila. En otro estudio, Fortin y Lemieux (1997) demuestran que aproximadamente un tercio de la desigualdad salarial de las mujeres en los Estados Unidos es atribuible al descenso del salario mínimo durante el período 1979-1988.

Pobreza de los perceptores del salario mínimo

El lugar que ocupan los perceptores del salario mínimo y sus familias en la distribución general de los ingresos no depende sólo de su nivel de remuneración laboral, sino también de la estructura y la oferta de trabajo de la familia y de sus ganancias no salariales. Hay pocos datos, y dispersos, sobre el grado de pobreza de los perceptores del salario mínimo habitantes de países en desarrollo. En Chile, menos del 50 por ciento de ellos pertenece a la población pobre (Bravo y Vial, 1997). Se dispone de datos más abundantes sobre los países industrializados. En Francia, las familias donde es más alta la proporción de personas que perciben el salario mínimo se encuentran en la tercera decila de ingresos contando desde la más baja (Dolado y otros, 1996), mientras que en España uno de cada tres perceptores del salario mínimo se encuentra en la decila más baja de ingresos familiares (Dolado, Felgueroso y Jimeo, 1998).

Lo primero que se destaca del panorama general de esta parte es el ancho margen de variación del salario mínimo en cifras reales, aun cuando es mucho menor la variación de su relación con el salario medio. En segundo lugar, la razón del salario mínimo al salario medio difiere de unos países a otros, y también a lo largo del tiempo en algunos países. Además, en varios países las normas de salario mínimo apenas se aplican y existen salarios legales inferiores al mínimo. Finalmente, los perceptores del salario mínimo no parecen encontrarse siempre en los estratos más pobres de la población.

Análisis empírico

La mayor parte de los datos sobre salarios mínimos que hemos empleado en esta parte procede de una base de datos construida a comienzos del año 2000⁷, mientras que unos pocos los recabamos de oficinas regionales de la OIT y de ministerios de trabajo nacionales. Los datos de otras variables, tales como la variación del PIB, el PIB por habitante, el porcentaje del PIB gastado en educación y la población en edad de trabajar, están tomados de los indicadores sobre el desarrollo

⁷ Los datos de salarios mínimos fueron facilitados por la Oficina de Estadística de la OIT, y la base de datos World Income Inequality fue compilada por el Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (WIDER): <http://www.wider.unu.edu/>.

Cuadro 1. La economía informal de América Latina

País	Año	Parte del empleo abarcada por la economía informal*	Razón del salario mínimo al salario medio
Bolivia	1991	0,493	0,193
	1992	0,507	0,195
	1993	0,547	0,210
	1994	0,561	0,213
	1995	0,582	0,213
Colombia	1990	0,498	0,415
	1991	0,504	0,369
	1992	0,506	0,388
Paraguay	1990	0,507	0,939
	1991	0,520	0,895
	1992	0,521	0,861
	1993	0,509	0,769
	1994	0,572	0,754
Brasil	1994	0,473	0,215
	1995	0,482	0,178
Chile	1990	0,418	0,173
	1991	0,421	0,173
	1992	0,424	0,171
	1993	0,433	0,368
	1994	0,449	0,350
	1995	0,447	0,352
México	1990	0,499	0,259
	1991	0,503	0,245
	1992	0,505	0,219
	1993	0,515	0,233
	1994	0,516	0,225
	1995	0,540	0,230

* Fuente: OIT.

mundial (Banco Mundial, 2000). Las cifras de empleo (incluido el sector informal) y desempleo son de la OIT. Los índices de precios al consumidor proceden del Fondo Monetario Internacional.

Repercusión del salario mínimo en el empleo

Salario mínimo y economía informal

La relación entre el crecimiento de la economía informal y las variaciones del salario mínimo en América Latina se analizan sobre la base de datos de series temporales facilitados por la Oficina Regional de la OIT con sede en Lima. Las variables más importantes a este respecto se compendian en el cuadro 1, donde figura la parte que corres-

Cuadro 2. Regresión por mínimos cuadrados ordinarios de la parte de la economía informal sobre el salario mínimo (América Latina)

Variables	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3
PIB por habitante	-0,301**(0,124)	-0,314**(0,139)	-0,311**(0,131)
Salario mínimo/salario medio	—	-0,027 (0,018)	-0,051 (0,107)
Salario medio real (log.)	—	—	-0,026 (0,112)
R ²	0,171	0,199	0,202
Observaciones	21	21	21

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la variación de la parte del empleo abarcada por la economía informal. Los errores estándar robustos se dan entre paréntesis (estimador de White). ** Indica que el coeficiente es significativo en el nivel del 5 por ciento.

ponde a la economía urbana informal dentro del empleo total y la razón del salario mínimo al salario medio. Se entiende que forman parte del sector informal todos los trabajadores por cuenta propia (excepto los profesionales) y todos los ocupados en establecimientos con menos de seis o de once trabajadores, según la metodología de la encuesta.

El propósito del análisis siguiente es medir el influjo del salario mínimo en las variaciones de magnitud del sector informal de América Latina. Empleando las cifras del cuadro 1, hemos verificado una ecuación muy minimalista: del lado de la oferta de mano de obra, la variación del PIB por habitante sirve para medir el incentivo de ingresos constituido por la oferta de mano de obra en la economía informal, mientras que, del lado de la demanda, la variación logarítmica de la razón del salario mínimo al salario medio representa los cambios de flexibilidad del mercado de trabajo para la mano de obra no calificada en relación con la mano de obra calificada⁸. La variable independiente es la variación anual del logaritmo de la parte del empleo total que abarca la economía informal. Dicho en otras palabras, el ejercicio es en realidad una regresión de una sección transversal de tablas de conexiones de datos. Los resultados de esa regresión, que se resumen en el cuadro 2, indican que los aumentos del PIB por habitante suelen reducir de forma significativa el empleo informal urbano.

En contraste, los cambios en la razón del salario mínimo al salario medio no parecen afectar de manera importante al tamaño relativo de la economía informal. Si se emplea la variación del salario mínimo real en vez de la variación de dicha razón no mejora la significación del coeficiente. Este resultado parece apoyar la tesis de que la rigidez del mercado de trabajo y, más concretamente, la rigidez salarial instaurada por la normativa de salarios mínimos no constituye la causa principal del crecimiento del sector informal en las economías latinoamericanas.

⁸ El PIB por habitante es otra variable del lado de la demanda.

Salario mínimo y empleo total

Para calcular la relación de las variaciones del salario mínimo con las variaciones del empleo se calculó la siguiente ecuación:

$$DLNEMPO = \beta_0 + \beta_1 GDP + \beta_2 AFRICA + \beta_3 NORTHAF + \beta_4 EASTASIA + \beta_5 LATIN + \beta_6 DLNREALW + \beta_7 DLNOVER + \beta_8 DTRADE + \beta_9 DLNEDUC + \varepsilon$$

donde DLNEMPO es el logaritmo de la variación anual de la razón del empleo a la población. El vector de regresores contiene variables ficticias para ajustar según la zona: AFRICA, NORTHAF, EASTASIA, LATIN y la base TURKEY, mientras no se indique otra cosa. GDP es la tasa de crecimiento del PIB, en tanto que DLNREALW, DLNOVER y DLNEDUC son, respectivamente, el logaritmo de la variación anual del salario real medio en la industria, la razón del salario mínimo al salario medio y el porcentaje del PIB gastado en educación. Por último, DTRADE representa la variación de la relación de intercambio de un año al siguiente. Las especificaciones empleadas por otros autores incluyen también la razón del salario mínimo al salario medio y un ajuste por el ciclo económico, en este caso el crecimiento del PIB (véase Bell, 1997, y Bruno y Cazes, 1997). Como los datos aquí utilizados son internacionales, la relación de intercambio y el gasto en educación se añadieron también como variables explicativas, además de las variables ficticias geográficas. Dada la posible existencia de varias observaciones por país, la ecuación es una regresión de una sección transversal de tablas de conexiones de datos.

Los resultados, que se presentan en el cuadro 3, muestran que el crecimiento del PIB se correlaciona positivamente con el crecimiento del empleo, sean cuales quieran los restantes factores. El efecto de otras variables, por ejemplo un aumento de la tasa salarial real, es mucho más inestable. De la segunda regresión del cuadro 3 parece deducirse que las subidas del salario real medio en la industria tienen un impacto negativo importante en el nivel de empleo, aunque el valor de t , en 1,5, es más bien bajo. En ninguno de los casos se detecta un efecto significativo de los cambios en la razón del salario mínimo al salario medio que justifique las variaciones en el empleo. Restringiendo el análisis al empleo industrial o excluyendo determinadas áreas geográficas, como África, se llega a la misma conclusión.

Tal vez una de las razones de estos resultados es la magnitud del incumplimiento en los países en desarrollo, que probablemente amina los efectos del salario mínimo en el empleo (véase lo dicho antes al respecto). Otra explicación simple de que el salario mínimo produzca efectos de desempleo generalmente modestos puede ser el descenso del salario mínimo real que hubo en muchos países durante casi toda la década de 1980. De hecho, no es de esperar que un salario mínimo bajo ocasione mucho desempleo. Hay una forma sencilla de comprobarlo: si

Cuadro 3. Regresión por mínimos cuadrados ordinarios de la variación del empleo sobre la variación del salario mínimo

Variables	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3
PIB	0,004**(0,001)	0,005**(0,002)	0,005*(0,003)
África subsahariana	-0,074**(0,032)	0,078**(0,038)	0,069 (0,052)
Asia oriental	-0,082**(0,034)	0,026 (0,040)	0,015 (0,054)
Norte de África	0,007 (0,027)	—	—
América Latina	-0,068**(0,031)	0,027 (0,038)	0,036 (0,056)
Salario mínimo/salario medio (log.)	—	-0,051 (-107)	0,003 (0,179)
Salario medio real (log.)	—	-0,156 (0,104)	-0,026 (0,112)
Relación de intercambio	—	—	0,000 (0,000)
Gasto en educación/PIB (log.)	—	—	-0,036 (0,108)
R ²	0,071	0,141	0,05
Observaciones	218	60	48

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la variación del empleo. Los errores estándar robustos se dan entre paréntesis (estimador de White). ** Indica que el coeficiente es significativo en el nivel del 5 por ciento y * indica que es significativo en el nivel del 10 por ciento. Todos los años disponibles entre 1980 y 1999.

el salario mínimo tiene un efecto negativo en el empleo, cabe esperar que este efecto sea más grande en los países donde el salario mínimo es relativamente alto. Sin embargo, este análisis transversal no arroja ningún resultado significativo con el conjunto de datos que hemos usado.

Efecto en la pobreza

Los umbrales de la pobreza

El cuadro 4 indica el salario mínimo en dólares estadounidenses a mediados de la década de 1990 y las razones del salario mínimo a dos cantidades mínimas vitales (dos umbrales de la pobreza) fijadas en 1 y 2 dólares estadounidenses por día. Los datos abarcan treinta y un países y se presentan por región. Los países del Norte de África tienen un salario mínimo relativamente alto, de más de 100 dólares mensuales, mientras que en todos los países del África subsahariana, excepto el Senegal, su cuantía es inferior a 50 dólares mensuales. La cantidad correspondiente en la mayoría de los países de América Latina se sitúa entre 40 y 70 dólares, siendo mucho más alta en unos pocos: Chile, Paraguay y Costa Rica. Tres de los cinco países asiáticos tienen un salario mínimo superior a 100 dólares mensuales. El salario mínimo se sitúa por encima del umbral de 1 dólar diario en la mayoría de los países, pero no en todos. Sin embargo, se encuentra por debajo del umbral de 2 dólares en todos los países del África subsahariana, menos el Senegal, y en unos cuantos de América Latina. Es obvio que al comparar el nivel del salario mínimo con el umbral de la pobreza también habría que tener en cuenta que un perceptor de salario mínimo puede ser el sostenedor principal de la familia.

Cuadro 4. Razón del salario mínimo a los umbrales de la pobreza en los países en desarrollo

Región	País	Año	Mínimo/ medio	Mínimo	1 dólar/día	2 dólares/día
Norte de África	Argelia	1990	...	111,7	3,4	1,7
	Marruecos	1996	...	157,5	4,9	2,5
	Túnez	1993	0,95	119,4	3,7	1,9
África subsahariana	Benin	1996	...	32,8	1,0	0,5
	Botswana	1996	0,39	40,7	1,3	0,6
	Burkina Faso	1996	...	48,3	1,5	0,7
	Côte d'Ivoire	1996	...	8,9	0,3	0,1
	Malawi	1986	0,24	11,05	0,3	0,2
	Malí	1996	...	28,2	0,9	0,4
	Níger	1994	...	33,8	1,0	0,5
	Togo	1993	...	48,6	1,5	0,7
	Senegal	1996	...	70,3	2,2	1,1
América Latina	Bolivia	1996	...	43,9	1,4	0,7
	Brasil	1994	0,22	67,0	2,1	1,0
	Chile	1995	0,35	127,8	3,9	2,0
	Colombia	1992	0,39	61,5	1,9	0,9
	Costa Rica	1985	0,64	110,2	3,4	1,7
	Ecuador	1989	0,45	60,8	1,9	1,0
	El Salvador	1990	0,47	44,2	1,4	0,7
	Guatemala	1992	0,44	62,7	1,9	1,0
	Guyana	1996	...	45,3	1,4	0,7
	México	1996	0,27	67,9	2,1	1,0
	Paraguay	1997	0,75	241,2	7,4	3,7
	Perú	1989	0,39	42,8	1,3	0,7
	Uruguay	1996	...	76,6	2,4	1,2
	Venezuela	1996	...	70,3	2,2	1,1
Asia	Azerbaiyán	1993	0,00	5,0	0,15	0,08
	Filipinas	1992	0,35	85,6	2,6	1,3
	Siria	1989	...	115,8	3,6	1,8
	Tailandia	1994	0,55	105,3	3,3	1,6
	Turquía	1996	0,53	138,3	4,3	2,1

Nota: Salarios mínimos según la OIT, expresados en dólares estadounidenses. Los umbrales son 1 dólar por día y 2 dólares por día a precios de 1985, equivalentes a 1,08 y 2,15 dólares a precios de 1993, una vez corregidos según la paridad de poder adquisitivo mediante los coeficientes de las Penn World Tables.

El cuadro 5 presenta los resultados de un cálculo de regresión de la pobreza sobre los salarios mínimos nacionales en dólares estadounidenses, los salarios medios en la misma moneda, el PIB por habitante y la zona. Se emplean varios indicadores de la pobreza: el porcentaje de la población que vive por debajo del umbral de pobreza nacional

Cuadro 5. Regresión por mínimos cuadrados ordinarios de los indicadores de la pobreza respecto del salario mínimo

Variables	Nacional	1 dólar diario	2 dólares diarios
Salario mínimo/1000	-0,771**(0,271)	-0,430 (0,334)	-0,906**(0,439)
R ²	0,223	0,049	0,138
Observaciones	22	17	17
Salario mínimo/1000	-0,901**(0,417)	-0,078 (0,200)	-0,502 (0,321)
Salario medio/1000	-0,055 (0,151)	-0,185*(0,106)	-0,233 (0,162)
R ²	0,479	0,237	0,383
Observaciones	18	13	13
Salario mínimo/1000	-0,823**(0,376)	-0,296 (0,358)	-0,763 (0,478)
Salario medio/1000	-0,052 (0,000155)	—	—
PIB por habitante/1000	-0,023 (0,022)	-0,076 (0,049)	-0,080 (0,056)
R ²	0,499	0,237	0,266
Observaciones	18	17	17
Salario mínimo/1000	-0,676*(0,388)	-0,167*(0,326)	-0,312 (0,412)
Salario medio/1000	-0,018 (0,159)	—	—
PIB por habitante/1000	-0,063*(0,0348)	-0,043 (0,035)	-0,051 (0,041)
América Latina	0,165**(0,086)	0,184**(0,035)	0,223**(0,047)
Norte de África	-0,045 (0,091)	-0,028 (0,048)	-0,078 (0,065)
África subsahariana	0,099* (0,114)	0,442**(0,096)	0,487**(0,100)
R ²	0,722	0,790	0,790
Observaciones	18	17	17

Nota: La variable dependiente es el porcentaje de la población que vive por debajo del umbral de la pobreza. Los errores estándar robustos se dan entre paréntesis (estimador de White). ** Indica que el coeficiente es significativo en el nivel del 5 por ciento y * indica que es significativo en el nivel del 10 por ciento.

y el porcentaje de la población que subsiste con menos de 1 y de 2 dólares por día. La segunda columna del cuadro 5 muestra que el nivel del salario mínimo es un determinante negativo y significativo del nivel de pobreza nacional. Más llamativo es que esa relación persista después de ajustar por el salario medio. La relación entre el salario medio y la pobreza sigue siendo negativa cuando se introducen como variables explicativas el nivel de desarrollo, medido por el PIB por habitante, y la zona⁹. Esto se observa desde la parte inferior del cuadro 5 (segunda columna), que relaciona la proporción de la población que vive en la pobreza con el PIB por habitante en dólares, el salario mínimo en dólares, el salario medio en dólares y cuatro variables ficticias regionales.

El efecto de las variables ficticias regionales se calcula con respecto al efecto de la pobreza en Tailandia y Filipinas. La regresión demuestra que para niveles constantes del PIB por habitante y del sala-

⁹ La correlación entre el PIB por habitante y el salario mínimo en dólares es de 0,29, y la correlación entre los salarios mínimo y medio es de 0,75.

rio medio, y ajustando según la zona, cuanto más alto es el salario mínimo nacional más baja es la tasa de pobreza. Utilizando los coeficientes estimados se puede calcular la elasticidad de la pobreza respecto de la variación del salario mínimo, para lo cual lo más corriente es basarse en la media muestral. En este caso, el salario mínimo es equivalente a 214 dólares estadounidenses por mes y el índice de pobreza un 31,6 por ciento. La elasticidad de la media muestral es de 0,459, es decir, un aumento del 1 por ciento en el salario mínimo se traduce en una reducción del 0,46 por ciento del nivel de pobreza. Finalmente, el ajuste de la regresión es bastante bueno ($R^2 = 0,48$).

El análisis que antecede se basa en el umbral de la pobreza nacional. Pero la regresión se puede efectuar también sobre un grupo más pequeño de países, con arreglo a los mínimos vitales de 1 o 2 dólares diarios. Los porcentajes de la población que viven con menos de estos dos umbrales indicativos del grado de pobreza son los publicados por el Banco Mundial (2000). Como puede verse en la tercera columna del cuadro 5, el nivel del salario mínimo en dólares no muestra una correlación significativa con el porcentaje de la población que subsiste con menos de 1 dólar diario. En realidad, ninguna de las variables independientes puede explicar el nivel de pobreza si situamos el umbral en 1 dólar por día. Este resultado confirma la intuición de que en los países en desarrollo el salario mínimo no ampara a la parte más pobre de la población, sino a las personas relativamente menos pobres de la población de ingresos bajos. De hecho, el salario mínimo en dólares es un determinante significativo del porcentaje de la población — más alto — que subsiste con menos de 2 dólares diarios (cuarta columna del cuadro 5). Sin embargo, el coeficiente del salario mínimo deja de ser significativo cuando se introducen ajustes por el PIB por habitante, el salario medio y la zona.

Como el tema de este estudio es la pobreza, se expresan los salarios en dólares estadounidenses utilizando el factor de conversión establecido por el Banco Mundial para calcular la paridad de poder adquisitivo. Si se hacen las ecuaciones con salarios expresados en dólares y convertidos según el tipo de cambio oficial se llega a la misma conclusión en cuanto al impacto de los salarios medio y mínimo en la pobreza.

En conclusión, hay indicios de que cuanto más alto es el salario mínimo más bajo es el nivel de pobreza. Este resultado no implica por sí solo que una subida del salario mínimo reduzca la pobreza; únicamente señala una correlación entre las dos variables. Por ejemplo, la correlación podría indicar que los países donde el salario mínimo es alto también se preocupan más por reducir la pobreza y han implantado políticas sociales en favor de la población pobre. Por otro lado, nuestras estimaciones indican que el salario mínimo tiene una influencia nula o muy pequeña en la pobreza extrema, es decir, según el criterio interna-

Cuadro 6. Regresión por mínimos cuadrados ordinarios del nivel de desempleo sobre el salario mínimo

	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 4
Salario mínimo/ salario medio	-0,975**(0,409)	-0,828*(0,464)	-1,023**(0,473)	-1,156 (0,723)
Asia	-0,002 (0,086)	0,005 (0,089)	-0,012 (0,099)	0,028 (0,112)
PIB	—	-0,010 (0,011)	-0,003 (0,013)	-0,000 (0,018)
Relación de intercambio	—	—	-0,012 (0,012)	-0,014 (0,016)
Gasto en educación/ PIB (log.)	—	—	—	0,002 (0,212)
R ²	0,09	0,12	0,14	0,12
Observaciones	38	36	33	29

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la variación del desempleo de un año al siguiente. Los errores estándar robustos se dan entre paréntesis (estimador de White). ** Indica que el coeficiente es significativo en el nivel del 5 por ciento, y * indica que es significativo en el nivel del 10 por ciento.

cional, las personas que subsisten con menos de 1 dólar diario. No obstante, los resultados indican que los salarios mínimos pueden ser un instrumento eficaz para la reducción de la pobreza.

Desempleo

Se han propuesto otros indicadores de pobreza aparte de los umbrales mencionados para medir el efecto del salario mínimo, tales como el nivel de desempleo. Lustig y McLeod (1997), por ejemplo, calculan el efecto de la variación del salario mínimo real sobre el nivel de desempleo, una vez ponderados el gasto público real, el capital humano y la relación de intercambio. Su estudio llega a la conclusión de que el salario mínimo real acrecienta el desempleo y se ha citado a menudo en otras investigaciones (véase, por ejemplo, Banco Interamericano de Desarrollo, 1998). De este análisis no se desprende con claridad la definición de la variable independiente «desempleo», ya que «la variable desempleo es la variación de la tasa de desempleo dividida por el número de años del intervalo»; es difícil, por lo tanto, reproducir esos resultados. Sin embargo, a partir de una muestra más amplia, de cuarenta observaciones, se obtiene el resultado opuesto: un aumento del salario mínimo respecto del salario medio reduce la tasa de desempleo (cuadro 6). Este resultado se mantiene con un grado notable de estabilidad bajo distintas especificaciones y con distintas definiciones de las variables. No obstante, esta regresión explica muy poco de la variación de las tasas de desempleo, porque el R² es inferior al 10 por ciento.

En consecuencia, no deducimos ninguna conclusión sobre el nexo entre la tasa de desempleo y el salario mínimo.

Conclusiones

Tras ser criticado durante años por achacársele un efecto adverso en el empleo poco remunerado, el salario mínimo parece ser nuevamente apreciado como manera de proporcionar un sustento decente a los trabajadores no calificados. Varios factores son los causantes del renovado interés por el salario mínimo como instrumento de la política de empleo. En primer lugar, varios estudios de la década de 1990 pusieron de manifiesto que el salario mínimo tenía escasos o nulos efectos de desempleo. En segundo lugar, existe actualmente la tendencia hacia un nuevo enfoque, basado en los derechos humanos, que subraya el derecho a un trabajo decente. Por esta razón, en el presente artículo se considera el impacto del salario mínimo no sólo en el empleo, sino también en el nivel de pobreza.

Del repaso de los estudios teóricos sobre el salario mínimo hemos sacado la conclusión de que el modelo estático de competencia pura y perfecta — es decir, homogeneidad de los bienes y de los trabajadores, información perfecta, muchos proveedores y compradores pequeños — es un caso único según el cual el salario mínimo surte un efecto adverso palpable en el empleo. Basta con que no se cumpla una sola de las hipótesis de la competencia perfecta (por ejemplo, que los trabajadores sean heterogéneos o perciban el salario de eficiencia, o que los empleadores sean pocos) o se tomen en cuenta factores dinámicos (como que el salario mínimo afecta a la oferta de trabajo de las familias o a la demanda agregada) para que la repercusión del salario mínimo en el empleo ya no se pueda predecir. Al parecer sucede lo mismo cuando en la economía hay un sector informal grande. No es sorprendente, pues, que muchos estudios empíricos no hayan podido constatar un empeoramiento del empleo como consecuencia de los aumentos moderados del salario mínimo. En cuanto al impacto de éste en el nivel de pobreza de los países en desarrollo, un solo estudio empírico transfronterizo puso de manifiesto que los aumentos del salario mínimo llevan consigo un nivel de pobreza más bajo cuando otros factores se mantienen constantes.

El presente artículo pone de manifiesto que el salario mínimo real de muchos países en desarrollo es muy inestable y que la razón del salario mínimo al salario medio industrial varía considerablemente de unos países a otros y en un mismo país a lo largo del tiempo. En algunos, el salario mínimo parece ser relativamente estable respecto al salario medio, si bien esta estabilidad interior no significa ausencia de variación entre países. Por ejemplo, el salario mínimo equivalía a menos de un 20 por ciento del salario medio industrial en Malawi (1980-1986) y Bolivia (1991-1996), frente a un 40 por ciento en Botswana (1981-1997) y una cifra superior en Tailandia, donde aumentó ligeramente, del 48 al 54 por ciento, en el período 1986-1994. En otros países, sin embargo, dicha razón presenta fluctuaciones notables con el transcurso del tiempo.

Todos esos datos diversos nos han servido para calibrar las consecuencias del salario mínimo para el empleo y la pobreza. Se ha analizado la relación entre el crecimiento de la economía informal y la variación del salario mínimo, empleando series temporales de datos sobre la economía informal de América Latina. Con ese fin se ha puesto a prueba un esquema simple y reducido. Del lado de la oferta de trabajo, la variación del PIB por habitante nos sirve para medir el incentivo de ingresos asociado a la oferta de trabajo en la economía informal, mientras que, del lado de la demanda de trabajo, la variación de la razón del salario mínimo al salario medio representa los cambios de la flexibilidad del mercado de trabajo para la mano de obra no calificada frente a la mano de obra calificada. La variable dependiente es la variación anual de la parte del empleo que abarca la economía informal. Los resultados de esta regresión indican que los aumentos del PIB por habitante suelen reducir de forma significativa el empleo urbano informal. En contraste, los cambios en la razón del salario mínimo al salario medio no parecen tener un impacto significativo en la magnitud relativa de la economía informal. Este resultado tiende a respaldar la tesis de que la rigidez del mercado de trabajo y, más concretamente, la rigidez de los salarios bajos, no constituye el principal factor explicativo de la magnitud del sector informal en los países de América Latina.

Uno de los principales objetivos de este estudio era determinar la relación entre las variaciones del empleo y las de la razón del salario mínimo al salario medio (que mide el precio relativo de la mano de obra no calificada y, por ende, la importancia del salario mínimo en la estructura salarial). Para ello, se calculó una regresión que relacionase los cambios en la razón del empleo a la población con las siguientes variables: la razón del salario mínimo al salario medio, el crecimiento del salario medio real, la relación de intercambio, el crecimiento del PIB y los niveles de instrucción. Los resultados indican que, en igualdad de otros factores, el nivel del salario mínimo tiene un efecto insignificante sobre el volumen de empleo.

El número de países de la muestra permitió calcular el efecto del salario mínimo en el nivel de pobreza utilizando datos transversales. Como se esperaba, el nivel del salario mínimo (en dólares estadounidenses) es un factor determinante negativo y significativo del nivel de pobreza. Lo más sorprendente es que esta relación persiste después de hacer los ajustes referentes al nivel de desarrollo (medido con el PIB por habitante), al salario medio industrial y a la zona. La regresión muestra que, para niveles constantes del PIB por habitante y del salario medio industrial, y una vez considerada la zona, cuanto más alto es el salario mínimo más bajo es el nivel de pobreza nacional. Este análisis se basa en los umbrales de pobreza nacionales. Pero, con un grupo menor de países, también se puede efectuar la regresión para los umbrales de pobreza internacionales, es decir, 1 o 2 dólares por día. Se

observa entonces que el nivel del salario mínimo en dólares no guarda una relación significativa con el porcentaje de la población que gana menos de 1 dólar diario. Este resultado confirma la intuición de que en los países en desarrollo los salarios mínimos no afectan a los estratos más pobres de la población, sino a la franja superior de la población con ingresos bajos.

En cambio, el salario mínimo en dólares sí se correlaciona con el porcentaje de la población que gana menos de 2 dólares diarios. Sin embargo, el salario mínimo sigue sin guardar una relación significativa con este umbral de pobreza menor si los otros factores se mantienen constantes.

En conclusión, los datos analizados confirman la idea de que el salario mínimo puede coadyuvar al objetivo de reducir la pobreza mejorando las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias, sin que se advierta que produzca efectos adversos para el empleo. Tampoco hay pruebas de que la razón del salario mínimo al salario medio surta ningún efecto sobre la magnitud de la economía informal en América Latina.

Ahora bien, las consecuencias de fijar un salario mínimo son múltiples, y van más allá del impacto que ello pueda tener en los niveles de empleo y de pobreza. Elevar el salario mínimo puede repercutir en los alicientes para dar formación profesional y mejorar la productividad, así como en las condiciones de trabajo y los precios. Esos y otros efectos, sin embargo, han recibido escasa atención incluso en el ámbito de los países en desarrollo más industrializados. La idea de que un salario mínimo decente tal vez induzca a las empresas de estos países a utilizar su fuerza de trabajo con más eficiencia apenas ha sido explorada hasta ahora.

Bibliografía citada

- Abowd, John M.; Kramarz, Francis, y Margolis, David N. 1999. Minimum wages and employment in France and the United States. NBER Working Papers, núm. 6996. Washington, National Bureau of Economic Research.
- Addison, John T., y Blackburn, McKinley L. 1999. «Minimum wages and poverty», *Industrial and Labour Relations Review* (Ithaca, Nueva York), vol. 52, núm. 3 (abril), págs. 393-409.
- Agénor, Pierre-Richard, y Aizenman, Joshua. 1999. «Macroeconomic adjustment with segmented labour markets», *Journal of Development Economics* (Amsterdam), vol. 58, núm. 2 (abril), págs. 277-296.
- Annant, T.C.A., y Sundaram, K. 1998. «Wage policy in India: A review», *The Indian Journal of Labour Economics* (Nueva Delhi), vol. 41, núm. 4 (octubre-diciembre), págs. 815-834.
- Azam, Jean-Paul. 1997. «Efficiency wage and the family: An explanation for the impact of the agricultural minimum wage in Morocco», *Kyklos* (Basilea), vol. 50, núm. 3, págs. 369-382.
- . 1992. «The agricultural minimum wage and wheat production in Morocco (1971-89)», *Journal of African Studies* (Washington), vol. 1, núm. 2, págs. 171-191.

- Banco Mundial. 2000. World development indicators. Washington.
- Banco Interamericano de Desarrollo. 1998. América Latina frente a la desigualdad. Progreso económico y social. Informe. Washington.
- Basu, Kanshik; Genicot, Garance, y Stiglitz, Joseph, E. 1999. Household labour supply, unemployment, and minimum wage legislation. Policy Research Working Papers, núm. 2049. Washington, Banco Mundial.
- Bell, L.A. 1997. «The impact of minimum wages in Mexico and Colombia», *Journal of Labour Economics* (Chicago), vol. 15, núm. 3, págs. S102-S135.
- Bravo, David, y Vial, Joaquín. 1997. «La fijación del salario mínimo en Chile: Elementos para una discusión», *Estudios Cieplan* (Santiago), núm. 45, junio, págs. 117-151.
- Bruno, C., y Cazes, Sandrine. 1997. «Le chômage des jeunes en France: Un état des lieux», *Revue de l'OFCE* (París), núm. 62, págs. 75-107.
- Camargo, José M., y García, Norberto E. 1994. Stabilization, minimum wages and poverty. Mimeografiado e inédito. Ginebra, OIT.
- Card, David, y Krueger, Alan B. 2000. «Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania – Reply», *American Economic Review* (Nashville), vol. 90, núm. 5 (diciembre), págs. 1397-1420.
- , y —. 1995. Myth and measurement. The new economics of the minimum wage. Princeton, Princeton University Press.
- Cox Edwards, Alejandra. 1997. «Labour market regulation in Latin America: An overview», en Sebastian Edwards y Nora Claudia Lustig (directores): *Labour markets in Latin America: Combining social protection with market flexibility*. Washington, Brookings Institution Press, págs. 127-150.
- CSAE (Centre for the Study of African Economies). 1999. Research Summary 1999. Oxford, University of Oxford, Department of Economics.
- Dolado, Juan; Kramarz, Francis; Machin, Stephen; Manning, Alan; Margolis, David N., y Teulings, Coen. 1996. «The economic impact of minimum wages in Europe», *Economic Policy* (Oxford), núm. 23, octubre, págs. 317-372.
- , Felgueroso, F., y Jimeno, J.F. 1998. «The effects of minimum wages: Evidence from Spain», en S. Bazen, M. Gregory y W. Salverda (directores): *Low wage employment in Europe*. Cheltenham, Edward Elgar, págs. 127-148.
- Feliciano, Z.M. 1998. «Does the minimum wage affect employment in Mexico?», *Eastern Economic Journal* (Nueva York), vol. 24, núm. 2, págs. 165-180.
- Fields, G.S. 1994. «The unemployment effects of minimum wages», *International Journal of Manpower* (Bradford), vol. 15, núm. 2-3, págs. 74-81.
- Foroma, J. 1996. «Labour legislation and the Zimbabwean economy», en G. Maasdorp (director): *Can South and Southern Africa become globally competitive economies?* Londres, Macmillan, págs. 245-250.
- Fortin, Nicole M., y Lemieux, Thomas. 1998. «Rank regressions, wage distributions, and the gender gap», *Journal of Human Resources* (Madison, Wisconsin), vol. 33, núm. 3 (verano), págs. 610-643.
- , y —. 1997. «Institutional changes and rising wage inequality. Is there a linkage?», *Journal of Economic Perspectives* (Nashville, Tennessee), vol. 11, núm. 2 (primavera), págs. 75-96.
- Fraja, G. de. 1999. «Minimum wage legislation, productivity and employment», *Economica* (Londres), vol. 66, núm. 264, págs. 473-488.
- . 1996. Minimum wage legislation, work conditions and employment. CEPR Discussion Papers, núm. 1524. Londres, Centre for Economic Policy Research.
- Fussel, E. 2000. «Making labour flexible: The recomposition of Tijuana's Maquiladora female labour force», *Feminist Economics* (Londres), vol. 6, núm. 3, págs. 59-79.
- Ghellab, Youcef. 1998. Minimum wages and youth unemployment. *Estudios de Empleo y Formación*, núm. 26. Ginebra, OIT.
- Gindling, T.H., y Terrell, Katherine. 1995. «The nature of minimum wages and their effectiveness as a wage floor in Costa Rica, 1976-1991», *World Development* (Oxford), vol. 23, núm. 8 (agosto), págs. 1439-1458.

- Hoeven, Rolph van der, y Geest, Willem van der. 1999. «Africa's adjusted labour markets: Can institutions perform?», en Willem van der Geest y Rolph van der Hoeven (directores): *Adjustment, employment and missing institutions in Africa: The experience in eastern and southern Africa*. Ginebra, OIT, págs. 9-32.
- Islam, Iyanatul, y Nazara, Suahasil. 2000. *Minimum wage and the welfare of Indonesian workers*. Occasional Discussion Paper Series, núm. 3. Yakarta, Oficina de Yakarta de la OIT.
- Lee, David S. 1999. «Wage inequality in the United States during the 1980s: Rising dispersion or falling minimum wage?», *The Quarterly Journal of Economics* (Cambridge, Massachusetts), vol. 114, núm. 3 (agosto), págs. 977-1023.
- Levantis, T. 1997. «The urban labour market in Papua New Guinea», *Pacific Economic Bulletin* (Canberra), vol. 12, núm. 2, págs. 54-72.
- Livingstone, Ian. 1995. «Minimum wage policy, rural development and poverty alleviation in Malawi», *Development and Change* (Oxford), vol. 26, núm. 4 (octubre), págs. 729-752.
- Lustig, Nora Claudia, y McLeod, Darryl. 1997. «Minimum wages and poverty in developing countries: Some empirical evidence», en Sebastian Edwards y Nora Claudia Lustig (directores): *Labour markets in Latin America: Combining social protection with market flexibility*. Washington, The Brookings Institution Press, págs. 62-103.
- Marinakis, Andrés E. 1998. *Minimum wage fixing in Mexico*. Labour Law and Labour Relations Briefing Notes, núm. 11. Ginebra, OIT.
- Marx, I., y Verbist, G. 1998. «Low paid work and poverty: A cross-country comparison», en S. Bazem, M. Gregory y W. Salverda (directores): *Low wage employment in Europe*. Cheltenham, Edward Elgar, págs. 63-86.
- Mills, J.A.; Roy, K., y Williams, N. 1999. «Recent minimum wage increases and the minimum wage labour force», *Journal of Labor Research* (Fairfax, Virginia), vol. 20, núm. 4, págs. 479-492.
- Morrisson, Christian; Solignac Lecomte, Henry-Bernard, y Oudin, Xavier. 1994. *Micro-enterprises and the institutional framework in the developing countries*. Development Centre Studies Series, núm. 41. París, OCDE.
- OIT. 2000. *Country Employment Policy Review, Thailand*. Ginebra.
- . 1999. *Key Indicators of the Labour Market 1999*. Ginebra.
- . 1998. *ILO South East Asia Sub-regional Seminar on Wage Policy* (Phuket, Thailand, 22-25 October 1997): Seminar Report. Bangkok, ILO/EASMAT.
- . 1997. *Informa. Panorama Laboral de América Latina y el Caribe 1997*. Lima, Oficina Regional de la OIT.
- Rama, Martin. 1996. *The consequences of doubling the minimum wage: The case of Indonesia*. Policy Research Working Papers, núm. 1643. Washington, Banco Mundial.
- Sachdev, S., y Wilkinson, F. 1998. *Low pay, the working of the labour market and the role of a minimum wage*. Documento inédito. Cambridge.
- Sobel, Russell S. 1999. «Theory and evidence on the political economy of the minimum wage», *Journal of Political Economy* (Chicago), vol. 107, núm. 4 (agosto), págs. 761-785.
- Standing, Guy; Sender, J., y Weeks, John. 1996. *Restructuring the labour market: The South African Challenge*. An ILO Country Review. Ginebra, OIT.
- Teulings, Coen N. 2000. «Bridging the gap between 'Joe Sixpack' and 'Bill Gates': On the efficiency of institutions for redistribution», *De Economist* (La Haya), vol. 148, núm. 5, págs. 603-624.
- ; Vogels, E. H., y Van Dieten, J. 1998. *Minimum loon, arbeidsmarkt en inkomensverdeling*. La Haya, SDU.