



Análisis del impacto que genera la subida del salario mínimo sobre el mercado de trabajo

Síntesis

En este trabajo voy a analizar y demostrar, mediante los estudios en materia de teoría económica, que las afirmaciones realizadas por los Premio Nobel de Economía, asegurando que una subida del salario mínimo no afecta al empleo, son erróneas.

El propósito de este TFG es desmontar esta línea de argumentación, y demostrar que la elevación del salario mínimo, en contra de lo que dicen los premiados, si tiene un impacto negativo sobre el empleo, tanto o más en los países que tienen un entramado empresarial sustentado en pequeñas y medianas empresas, como es el caso de España.

TRABAJO FIN DE GRADO DE ECONOMÍA

Apellidos y nombre: Daniel Delgado Céspedes

Director: Miguel Ángel Alonso Neira

Doble Grado en Economía Financiera y Actuarial y Economía

Campus de Móstoles

ÍNDICE

INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS	3
1. RESUMEN.....	4
2. ABSTRACT	5
3. RASGOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN	6
4. MARCO TEÓRICO.....	8
4.1 Resultados del análisis de los efectos de la subida del salario mínimo en trabajos precarios o de baja cualificación.....	8
4.2 Cuestiones planteadas en investigaciones posteriores.....	14
4.3 Efectos de la subida del salario mínimo sobre las horas trabajadas	19
4.4 Avances de la problemática hacia finales del S. XX.....	20
4.5 Análisis sobre aumentos del salario mínimo por estado.....	22
4.6 Análisis sobre aumentos del salario mínimo por ciudades	28
4.7 Intentos de determinar el impacto del salario mínimo en los trabajadores con baja cualificación	31
4.8 Diferentes cuestiones y métodos que se deben tener en cuenta	43
5. RESULTADOS Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	46
6. BIBLIOGRAFÍA.....	48

INDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

TABLA 1: ESTADÍSTICAS SOBRE LOS NIVELES Y CAMBIOS DEL EMPLEO POR ESTADO	11
TABLA 2: MODELO ESTIMADOR DE LAS VARIACIONES DE LA NÓMINA POR HORAS PROMEDIO TRABAJADAS	11
TABLA 3: EFECTOS DEL SISTEMA MONETARIO EN UN RÉGIMEN DE MONOPSONIO	13
TABLA 4: IMPACTO ESTIMADO DEL SALARIO MÍNIMO EN LOS MÁS JÓVENES (16-19 AÑOS).....	23
ILUSTRACIÓN 1: ÁREAS DÓNDE SE REALIZA LA INVESTIGACIÓN	10
ECUACIÓN 1: EL ÍNDICE DE KAITZ.....	15

1. RESUMEN

En este trabajo de investigación voy a estudiar los efectos reales que se suceden tras una subida en el salario mínimo interprofesional (SMI) sobre el nivel de empleo. Voy a analizar múltiples estudios que han sido presentados por los principales economistas de la rama del mercado laboral, a la par que tener muy en cuenta diversos “experimentos de campo” que se han producido en localidades concretas, destacando las realizadas en Estados Unidos.

En particular, se hará una excelsa revisión de análisis realizados sobre el efecto que ha provocado en casos reales el aumento del salario mínimo sobre el empleo del emplazamiento afectado.

Estas investigaciones comenzaron a tener su gran auge a principios de la década de 1990, donde una gran parte de los economistas empezaron a preocuparse por el efecto de las políticas del salario mínimo en el mercado laboral.

Actualmente, sin embargo, ha cogido mucha fuerza la tendencia a contradecir la idea clásica de que el aumento del salario mínimo provoca efectos negativos en el nivel de empleo general, ya que la mayoría de las investigaciones contemporáneas llegan a la conclusión de que, la variación en el salario mínimo no tiene una relación directa sobre el nivel de empleados.

2. ABSTRACT

In this research paper I will demonstrate the effects of an increase in the minimum wage (SMI) on the level of employment. I will analyze multiple studies that have been carried out by the main economists of the labor market branch, as well as taking into account several "field experiments" that have taken place in specific locations, highlighting those carried out in the United States.

In particular, an excellent review will be made of various analyses of the effect that an increase in the minimum wage has had on employment in the affected location in real cases.

This research began to boom in the early 1990s, when a large number of economists began to worry about the effect of minimum wage policies on the labor market.

Nowadays, however, there is a growing tendency to contradict the classical idea that increasing the minimum wage has a negative effect on the overall employment level, as most contemporary research concludes that changes in the minimum wage have no direct relationship with the level of employment.

3. RASGOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

En esta labor, dentro del análisis de los posibles efectos y consecuencias que puede tener una subida en el salario mínimo interprofesional, he querido evaluar con exactitud, que clase de trabajadores se verían afectados en mayor medida por esta clase de políticas.

Tras una evaluación de lo sucedido ante políticas iguales o similares en los años anteriores, he llegado a la conclusión de que los trabajadores con mayor riesgo de perder su empleo son aquellos que se encuentren por debajo del umbral del nuevo salario mínimo, en especial los trabajadores más jóvenes.

Realmente la conclusión a la que he llegado, pese a poder haberla contrastado con datos y fuentes empíricas, no deja de ser bastante lógica. Es bastante previsible que los trabajadores que corran el riesgo de perder su empleo por una política como la analizada, sean aquellos que realmente afecten a los costes de la compañía. Ya que, a fin de cuentas, si el salario mínimo aumenta de 600€ a 900€, los costes de la compañía no se van a ver comprometidos en la actualidad si todos sus trabajadores se encuentran por encima de la franja de los 900€. Sin embargo, si una empresa, tiene a una parte de sus filas entre esos valores, ante esta nueva reforma, tendrá que o bien aumentar el salario de ese grupo afectado hasta los 900€ como mínimo, o bien despedir a los que crean convenientes.

Además, cabe matizar como he mencionado, que los trabajadores con una mayor probabilidad de perder su empleo en esta situación serían aquellos con una edad más joven. Esta afirmación proviene de informes que muestran que, a lo largo de los años, la subida del salario mínimo interprofesional ha afectado a entorno el 0,5 y el 1% de los trabajadores, sin embargo, en trabajadores jóvenes la cifra llega a subir por encima del 2%. Es por ello por lo que, en muchas ocasiones, este conjunto demográfico acaba siendo el más afectado por despidos de esta clase.

Es por estas razones, que, pese a que examinaré a la población en su conjunto, profundizaré de manera más incisiva en los casos de trabajadores con salarios más bajos, además de en los trabajadores que estadísticamente, roten más de empleo (jóvenes, trabajadores con una formación más baja), y en los ámbitos de la actividad económica que mayor rotación de personal suelen tener, como los negocios de servicios alimenticios, restaurantes o la hostelería. Pese a esto, la idea es comprobar si la subida del salario

mínimo afecta, no solo a un colectivo en particular, sino a la actividad económica en su conjunto.

La investigación que voy a realizar va a estar muy ligada al simposio “Industrial and Labor Relations Review”, una publicación académica realizada por la Escuela de Relaciones Industriales y Laborales de la Universidad de Cornell.

Dicha publicación debe su fama a la conferencia que organizaron los economistas Ronald Ehrenberg y Alan Krueger en noviembre de 1991. En dicha conferencia se plantearon y plasmaron diferentes estudios e investigaciones acerca de los efectos y consecuencias económicas que tenía el salario mínimo en la actividad económica.

En este simposio se incluyen una gran variedad de estudios relacionadas con diversas materias, todas ellas en correlación con el salario mínimo y el empleo. De hecho, dicha publicación ha servido de base para la construcción de muchas de las reformas laborales que hemos visto estas últimas décadas.

4. MARCO TEÓRICO

4.1 Resultados del análisis de los efectos de la subida del salario mínimo en trabajos precarios o de baja cualificación

Antes de comenzar a exponer los resultados que se han obtenido de esta investigación, cabe implicar las diversas fuentes que he tenido en cuenta a la hora de informarme. Una de las más importantes es el estudio que realizó David Card, economista galardonado con el Premio Nobel por sus aportaciones en la investigación de cuestiones relacionadas con el mercado de trabajo, entre ellas las del salario mínimo.

Precisamente, David Card ha sido uno de los galardonados del Premio Nobel de Economía, principalmente entre otras cuestiones, por su novedosa aportación al estudio de los efectos de una subida en el salario mínimo interprofesional en el nivel de empleo. Card asegura tras varios “experimentos naturales” que no hay ningún efecto que demuestre claramente que un aumento en el salario mínimo tiene un efecto inverso en el nivel de empleo.

Cabe resaltar, que los experimentos en los que se basa Card, son realizados en zonas concretas de Estados Unidos, y en ciertos sectores en particular de la actividad económica, en este caso las pruebas de campo fueron realizados en Nueva Jersey y Pensilvania, en particular en el sector de la comida rápida. Eligieron este sector principalmente porque es bien sabido que la media de edad de sus empleados tiende a ser por lo general bastante reducida, al igual que los salarios que estos mismos perciben. Con lo matizado anteriormente, es interesante observar que efectos tendría una elevación del salario mínimo en este ámbito, ya que a priori puede ser uno de los sectores que más se vean afectados por medidas de este calibre.

Dicho lo cual examinó las consecuencias que se produjeron en el estado de Nueva Jersey, tras una subida del salario mínimo de los 4,25\$ a los 5,05\$ la hora trabajada, comparando este Estado con el de Pensilvania, y como hemos desvelado antes, no obtuvieron ningún resultado concluyente que asegurase que la subida en el salario mínimo había producido algún tipo de desempleo en esta ocasión.

Es por ello por lo que tras su estudio y las conclusiones que este puso sobre la mesa, el panorama económico generalizado, modifíco la visión que tenía acerca de esta cuestión, quedándose en un punto intermedio entre la teoría clásica y la nueva visión de Card, ya que, tal y como ellos afirmaban, “los efectos negativos que puede tener una subida en el salario mínimo son bajos y bastante más pequeños a los que se daban por hecho hace tres décadas”.

Gracias a esta nueva visión aportada por David Card, se ha abierto la veda para nuevas investigaciones que ratifiquen o rehúsen lo aportado en este pasado año.

Esto me lleva a querer comprobar si lo que David Card asegura es correcto o por el contrario podemos encontrarnos con una realidad diferente. Al fin y al cabo, lo que Card plantea es un desafío a todo lo que se había concebido hasta la fecha.

El segundo artículo al que me gustaría hacer referencia es el simposio de Neumark y Wascher en el que realizaron investigaciones muy interesantes en relación con los efectos que tiene la variación del salario mínimo en el empleo juvenil, dividiendo este en dos categorías, los teorizados como adolescentes, abarcando edades desde los 16 a los 19 años, y un rango de población joven más extenso de entre los 16 y los 24 años.

Además, dividieron su estudio en dos fuentes geográficas y temporales diferentes. Tomaron como referencia el panel temporal de 1973 a 1989 para estados grandes y el de 1977 a 1989 para los estados más pequeños. Como se puede observar es un estudio mucho más amplio que el que ha realizado David Card, lo que conlleva resultados menos específicos, ya que no se pueden comparar con los “experimentos naturales” de este último, pero a la vez nos otorga una visión más completa del panorama, lo cual es positivo ya que los resultados pueden ser más fiables.

Los resultados obtenidos en este estudio fueron bastante diferentes a los que obtuvo Card, en ellos se apreciaban claras variaciones que constataban que el aumento en el salario mínimo reducía el nivel de empleo juvenil.

Es por ello por lo que Neumark y Wascher cuestionaron los métodos de deducción de Card. Comenzaron a estudiar el análisis que le había llevado a Card a realizar tales afirmaciones, en particular su famoso estudio en el sector de la comida rápida en Nueva Jersey. Tras examinarla, realizaron graves acusaciones contra Card y su coautor Krueger,

asegurando que la muestra utilizada era engañosa, dejando claro que se utilizaron los datos necesarios para llegar a la conclusión que buscaban.

Las críticas se centraron sobre todo en ciertos aspectos de la investigación, inicialmente criticaron el rango de muestra que utilizaron de Pensilvania, la cual únicamente seleccionó 7 condados (Bucks, Chester, Lackawanna, Lehigh, Luzerne, Montgomery y Northampton). En este caso Neumark y Wascher decidieron hacer la muestra más grande incluyendo a 7 condados más (Berks, Carbon, Delaware, Monroe, Filadelfia, Pike y Wayne), en el siguiente mapa se pueden observar los condados originales del estudio y las nuevas inclusiones realizadas en el nuevo.

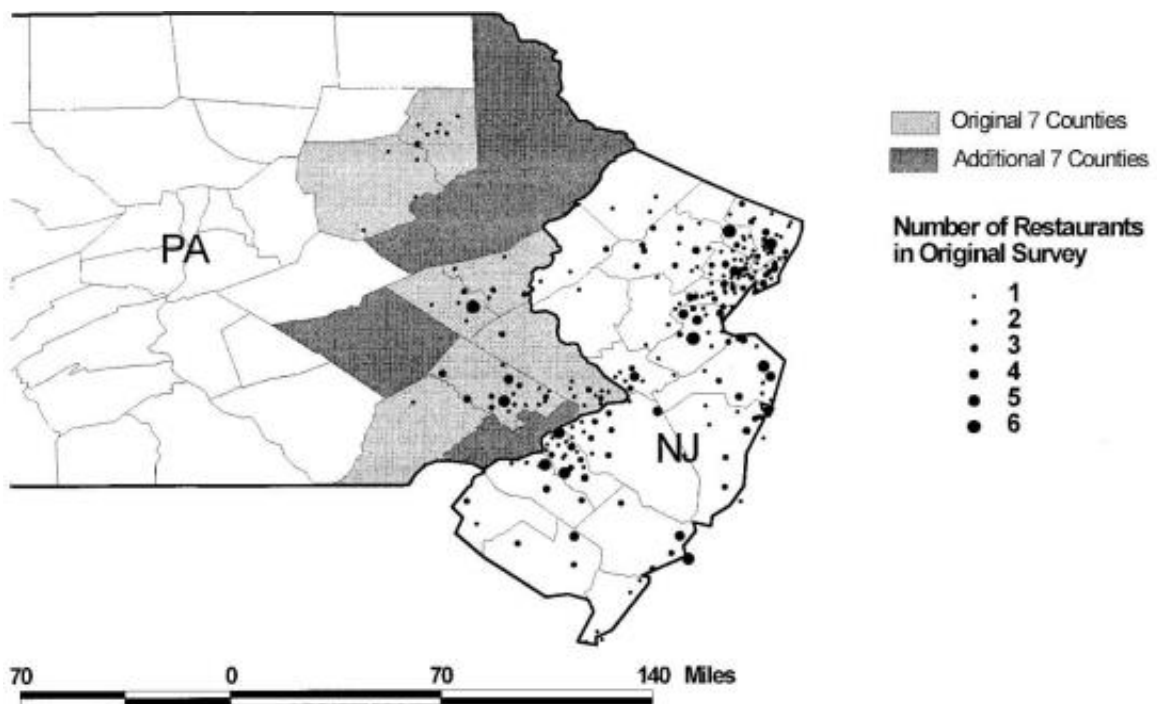


Ilustración 1: Áreas dónde se realiza la investigación

Con ello se consigue obtener una muestra mucho más amplia y con resultados mucho más convincentes. La segunda razón por la cual criticaron enérgicamente este artículo fue por los modelos ajustados por regresión que se utilizaron en el estudio.

Las comparaciones simples del crecimiento relativo del empleo que encontramos en la siguiente Tabla (Tabla 4: Estadísticas descriptivas para niveles y cambios en el empleo por estado, datos BNM) no tienen en cuenta otras fuentes de variación en relación con el crecimiento del empleo.

Tabla 1: Estadísticas sobre los niveles y cambios del empleo por Estado

	Medias con desviaciones estándar entre paréntesis:						diferencia-en-diferencias Nueva Jersey-Pensilvania (Error estándar)
	New Jersey		Pensilvania				
	Antes	Después del Cambio	Antes	Después del Cambio			
<i>Total horas nómina/35:</i>							
1. Muestra combinada de BNW	17.5 (5.5)	17.5 (5.9)	20.1 (3.4)	15.1 (4.0)	15.9 (5.9)	0.8 (3.5)	20.85 (0.49)
2. Submuestra NW	17.7 (6.1)	18.7 (6.3)	21.0 (3.3)	13.4 (3.8)	12.4 (4.9)	21.0 (3.5)	20.05 (0.61)
3. Original Berman submuestra	17.1 (3.5)	19.3 (4.3)	2.1 (2.7)	16.9 (3.4)	20.4 (4.3)	3.4 (2.1)	21.28 (0.63)
<i>Empleo no gerencial:</i>							
4. Muestra combinada de BNW	24,8 (6.0)	28,4 (6.8)	3,6 (3.0)	29,0 (5.5)	31,3 (6.8)	2,2 (4.7)	1,39 (1.20)

Los efectos de controlar algunos de estos factores alternativos, nos implican obtener un resultado más veraz y completo, tal y como se muestra en la Tabla 5: Modelos de regresión estimados para el cambio en la nómina promedio de horas/35, datos BNW.

Tabla 2: Modelo estimador de las variaciones de la nómina por horas promedio trabajadas

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
New Jersey	20,85 (0,49)	—	—	— 20,36 (0,44)	—	20,66 (0,41)	20,09 (0,42)
Submuestra NO (1 5 sí)	— 23,49 (0,42)		—	(0,43)		23,44 (0,41)	—
<i>Maniqués de cadena:</i>							
Roy Rogers	— — 23,56 (0,81)	— — 20,85 (0,67)		—	— 23,14 (0,85)	—	21,98 (0,89)
Wendy's	26,51 (0,90)	— — 20,89 (0,76)	— —	—	(0,67) — 26,30 (0,90)		21,35 (0,70)
KFC				—	21,31 (0,81)		26,56 (0,89)
propiedad de la empresa				—			20,72 (0,95)
<i>Tipo de dato de nómina:</i>							
Quincenal	—		—	1,73 (0,52)	—	—	1,85 (0,52)
Mensual	—		— 22,60 (0,48)	0,30	—	— 21,06	
R2	0,01	0,23	0,41	2,95	0,23	0,10	0,89 0,45
Error estándar de regresión	3,47	3,07	2,70		3,08	3,32	2,62

Notas: Los errores estándar están entre paréntesis. La muestra consta de 235 tiendas. La variable dependiente en todos los modelos es el cambio en horas de nómina semanales promedio divididas por 35 entre el ciclo 1 y el ciclo 2.

Cada columna de la tabla corresponde a un modelo diferente de regresión, ajustado a los cambios en el empleo teniendo en cuenta los restaurantes de la muestra combinada de BMW.

La fila 1 presenta un modelo, solo teniendo en cuenta observaciones de Nueva Jersey, y el coeficiente estimado que encontramos es básicamente la inferencia respecto al reporte de la fila 1 de la tabla 4.

La fila 2 reporta un modelo con un indicador solo para las observaciones que encontramos en la submuestra que aportaron Neumark y Wascher. Cómo se puede comprobar el resultado que obtenemos es significativamente alto a la par que negativo, lo que nos demuestra que la submuestra de los restaurantes escogida por Neumark y Wascher, tenían un índice de crecimiento laboral mucho más ralentizado que las del resto de la muestra original.

El modelo que encontramos representado en la fila 3, nos muestra los efectos sobre el crecimiento de las diferentes cadenas de alimentación. Como se puede comprobar encontramos diferencias claramente significativas entre unas cadenas de restaurantes y otras. Podemos apreciar que las cadenas Roy Rogers o KFC tienen un crecimiento mucho más desacelerado que Wendy's o ciertos puntos de venta del Burger King.

Y, por último, la fila 4 nos incluye una serie de indicadores para resaltar si los datos de empleo que se han tomado en cuenta vienen derivados de informes quincenales, o en cambio, de informes mensuales. Este dato, aunque no parezca tan importante, ha llevado a descubrir grandes diferencias en las tendencias del empleo, ya que, si observamos aquellas muestras con restaurantes que proporcionan datos semanales (en torno a una cuarta parte del total), tienen un crecimiento mucho más lento que el de los restaurantes que brindaban datos de manera quincenal.

Por otro lado, tenemos una serie de estudios que he querido destacar, ya que me han parecido muy valiosos y concluyentes para sacar una conclusión adecuada. Dichas investigaciones se centraron únicamente en el estudio de los aumentos en el salario mínimo en un estado en particular, lo que nos otorga la oportunidad de realizar un “experimento natural” en una muestra bastante amplia y con un aumento de salario mínimo en concreto, sin comparativas con otros estados.

El primer estudio para destacar en este sentido fue el realizado por Katz y Krueger en 1992, en el cual examinaban los efectos que supuso el aumento del salario mínimo a principios de los años 90 en la industria de comida rápida en Texas. El proceso de recopilación de datos se basó en encuestas telefónicas a establecimientos de comida rápida, en las que se preguntaba acerca de los salarios y el empleo del local.

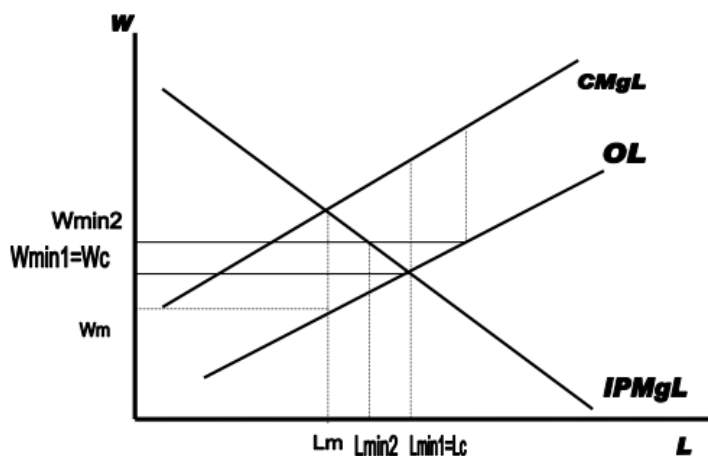
En este caso, se consiguió sacar información veraz y suficiente de 100 restaurantes para analizar de manera idónea el mercado laboral. Esta información contenía datos desde la cantidad de empleados que se tenía, tanto a jornada completa como a parcial, hasta los salarios que percibían cada uno de sus trabajadores.

Además, Card realizó un estudio bastante similar al anterior que hemos visto. Su estudio evaluaba los efectos que había tenido la subida del salario mínimo en California a 4,25\$ en el empleo de baja cualificación, comparándolo con lugares como, Arizona o Florida, donde no había habido ningún tipo de variación en el salario mínimo. Los resultados fueron más que sorprendentes, ya que no solo, no era más alto el índice de empleabilidad en los lugares donde no había habido esa subida del salario mínimo, sino que además el empleo en California había crecido más que en los lugares con los que se le comparaba.

Estos dos estudios, además, extrajeron de estas investigaciones, unas conclusiones bastante sorprendentes. Para estos tres economistas, tenían suficientes motivos para plantear, que podía existir una presencia de poder de monopsonio en el mercado laboral de bajos salarios, es decir, monopolio por parte del comprador, en este caso del empleador.

Cabe explicar, antes de concluir con estas investigaciones, lo que significa exactamente encontrarse en un mercado con monopsonio. La casuística dada en estas situaciones es cuando las empresas consiguen obtener suficiente poder de mercado sobre el factor trabajo, como para bajar el precio de este por debajo del precio que tenían en el equilibrio de la competencia perfecta.

Tabla 3: Efectos del Sistema Monetario en un régimen de Monopsonio



Como se puede comprobar en este gráfico, al tener las empresas ese poder sobre la fuerza trabajadora, son capaces de fijar unos salarios inferiores a los del equilibrio inicial.

4.2 Cuestiones planteadas en investigaciones posteriores

Tras los hallazgos que se han expuesto anteriormente, surgió una nueva ola de investigaciones que se cuestionaban los modelos que se habían utilizado en estos “experimentos”, más concretamente, analizaron las variables usadas y los grupos de comparación que tomaron de referencia.

La primera de las cuestiones que pusieron sobre la mesa estas nuevas investigaciones fue evaluar cual era la medida adecuada para medir el salario mínimo. Muchos de los economistas que examinaban esta cuestión, simplemente utilizaban el salario mínimo como una cifra marcada por el gobierno, y evaluaban su variación. Otros en cambio, se centraban en los efectos que esto causaba a las personas que se encontraban en una franja afectada por este salario mínimo. Poniendo un ejemplo para esto último, podríamos decir que si un salario mínimo crece de 4\$ a 5\$, la franja a estudiar sería las personas que, originalmente antes de la subida, tenían un salario menos de 5\$ la hora.

Uno de los autores que potenció esta última forma de evaluar el salario mínimo, como hemos comprobado anteriormente, fue Card, el cual crítico la forma clásica de estudiar el salario mínimo ya que aseguraba que, si se mide el salario mínimo como un precio relativo del trabajo de los adolescentes, debe estar correlacionado de manera positiva con el salario de estos. Sin embargo, Card recalco que esto no era así, todo lo contrario, Card estaba seguro de que la correlación entre estas dos variables era negativa, justificando que lo que se relacionaba de manera positiva con el salario de los adolescentes, era el promedio que existiese en el salario de las personas adultas.

Por el contrario, si tenemos en cuenta a los autores que criticaba David Card, por ejemplo, a Hyman Kaitz, y a su famoso índice de Kaitz, parece que las aseveraciones de Card son bastante alejadas de la realidad. El índice de Kaitz es un indicador económico que representa la relación entre el salario mínimo legal y el salario promedio, viene dado por la siguiente formula:

- f_{it} : Cantidad de personas examinadas menores de 18 años para el sector analizado (i) en el periodo temporal (t)
- m_t : Salario mínimo interprofesional para el periodo temporal en cuestión
- w_{it} : Salario medio en el sector analizado en el periodo temporal (t)
- c_{it} : Porcentaje de trabajadores que reciben el salario mínimo, trabajando en el sector analizado (i)

Antes de nada, dejar claro que el índice de Kaitz no significa que deba existir siempre una correlación positiva con los salarios de los adolescentes. Como el mismo Kaitz explica, el índice debería estar, y esta correlacionado positivamente con los cambios en el salario de los jóvenes, lo que nos indica que el índice expresa de manera veraz como un aumento en el salario mínimo nominal conlleva un incremento en el precio relativo del trabajo adolescente.

$$MW_t = \sum_i f_{it} \frac{m_t}{w_{it}} c_{it}$$

Más importante, el uso de la medida del salario mínimo relativo permite comparar el valor nominal del salario mínimo con el salario determinado por el mercado para los trabajadores por encima del salario mínimo que pueden reemplazar a los trabajadores de salario mínimo en las funciones de producción.

Es probable que la principal respuesta al salario mínimo sea la sustitución de los trabajadores menos calificados por el salario mínimo de los trabajadores mejor calificados y pagados, por lo tanto, es especialmente importante considerar la inclusión de un salario mínimo variable para capturar este efecto.

Cabe, además, hacer inciso en que Card utilizaba en sus estudios la proporción de población adolescente que se encontraba en el umbral entre el salario mínimo marcado en t-1 y el salario mínimo que existía actualmente (t). Es cierto que este tipo de toma de datos es bastante correcta, por una parte, ya que puede capturar la variación que se ha producido, y así analizar los efectos que esta misma ha tenido en el empleo, pero si es

verdad que, aunque parezca la forma más adecuada, es incompleta, ya que no tiene en cuenta los efectos que se han ido dando en el empleo, por la erosión gradual del salario mínimo real.

Esto es así ya que, si tomamos en cuenta la variación del salario mínimo desde 1990 a 1991, estamos dejando al margen las sucesivas variaciones que se han podido ir dando a lo largo del año, a la par que sus respectivas consecuencias en el nivel de empleo de la región.

Además, esta variable al tener en cuenta únicamente la variación federal establecida en el salario mínimo excluye completamente otras variables macroeconómicas como la inflación u otros factores que puedan afectar al mercado laboral.

Finalmente, una serie de estudios también han intentado menguar la parametrización de los efectos del salario mínimo, es decir, no generalizar en ningún caso. Esto plantea la hipótesis de que las consecuencias que puede crear en el empleo la subida del salario mínimo son totalmente individuales y aisladas para cada caso.

Por ejemplo, estudios como el de Deree, introducen variables indicadoras para cada nivel del salario mínimo federal en su período de muestra (1985-92), mientras que otros estudios incluyen una nueva variable ficticia separada para cada valor de un salario mínimo estatal que supere el nivel federal.

En sentido estricto, los resultados de ambos estudios tienden a mostrar que los aumentos del salario mínimo redujeron significativamente las tasas de empleo de los adolescentes. En general, sin embargo, estas especificaciones parecen problemáticas porque los coeficientes de las variables indicadoras pueden estar captando también otras influencias, ya que como hemos podido ver, al aislar de manera individual cada estudio, posiblemente haya muchos casos en los que puedan producirse efectos por otras razones que no sean únicamente por el aumento del salario mínimo.

Otra de las cuestiones más importantes que se han planteado sobre esta temática, son cuánto tiempo tardan en darse los efectos de una subida del salario mínimo en la economía

real. Muchos economistas inicialmente tenían la clara creencia de que los efectos de una variación del salario mínimo tenían efectos prácticamente inmediatos sobre el mercado laboral, principalmente el juvenil.

Este pensamiento se fundamenta en base a dos argumentos con bastante relación a lo que he comentado con anterioridad. Primeramente, volvemos a incluir la circunstancia de la alta rotabilidad que existen en este tipo de sectores como el de la comida rápida, que, debido a esta razón, los ajustes de los niveles de empleo se pueden lograr con una mayor rapidez y facilidad que en sectores de carácter sedentario. Además, en segundo lugar, este tipo de medidas, suelen conocerse a nivel general con bastante anterioridad a su ejecución, lo que provoca que, llegado este momento, los empresarios hayan podido planear de manera adecuada cómo quieren realizar la reestructuración de su plantilla de empleo de cara a la implantación de la reforma laboral.

Por lo que, dadas estas razones, las conclusiones que sacan estos economistas, es que las industrias, principalmente las que frecuentan la contratación de trabajadores con salarios muy reducidos, tienen grandes facilidades para modificar no solo la plantilla sino los salarios de sus propios trabajadores ya contratados, por consiguiente, es lógico pensar que los efectos en el empleo tras la nueva reforma son prácticamente inmediatos.

No obstante, este tipo de conclusiones me parecen muy precipitadas, ya que, a mi parecer, pueden existir otros múltiples efectos provocados por esta política, que puedan tener un tiempo de maduración mucho más prolongado. Un ejemplo de esta casuística serían costes de despido, contratación o incluso de la propia formación que se pueda brindar a los trabajadores.

Si bien factores como los costes de contratación, despido o capacitación pueden ser menos importantes para los trabajadores con una rotación generalmente más alta, varios autores como Hamermesh (1995) señalan que las empresas pueden proceder a realizar una serie de ajustes lentamente sobre los inputs que no pertenezcan a la parte del trabajo, como por ejemplo, el capital, lo cual llevará a que los ajustes que se realicen sobre otros factores de producción como la mano de obra, sean mucho más ralentizados.

Descuidar los efectos de los retrasos, por lo tanto, podría excluir inadecuadamente la posibilidad de sustitución a largo plazo de capital por mano de obra, así como la posibilidad de efectos de escala asociados a los cambios en los planes de expansión, el surgimiento y la muerte de instituciones.

Esto último se puede contrastar en estudios en los que se demuestra que los efectos retardados son importantes a la hora de interpretar los resultados de una reforma laboral como la que estamos evaluando. Neumark y Wascher lo ratificaron en sus estudios de 1992, en los que consiguieron encontrar efectos muy significativos en el empleo, que habían sido producidos por efectos rezagados. A parte, justifican que la discrepancia que se creó entre los resultados del estudio de Card y los suyos, se debían precisamente a la omisión que hizo Card de estos efectos retardados.

En su análisis matizan que utilizando la muestra que ellos captaron para su estudio, un estimador muy similar al que fue utilizado por Card en su investigación el año después, si aplicaban la praxis utilizada precisamente por Card en sus análisis, obtenían resultados muy similares a los de este último. Notaban que los efectos que tenía un aumento del salario mínimo interprofesional en el mercado laboral más primario eran cero o muy cercanos a esa cifra. Sin embargo, cuando en ese análisis incluías los efectos retardados que se daban con el paso del tiempo, se creaban claros efectos negativos que afectaban de manera significativa sobre el nivel de empleo que existía antes de la instauración de la reforma.

Estudios posteriores van incluso un poco más lejos en este asunto, como el análisis que realizaron una serie de economistas canadienses donde evaluaban los efectos de la subida del salario mínimo en Canadá, utilizando las estadísticas extraídas del empleo adolescente canadiense. Los resultados de este estudio fueron muy concluyentes y son una base para fundamentar que el análisis que realizaban economistas como Card, negando categóricamente que la subida del salario mínimo tuviera efectos negativos sobre el empleo, era incompleta y errónea.

Los resultados obtenidos tras un análisis de los primeros efectos de la política muestran que incluso se generan efectos positivos sobre el empleo. Pero tras aplicarle los efectos que se crean en un medio plazo, incluyendo pues los efectos retardados de la variación en el salario mínimo, se observan claros efectos negativos similares a los que encontraron Neumark y Wascher en Estados Unidos.

Tras esto podemos llegar a la conclusión lógica, que los efectos más significativos y reales de un aumento del salario mínimo, no se observan en el corto plazo, sino en el medio o largo plazo. Por lo tanto, lo que se puede sacar de todas estas investigaciones es que los efectos rezagados que se crean por la variación del salario mínimo, si importan, y en muchos casos son significativamente más importantes que los efectos inmediatos, es decir, el reajuste que realizan las empresas a medio, largo plazo acaba siendo el causante real del aumento del desempleo.

A raíz de esta afirmación, todo análisis que, estudie o estudiase los efectos de una subida del salario mínimo, enfocándose solamente en los efectos a corto plazo, quedaría totalmente invalidado, ya que sería un análisis incompleto. Por lo que, gracias a este argumento, se desmienten muchas de las afirmaciones que se han dado por estudios realizados en la primera ola de investigación, como los análisis de David Card, en los que se aseguraba que un aumento del salario mínimo no tenía efectos negativos en el empleo.

4.3 Efectos de la subida del salario mínimo sobre las horas trabajadas

Después de plantearnos los efectos de una variación del salario mínimo sobre el empleo, no hay que dejar pasar otro tipo de cambios significativos que se pueden producir. Los cambios en el mercado laboral no solo significan tener o no empleo, sino también conviene entrar a valorar si existen variaciones, por el ajuste de los empleadores, en la cantidad de horas trabajadas.

Otra de las razones por las cuales creo que las afirmaciones que se dan por parte de David Card y otros autores del gremio son erróneas, es por no tener en cuenta las consecuencias de esta política sobre las posibles variaciones que se pueden dar en las horas trabajadas. Los análisis y los experimentos naturales que he examinado de Card y Krueger muestran que evaden, no solo los efectos rezagados que he comentado sino también este análisis sobre las horas trabajadas, ya que esencialmente se centran en analizar la cantidad de empleo, el tener o no tener trabajo, dejando de lado completamente la posibilidad de reducciones de jornada.

Neumark y Wascher efectuaron un estudio para probar esta teoría en el que examinan una muestra de 52 observaciones sobre restaurantes, en las que se incluyen datos sobre

cambios en el empleo y en el total de horas trabajadas. Después de analizar los resultados obtenidos, se estimaron claras diferencias indicando efectos negativos del aumento del salario mínimo en las horas totales y un pequeño efecto positivo en el empleo, aunque, pese a esto, el promedio de horas por trabajador se vio afectado de manera negativa.

Existen casos de estudios de Card y Krueger en los que se puede ver cómo, si hacemos el mismo análisis que realizaron Neumark y Wascher, podemos observar resultados similares, pero con efecto positivo sobre el promedio de horas por trabajador. Aunque, cabe señalar, que este resultado no es del todo significativo, ya que estos estudios con los que defienden su visión Card y Krueger, se observa que la mayoría de los trabajadores que sufrieron bajadas en el total de horas trabajadas eran trabajadores con un régimen a tiempo parcial. Esto lo que provoca es que, en proporción, es mucho menos significativo la cantidad de horas que se le pueden reducir a un trabajador a tiempo parcial, si lo comparamos con añadir un nuevo trabajador a jornada completa.

Además, uno de los estudios más importantes que respaldan esta postura, es el realizado por Zavodny, Couch y Wittenburg. Dicha investigación incluye datos mensuales que abarcan desde principios de 1979 hasta finales de 1992, teniendo en cuenta las variaciones mensuales y no las anuales para incrementar la fiabilidad del estudio. Los resultados que dio esta investigación fueron contundentes y dilapidadores, ya que encontraron que el aumento que se había ido dando progresivamente del salario mínimo, había ido produciendo claros efectos negativos sobre el empleo y las horas trabajadas, en especial del rango de trabajadores de entre 18 y 25 años.

Estos economistas interpretaron los resultados y concluyeron que los empleadores, ante aumentos en el salario mínimo, responden reduciendo tanto el empleo como el promedio de horas trabajadas de aquellos jóvenes que siguen empleados.

4.4 Avances de la problemática hacia finales del S. XX

Los estudios que he examinado hasta ahora me han ayudado a poder ir sacando ciertas conclusiones sobre la pregunta que inicialmente me he formulado en esta investigación, pero si es cierto que hasta ahora han proliferado muchas más ideas de los años 80 o

principios de los 90. Ahora toca examinar como ha ido evolucionando esta cuestión a lo largo de los años.

Primero vamos a hacer una revisión sobre los estudios que se produjeron a finales del siglo XX, en particular un análisis realizado por Neumark, publicado en 2001, pero basándose en datos de final de la década de los 90.

En esta investigación, se estudian los efectos que producen la serie de aumentos del salario mínimo, centrándose sobre todo en las subidas del 1996 y 1997. Este estudio buscaba encontrar el “por qué” a la disparidad existente entre los resultados que se obtenían por parte de los economistas que aseguraban, que una subida del salario mínimo conllevaba efectos negativos sobre el empleo, y los que aseguraban todo lo contrario.

Dentro de la investigación se estudian todo tipo de variables, desde consecuencias a corto como a largo plazo (efectos retardados), efectos fijos de carácter anual y estatales, además de un control sobre la tasa de empleo de los jóvenes y adultos, dividiendo los entre los que tienen hasta estudios secundarios y los que tienen estudios superiores a estos.

El conjunto de datos que abarca el estudio, son del periodo comprendido entre octubre de 1995 y diciembre de 1998, un periodo donde se suceden diversas variaciones del salario mínimo, destacando entre ellas las elevaciones producidas en octubre de 1997 y en septiembre de un año después.

Los efectos estimados sobre el empleo de los jóvenes entre 16 y 24 años son generalmente imprecisos, pero oscilando la cifra de cero. Si tomamos en consideración parte del análisis, la elasticidad que surge en el empleo juvenil, teniendo en cuenta los efectos presentes y rezagados que se dieron del salario mínimo, era de 0,06, es decir, muy cercana a no tener ninguna clase de efecto sobre el mercado laboral. Sin embargo, encuentro resultados muy diferentes cuando se incluye una variable añadida, la cualificación laboral. Cuando se incluye la cualificación de los trabajadores en este estudio, se obtienen resultados mucho más sólidos, en el caso de los adolescentes de entre 16 y 20 años que no se han matriculado en estudios de nivel superior a la educación secundaria, las elasticidades se disparan a cifras de en torno al $-0,45$, y para jóvenes que se encuentren en el rango de entre 20 y 24 años las elasticidades llegan a cifras de en torno al $-0,15$.

Además, cabe destacar los resultados que halló Burkhauser en su estudio acerca de los efectos que se dieron en el mercado laboral en el periodo de 1979-2000, centrándose en

especial como también hizo Neumark, en los aumentos que se dieron del salario mínimo en 1996 y 1997. Este análisis detecta efectos negativos, que quedan rarificados con las elasticidades que aportan, siendo de -0,27 para el aumento del salario mínimo de 1996 y de -0,17 para el aumento que se dio un año después.

Por lo tanto, tras estos resultados, considero que las subidas del salario mínimo crean claros efectos de carácter negativo sobre el empleo de trabajadores jóvenes con escasa cualificación, y que, además, son difíciles de ver ya que las consecuencias reales de este aumento se dan de manera progresiva y asilada en esta franja de la población. Este es uno de los causantes de la disparidad de conclusiones que se han ido dando en relación con este tema en las décadas recientes, ya que afirmar que un aumento del salario mínimo interprofesional no produce efectos negativos sobre el empleo, como hemos podido observar no es cierto. Esto no quita que existan situaciones en las que este aumento no perjudique a cierta parte del mercado laboral, pero he podido comprobar que, según los resultados que se han obtenido en múltiples estudios, puedo asegurar que el aumento del salario mínimo sí que puede afectar de manera negativa al mercado laboral.

4.5 Análisis sobre aumentos del salario mínimo por estado

Para iniciar esta nueva franja de estudio, es prioritario para poder comprender la base de investigaciones que se darían posteriormente, un estudio de los salarios mínimos estatales realizado en Estados Unidos por el Instituto de Política Fiscal, grupo que es, gran defensor de los aumentos del salario mínimo. En esta investigación, muestran como el empleo ha aumentado más rápido en el periodo de 1998 a 2001 en estados donde, el salario mínimo que se aplica es superior al federal, es decir, donde el salario mínimo independiente de ese Estado es más alto que el que se aplica por parte del gobierno. Con lo que, lo que afirman aquí estos autores, es que los estados que aplicaban un salario mínimo más alto al impuesto por el gobierno tuvieron un crecimiento del empleo más rápido que los estados que aplicaban el salario mínimo federal. Adicionalmente se estudia para el mismo periodo, el crecimiento en el empleo específicamente de las pequeñas empresas y negocios de carácter minorista, siendo los resultados muy similares a los anteriores ya que se muestra un mayor crecimiento en los estados con salarios mínimos más altos.

Tabla 4: Impacto estimado del salario mínimo en los más jóvenes (16-19 años)

	TSMALL			TSHOURS			TSHOURSW			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Min Wage \$4.25¹	--	--	--	-0.054*** (0.010)	--	--	-0.188***	-- (0.032)	--	-0.086*** (0.030)
Min Wage \$5.15¹	--	--	--	-0.087*** (0.032)	--	--	-0.281*** (0.091)	--	--	0.034 ² (0.041)
MINWAGE	-0.246*** (0.013)	-0.185*** (0.020)	-0.196*** (0.019)	--	-0.478*** (0.108)	-0.431*** (0.113)	--	0.268*** (0.073)	--	--
LAG MINWAGE (1 YR)	--	--	0.071 (0.044)	--	--	-0.406 (0.280)	--	-0.809*** (0.163)	-0.697*** (0.153)	--
ADULTWAGE	-0.000 (0.001)	0.001 (0.001)	0.001 (0.001)	-0.000 (0.001)	-0.008 (0.005)	-0.007 (0.006)	-0.011** (0.005)	-0.009*** (0.003)	-0.009*** (0.003)	0.001 (0.002)
SHARETEEN	0.900*** (0.174)	0.570*** (0.201)	0.594*** (0.201)	1.36*** (0.167)	0.912 (0.963)	0.952 (0.995)	3.88*** (1.17)	-1.53** (0.612)	-0.806 (0.592)	-1.93*** (0.597)
AUNEM	-0.134 (0.097)	0.320*** (0.101)	0.312*** (0.101)	-0.064 (0.079)	0.156 (0.784)	0.191 (0.789)	-2.31*** (0.810)	-0.186 (0.448)	-0.256 (0.447)	-0.132 (0.397)
RECESSION	-0.027** (0.013)	--	--	-0.008 (0.011)	--	--	--	--	--	-0.048 (0.050)
Seasonal Effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
State Effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Year Effects	No	Yes	Yes	No	Yes	Yes	No	Yes	Yes	No
N	867	867	867	867	867	867	867	867	867	867
Elasticity	-0.885	-0.668	-0.451	--	-0.478	-0.887	--	-0.541	-0.697	--

Sin embargo, este análisis tiene 2 grandes fallos o carencias que no se han tenido en cuenta. Por una parte, no hace ningún esfuerzo en profundizar en cuando se produjeron los aumentos del salario mínimo en los estados, ya que, aunque si es cierto que se producen estos aumentos, el estudio sería mucho más concluyente si hubieran diferenciado el momento en el que se llevaron a cabo.

Por otro lado, como ya he criticado en otros estudios, el estudio no valora que puedan existir otros factores que puedan influir en el crecimiento del empleo, ya que se da por hecho en todo momento que el empleo ha crecido porque hay un salario mínimo más alto que el establecido nacionalmente.

Según lo veo yo, habría sido mucho más efectivo, comparar la diferencia que pudiese existir entre el crecimiento de los negocios minoristas y el crecimiento global entre un estado y otro, suponiendo claro, que los efectos del salario mínimo, serán mucho más notables en el sector minorista.

Así, que visto lo incompleto que también me parece este estudio, no creo que sea un estudio que se pueda tomar como referencia a la hora de sacar conclusiones, pese a que sus autores afirmen que los efectos positivos son relativamente grandes.

De hecho, tras la publicación de este estudio, el economista Joseph Sabia profesor y economista, especializado en la política del salario mínimo y el mercado laboral, rehízo el modelo teniendo en cuenta esta vez, una de las carencias que he comenzado con anterioridad, otras influencias en el empleo además del aumento en el salario mínimo, como por ejemplo las características demográficas del lugar o la actividad económica del estado que se analizaba. Además, amplió el rango de muestra, ya que examinó un periodo mucho más largo abarcando desde el 1979 hasta el 2004, siendo un total de 25 años, lo que nos otorga resultados mucho más concluyentes en comparación a estudios realizados con muestras más acotadas.

Sabia aparte de analizar el empleo a nivel general, se centra sobre todo en el comercio minorista, donde encuentra grandes caídas, al igual que para el empleo de las pequeñas empresas. Además, incluye en sus informes, como se puede ver en la tabla a continuación, especificaciones para el empleo adolescente en los negocios minoristas y en pequeñas empresas, lo cual no hace más que agrandar las cifras, llevando las hasta elasticidades muy negativas.

Otra de los factores que hay que tener en cuenta a la hora de valorar los efectos que tiene un aumento del salario mínimo en el mercado laboral, es la situación a nivel general que tiene en ese momento en la economía. Un estudio realizado por Reich y Hall ejemplifica perfectamente esta situación.

En dicha investigación, se analizan los efectos que provocan los sucesivos aumentos del salario mínimo en California desde los 4,25\$ en 1996 a los 5,75\$ por hora trabajada establecidos en 1998 (Reich, 2006). Las conclusiones a las que llegan tras la investigación, es que estos aumentos no tuvieron ninguna clase de consecuencia negativa en el nivel de empleo. Su resolución del estudio se apoya en el hecho de que las tasas de empleo aumentaron para cualquier grupo de edad, entre 1995 y 1999 (Hall, 2006). Sin embargo, como he recalado antes, es de vital importancia tener en cuenta la situación general de la economía, ya que en ese instante la economía californiana estaba sufriendo un gran crecimiento, por lo que el hecho de que se produjeran subidas significativamente

notables en el nivel de empleo no tiene por qué llevar ninguna correlación con el aumento del salario mínimo.

De hecho, aunque en el estudio se recalca que el empleo aumenta, sin importar el rango de edad en el que nos encontremos, el nivel general de empleo adolescente aumenta bastante menos en comparación al de otros grupos más adultos, dándose cifras porcentuales inferiores a 1 para los trabajadores jóvenes, y cifras bastante más elevadas, llegando al 7 u 8% para los adultos.

Conviene además añadir otro de los argumentos fuertes sobre el que se sostenía el pensamiento de Reich y Hall. En su investigación, prueban que la tasa de crecimiento en el empleo si dividimos la economía por sectores, tiene aumentos para la venta minorista y locales de restauración, frente a caídas de otras actividades económicas como la manufactura y la construcción. Además, los autores, partiendo de la base de que los puestos en el sector manufacturero y en el de la construcción no se habían visto afectados por el aumento en el salario mínimo, deducen que, por ende, el aumento del salario mínimo al no haber afectado negativamente en estos dos casos no reduce el empleo en ninguna de las situaciones.

Sin embargo, más tarde recogen la anterior información puesta sobre la mesa y matizan que para los años que tuvieron en cuenta a la hora de hacer el análisis, tanto el sector de la construcción como en especial el manufacturero, estaban en horas bajas debido a la crisis financiera que estaba en ciernes en Asia, lo cual desmonta bastante este último pilar sobre el que se sostenían gran parte de las afirmaciones del estudio, ya que no me parece una fuente válida de estimación dada la pobre situación que existía ya de por sí en ambas ramas económicas.

Además, en este estudio, los autores toman como estimación de los efectos del salario mínimo la variación que existe entre los niveles de empleo existentes antes y después del aumento del salario mínimo, lo que me parece un error, ya que según como yo lo veo lo adecuado es básicamente estudiar cómo ha sido esa variación, no usarla como única justificación para argumentar que el aumento del salario mínimo no provoca desempleo. Esto se une a lo que he comentado para otros estudios, la única justificación que en ciertos casos se usa para decir que el aumento del salario mínimo no perjudica al nivel de empleo, es que en el periodo que se analiza, donde se produjo esa subida, no existió una variación negativa en el empleo, evadiendo así subanálisis centrados en la variación en particular

cuando se produjo el cambio en la política y dejando de lado cualquier otra variable que pueda afectar a su crecimiento.

De hecho, si nos paramos a comparar las tasas de crecimiento un año antes de la primera variación de la política con los niveles de crecimiento que tenemos un año después de la última subida del salario mínimo, teniendo así en cuenta todos los efectos retardados que pueden ir produciendo dichos aumentos, se observa que el nivel de empleo se redujo de manera significativa, destacando como sectores más afectados los comercios minoristas y los restaurantes, en especial los de comida rápida. Con ello podemos sacar claras conclusiones de que los aumentos del salario mínimo produjeron un efecto totalmente adverso sobre el empleo de los sectores anteriormente mencionados, que como se puede observar, son empleo generalmente de salarios bastante reducidos.

El último estudio que quiero destacar dentro de esta ola de investigación es el realizado por Singell y Terborg en el año 2006, donde plasmaron un extenso y arduo análisis acerca de los efectos del salario mínimo en la industria hotelera y de hospedaje, incluyendo en ello la actividad de restauración que se incluye dentro de los servicios de la industria.

Para el estudio se extrajeron datos del periodo que abarca desde 1994 a 2001, comparando lo obtenido en dos estados diferentes, Oregón y Washington. Para el periodo de estudio, en el estado de Oregón se sucedieron tres subidas del salario mínimo (1997, 1998, 1999), al igual que en Washington (1999, 2000, 2001), por lo que, con esta nube de datos, de dos estados diferentes con mercados laborales, que para ese periodo como podemos comprobar pasaron por situaciones muy similares, obtenemos una fuente bastante fiable por la que comprobar si los aumentos en el salario mínimo afectan al nivel de empleo.

Lo primero que evalúan son los salarios mínimos que se dan para cada uno de los trabajos que existen en su estudio, diferenciando el sector de Oregón con el de Washington. Para el sector de los servicios alimenticios, los salarios mínimos de ambos estados son muy similares, exceptuando los años de 1997 y 1998, posiblemente por las subidas que se dieron en Oregón sin darse respectivamente en Washington, donde el salario mínimo en la capital estaba en torno a \$4.90, aumentando los años posteriores hasta cifras entorno a \$6.50-7 para igualarse significativamente a lo establecido en Oregón.

El siguiente paso que dan los autores en este estudio, es analizar los niveles de empleo existentes para estos sectores, incluyendo posteriormente en su análisis, los efectos que hayan podido surgir a raíz de los aumentos del salario mínimo. Los resultados que se obtienen sobre el sector de los servicios de restauración indican claramente que las subidas del salario mínimo produjeron efectos negativos sobre el empleo. Las estimaciones que se dan del estudio son estadísticamente significativas, incluyendo o no los efectos retardados de esta política, los cuales provocan que los efectos sean bastante más fuertes. La elasticidad que se obtiene sobre el empleo, con los efectos inmediatos y los retardados, es de -0.2

Sin embargo, los resultados que se obtienen para el sector de las hostelería y hospedaje son positivos y significativos. Según las conclusiones que extraigo de los autores, especulan que la ausencia de efectos negativos es posible que se deba a que los salarios mínimos son menos vinculantes, ya que se comprobó, que el salario medio de la restauración, era bastante inferior al de la hostelería, pero pese a que no se pueden ver afectados por subidas de esta clase de políticas, ello no explica cómo pueden darse efectos positivos sobre el nivel de empleo. Con lo que con esta información se puede confirmar que los efectos de una subida del salario mínimo van a variar de manera significativa dependiendo del sector que estemos analizando.

Finalmente, los autores para completar la investigación realizan un informe sobre la cantidad de ofertas de empleo que existían anunciadas para los diversos trabajos de cada una de las industrias. Esto es una buena manera de medir todo lo que antes se ha comprobado, ya que teóricamente los anuncios de empleo deben estar correlacionados de manera directa con la cantidad de empleo existente, y les afectaría de igual manera una subida del salario mínimo. Sin embargo, los resultados que se obtuvieron de esta investigación no concuerdan en ciertos casos con los obtenidos previamente. En este caso las regresiones que se realizaron fueron sobre los trabajos de camareros, personal de transporte, personal encargado de la limpieza en la cocina, recepcionistas, cocineros y servicio de limpieza. Sorprendentemente, para 5 de los 6 empleos, los efectos que se estiman del aumento del salario mínimo son negativos de manera significativa, obteniendo que por cada 10% de aumento en el salario mínimo se produce una reducción del 10 al 47% de los anuncios para ese empleo. El único trabajo que se obtienen resultados diferentes, pero muy poco significativos, es para los cocineros, lo cual tiene bastante sentido si tenemos en cuenta que son el empleo mejor pagado en la industria de los

servicios alimenticios, y, por lo tanto, los que menos probabilidad tienen de verse afectados por una subida del salario mínimo.

Por lo tanto, la conclusión que saco de este estudio se resume básicamente en que para los estados y periodo que hemos analizado, obtenemos resultados lo suficientemente significativos para asegurar que los aumentos en el salario mínimo producen efectos negativos sobre los trabajadores de bajo y medio salario de los sectores de servicios alimenticios,

hostelería y hospedaje.

4.6 Análisis sobre aumentos del salario mínimo por ciudades

Otra rama de investigación muy importante fue el análisis a cómo había afectado la subida del salario mínimo al empleo en ciudades concretas.

El primer estudio que podemos resaltar dentro de esta nueva ola de investigaciones es el realizado por Arindrajit Dube, economista especialista en el análisis de los efectos del salario mínimo en el empleo y la desigualdad. Dube presenta un análisis de los efectos del salario mínimo sobre el empleo de una amplia gama de restaurantes de la ciudad de San Francisco. Empleando los datos extraídos de restaurantes que tuvieran bajo nómina como máximo un total de 30 trabajadores para el año 2004, se encuentran resultados que indican que el empleo en los establecimientos que eran más propensos a verse afectados por la nueva reforma aumentó más rápido que en otros tres grupos de control diferentes:

- Pequeños restaurantes que no se encontraban cubiertos por el salario mínimo en el primer año
- Restaurantes con entre 14 y 30 empleados que ya pagaban un salario por encima del nuevo mínimo antes de que se produjera la subida
- Restaurantes con entre 14 y 30 empleados que se encuentran en régimen de jurisdicción vecina, es decir, cualquier otra jurisdicción colindante cuya línea fronteriza común con la jurisdicción local gobernante esté a 1.000 pies (305

metros) o menos de la nueva ubicación propuesta del establecimiento, las cuales no están sujetas al nuevo salario mínimo.

Las elasticidades que se han estimado para los empleos con régimen de jornada completa se encuentran entre un rango de 0,01 y 0,10, lo que significa que los resultados no serán estadísticamente significativos ya que son cifras bastante bajas.

Sin embargo, este estudio por lo que he analizado, puede conllevar una gran cantidad de problemas potenciales:

- La tasa de respuesta sobre la investigación fue significativamente baja, por debajo del 40%
- El periodo que se utiliza para realizar el estudio es demasiado corto como para estimar los efectos, tanto inmediatos como retardados, que tiene esta política en el nivel de empleo. Entre el análisis y el aumento del salario mínimo solamente transcurren 9 meses, con lo que esto provoca que no se capturen ciertos efectos potenciales que se producirían a largo plazo.
- No se encuentra explicación de porque excluyen aquellos negocios con más de 30 trabajadores bajo nómina, lo cual produce que las conclusiones que se extraigan del estudio puedan ser erróneas o incompletas.

Nombradas estas discrepancias con el modo de investigación, que pueden hacer que los resultados finales sean diferentes, hay que matizar que pese a ello el estudio ofrece evidencias razonables las cuales conviene tener en cuenta pese a estas posibles problemáticas que pudieran surgir.

Además, se realizaron dos estudios muy similares al anteriormente mencionado, el primero a mencionar es el estudio realizado por el Dr. Aaron Yelowitz sobre los efectos que produjeron en el empleo la subida del salario mínimo de Santa Fe a \$8,50 en junio del 2004. Yelowitz analizando estos efectos estima que la variación que se había producido tuvo efectos pequeños e insignificantes sobre el nivel de empleo, sin embargo,

si nos parábamos a analizar las horas trabajadas, los resultados dejaban claro que se habían producido reducciones estadísticamente significativas sobre la cantidad de horas semanas trabajadas para los trabajadores que tenían una cualificación relativamente baja, concretamente se estimó una elasticidad de -0.12.

Los resultados obtenidos en este estudio son razonablemente significativos, ya que pese a seguir existiendo ciertos problemas potenciales, los datos que se han tenido en cuenta a la hora de realizar el análisis abarcan un periodo más extenso que el del anterior estudio, exactamente empezando 17 meses antes de la imposición del salario mínimo hasta 17 meses después de la propia aplicación. Con ello conseguimos que los resultados sean mucho más concluyentes ya que el análisis incluirá una mayor cuantía de efectos rezagados.

El otro estudio con gran relevancia para nuestro análisis es el efectuado por Nicholas Potter, el cual adopto un enfoque de estudio ligeramente diferente para estimar los efectos del aumento en el salario mínimo en la región de Santa Fe. Potter se centra en el estudio del empleo privado y en el de cuatro industrias en particular; el sector de la construcción, el comercio minorista, sanidad y el sector de hospedaje y alimentación, sectores en los que el promedio salarial suele ser bastante bajo. En particular para el estudio, Potter utiliza mayormente los datos extraídos de empresas localizadas en Albuquerque con un número de empleados superior a los 25, con ello consigue realizar una serie de estimaciones para el nivel medio de empleo existente 12 meses antes y después de la implantación de la variación en el salario mínimo. Según explicaba Potter, la elección de Albuquerque como localización para la toma de datos se debió a que los cambios en el empleo que existieron en el periodo de 1996 a 2007, fueron muy similares a los que se sucedieron para ese periodo en Santa Fe, una explicación aparentemente pobre.

Las estimaciones que se extraen del estudio solo muestran efectos mínimamente significativos en el sector de la construcción, con una elasticidad de -0.08. Por el contrario, para el resto de los sectores como el de la industria del hospedaje y alimentación, se obtienen resultados escasamente significativos, lo cual choca con lo que se predijo en un inicio en las estimaciones ya que estamos hablando de una de las industrias con mayor cantidad de trabajadores con salarios muy por debajo de la media. Sin embargo, hay un curioso dato que puede explicar esta circunstancia, ya que la ley de

Santa Fe incluye un “extra” salarial sobre los trabajadores, el cual se basa en que si se consigue obtener por lo menos \$100 al mes en propinas, se deberá recompensar al trabajador con un crédito extra con valor de las propinas recaudadas ese mes, lo cual puede ser el causante principal de que este sector no se haya visto aparentemente afectado por el aumento de la variable del salario mínimo. Por otro lado, Potter en un intento de implementar los datos para sacar conclusiones más exactas, incluyo en el análisis un conjunto de empresas más pequeñas, tanto para el estudio de Albuquerque como para el de Santa Fe. Pese a esto los resultados seguían sacando a relucir estimaciones insignificantes estadísticamente, aunque sí que se obtienen para todos los sectores elasticidades negativas.

Por ello, aunque se pueda tener una potencial problemática debido a la falta de contundencia de los resultados, si se empiezan a incluir empresas pequeñas, con un presupuesto de gasto menor, se comienzan a obtener resultados cada vez más negativos en todos los sectores estudiados, lo cual genera una evidencia clara sobre que un aumento en el salario mínimo produce efectos negativos sobre el nivel de empleo de las ciudades estudiadas (Albuquerque y Santa Fe).

Por último, una vez más se demuestra que es de vital importancia realizar análisis con la mayor amplitud que sea posible, ya que de esa manera se consiguen extraer conclusiones con gran exactitud, de la otra forma como hemos comprobado en este estudio, se pueden obtener resultados engañosos que nos hagan sacar conclusiones erróneas.

4.7 Intentos de determinar el impacto del salario mínimo en los trabajadores con baja cualificación

Tras los estudios que hemos evaluado en este trabajo de investigación, podemos asegurar que la literatura examinada se centra generalmente en el impacto que tiene una subida del salario mínimo en el nivel de empleo de la gente joven. El hecho de que se seleccionen trabajos que generalmente están empleando adolescentes es un claro reflejo de que este grupo demográfico es el que constituye una mayor proporción de la mano de obra total con salario mínimo, y debido a esto, las consecuencias que se creen por variaciones que

puedan darse sobre a esta variable, van a ser más notables para estos trabajadores que para otros.

Sin embargo, parece que, desde una visión enfocada políticamente, los efectos que puedan tener los aumentos del salario mínimo sobre los trabajadores más jóvenes son de menor importancia en comparación con efectos que puedan surgir sobre el mercado de los trabajadores adultos. Esto es así ya que los jóvenes son menos propensos a permanecer en esos trabajos de bajo salario, ya que el nivel de rotación para la franja de edad de entre 16 y 25 años es significativamente alto.

Por la misma razón, las elasticidades reportadas en estudios de grupos agregados tenderán a subestimar por un lado los efectos que pueda causar la variación del salario mínimo en la fuerza de trabajo asalariada, como por otro la elasticidad de la demanda de dichos trabajadores con respecto al salario mínimo. Por ejemplo, se puede pensar en la elasticidad del salario mínimo para el grupo de adolescentes en su conjunto como un promedio ponderado de la elasticidad para trabajadores directamente afectados por un cambio en el salario mínimo y la elasticidad de los trabajadores que actualmente ganan por encima del salario mínimo.

Sin embargo, no es correcto realizar una interpretación basada en tomar los efectos del salario mínimo como una elasticidad de la demanda, ya que en este tipo de investigaciones, por lo general, el aumento salarial promedio que se va a producir ante una subida del salario mínimo va a ser inferior que el aumento que se produzca en el propio salario mínimo, ya que como hemos analizado previamente, muchos trabajadores no notarán tanto las consecuencias de estas subidas ya que su salario ya era más alto que el pasado salario mínimo, pese a ser inferior que el nuevo establecido. Ejemplificando esta situación que acabo de comentar, se podría ilustrar sencillamente de la siguiente manera:

- Salario Mínimo 2021: 650€
- Salario Ana 2021: 800€

Para el año 2022 se produce un aumento del salario mínimo de 250€, llevando al salario mínimo del 2022 a 900€. Esto produce que la empresa que tiene contratada a Ana tenga

que aumentarla el sueldo por la nueva regulación, llevando lo a 900€. Esto quiere decir que:

- Aumento del salario de Ana: 100€
- Aumento del salario mínimo: 250€

Por lo que el aumento que se ha producido en el salario mínimo ha sido superior a los que este mismo ha podido causar.

Como se puede comprobar entonces, el enfoque comúnmente utilizado para la estimación de las elasticidades salariales mínimas para las personas que tienen una mayor probabilidad de verse significativamente afectadas por el salario mínimo ha sido reducir el muestreo en la toma de datos, a grupos con más probabilidades de trabajar en empleos donde proliferen los salarios mínimos, que como hemos comentado antes, en su gran mayoría son grupos de una baja edad o cualificación.

Sin embargo, esto no quita que tanto las muestras de grupos demográficos en particular como las de industrias específicas de bajos salarios, incluyan tanto trabajadores con salario mínimo como trabajadores con salarios más elevados. Por lo que es de suma importancia realizar la toma de datos sobre muestras que se vean afectadas por la variación del salario mínimo para poder realizar una estimación lo más concluyente posible, sobre los efectos que puede tener sobre el nivel de empleo.

Teniendo en cuenta el estudio realizado por Neumark y Wascher en 2002, estos dividen las muestras en tres categorías diferentes:

- Muestras para las que el salario mínimo es vinculante, lo cual provoca que el nivel de empleo estará determinado por la curva de demanda que tengamos presente en el mercado laboral.
- Muestras para las que el salario mínimo no es vinculante, de modo que el nivel de empleo va a estar determinado por dos factores, la oferta de las empresas contratadoras y la demanda de los trabajadores potenciales.

- Muestras las cuales se encuentren en un sistema con modelo de monopsonio, es decir, en el que tenemos una estructura de mercado donde el poder de negociación se encuentra en el comprador. Esta situación provoca que el nivel de empleo venga determinado por los movimientos a lo largo de la curva de oferta.

Dado los análisis e investigaciones que ellos realizan, obtienen muy pocos resultados donde encuentren situaciones de modelos de monopsonio, sin embargo, se encuentran una gran cantidad de casos donde se pueden estimar fácilmente los efectos que tienen las variaciones del salario mínimo sobre las observaciones vinculantes a esta variable. El modelo que se utiliza en el estudio utiliza datos extraídos de trabajadores de baja edad, de 16 a 25 años para ser exactos, y dadas las conclusiones obtenidas se puede asegurar que el aumento del salario mínimo provoca efectos negativos significativamente importantes. Concretamente las elasticidades que se extraen del estudio son entre -0,13 y -0,21.

Por otra parte, también se han dado una serie de estudios que han recurrido al análisis sobre paneles de datos de manera individualizada, con el objetivo de poder identificar individuos que puedan verse afectados de manera directa por los cambios que puedan darse en el salario mínimo.

Uno de los estudios pioneros en adoptar este tipo de enfoque, fue el realizado por Janet Currie y Bruce Fallick titulado “A note on the new minimum wage research”, en donde utilizaron datos longitudinales provenientes del NLSY (National Longitudinal Survey of Youth) con el objetivo de estudiar las consecuencias que puedan darse en el nivel de empleo por los aumentos en el salario mínimo.

Siendo más concreto, los autores implementan una evaluación sobre la brecha salarial de los individuos, teniendo en cuenta el salario que estos poseían en t-1 respecto al salario mínimo que se establece en t, siempre y cuando el salario en t-1 se encontrase entre el salario mínimo antiguo y el nuevo. En caso contrario, no se tenían en cuenta para la investigación, ya que no se veían afectados directamente por el aumento que se había producido en el salario mínimo de un año para el otro.

Seguidamente, realizan modelos que puedan comparar las tasas de empleo resultantes del aumento del salario mínimo, para los individuos que se vieron afectados de manera directa por esta variación. Los resultados que se obtuvieron al desarrollar estos modelos fueron significativamente negativos, demostrando claros efectos desfavorables sobre el empleo. En particular, los individuos que fueron afectos por la subida del salario mínimo entre los años 1980 y 1981, vieron descendidas en un 3% sus probabilidades de seguir manteniendo empleo un año después.

Dado que para estas fechas el aumento del salario mínimo fue de en torno al 15%, este estudio estima que la elasticidad de esta variable sobre el nivel de empleo es de en torno al -0.2, pese a no tener contempladas los descensos en las a priori, posibles probabilidades que podrían darse a la hora de encontrar empleo en t , para las personas que se encontraban desempleadas previamente a la subida del salario mínimo.

Posteriormente a esta investigación, se produjeron una serie de críticas por varios motivos, dentro de las cuales destaca por encima la realizada por Card y Krueger. Una de las principales vías críticas es sobre la estimación realizada por Currie y Fallick resultando en un excelso efecto negativo por parte del aumento del salario mínimo sobre el empleo de los trabajadores clasificados como “no cubiertos” por el salario mínimo.

Para contrarrestar estas críticas, Currie y Fallick justifican que su esfuerzo de intentar identificar a los trabajadores no cubiertos resultó ser en vano debido a que la distribución salarial de los trabajadores no cubiertos también muestra un gran repunte sobre el salario mínimo interprofesional tanto para el año 1980 como para 1981. Además, otra razón por la que puede preocupar este estudio es debido a que se utiliza como grupo de control a trabajadores que poseían un salario por encima del nuevo salario mínimo, lo cual según opino, es poco acertado.

Más en adelante, investigadores como John M. Abowd realizan una serie de estudios entre finales de siglo y principios del siguiente, intentando dar una segunda vuelta al enfoque impuesto por Currie y Fallick, volviendo a especificar la variable mediante términos reales e identificando de manera más acertada a los individuos que han podido ser “liberados” por una disminución del salario mínimo interprofesional, así como incluir a

los que se han quedado en su empleo pese a producirse un aumento del salario mínimo real. En concreto, tiene en cuenta por ejemplo para cuando el salario mínimo aumenta, aquellos individuos que se vieron afectados debido a que su salario en el año t , se encuentra entre franja del salario mínimo real del año t y el valor del salario mínimo real en $t+1$. Esta selección de observaciones es muy similar a la que anteriormente he mencionado sobre Currie y Fallick, sin embargo, Abowd elige siempre basar esta toma sobre variables expresadas en términos reales.

Por otro lado, lo novedoso de esta casuística es que se incluye el caso en el que el salario mínimo nominal no tenga ninguna variación entre t y $t+1$. Para Currie y Fallick esto significaba que no había ningún tipo de observación que pudiera ser válida, ya que no han existido variaciones en la política analizada, sin embargo, Abowd si tenía en cuenta el siguiente grupo de individuos:

1. Si no existe ningún cambio en el salario mínimo nominal entre t y $t+1$, se valorarán como observaciones afectadas, aquellos individuos que su salario real en $t+1$, se encuentre por encima del valor del salario real en t .

Con lo que con ello se consigue incluir una nueva serie de observaciones gracias a efectuar valoraciones sobre términos reales en vez de nominales.

Posteriormente, Abowd efectúa una serie de estudios utilizando datos longitudinales de Francia y Estados Unidos con el objetivo de examinar las transiciones hacia y desde el empleo. Por un lado, el análisis realizado sobre Estados Unidos presenta resultados bastante contrarios, ya que tras efectuar el estudio se encuentran por un lado aumentos del salario mínimo real, pero por otro también se encuentran significativas disminuciones.

En este caso Abowd realiza el estudio utilizando datos de la década de 1980 y dados los resultados que obtuvo, sacó a relucir que la disminución progresiva que se estaba produciendo en el valor real del salario mínimo, producía consiguientemente aumentos de las tasas de transición del no empleo al empleo, lo que conlleva, una elasticidad significativamente negativa de empleo respecto a subidas del salario mínimo. En cambio, Abowd realizando otra serie de investigaciones, con datos por ejemplo que abarcaban el periodo comprendido entre los años 1981 y 1991, incluyendo tanto las bajadas como las subidas del valor real del salario mínimo interprofesional, no encontró pruebas

estadísticamente significativas a favor de la afectación de los aumentos del salario mínimo sobre la tasa de entrada o salida en el mercado laboral.

Utilizando estas investigaciones previas, Neumark utilizó una serie de datos sobre las décadas de las 80 y 90, para tener un análisis con mayor amplitud a los anteriormente vistos. En el estudio se estiman los efectos de los salarios mínimos de cada uno de los estados durante casi 20 años, lo cual permite incorporar los cambios, no solo en el salario mínimo federal, sino en cada una de las regiones estadounidenses.

Específicamente, en este estudio se define un modelo influenciado por el cambio observado en el salario mínimo estatal efectivo para cada mes con un conjunto de variables índice que describen dónde se ubica el ingreso de un individuo por encima del salario mínimo. El modelo también incluye interacciones que capturan cambios diferenciales de las variables dependientes, las cuales difieren en varios puntos de la distribución salarial independientemente de los cambios en el salario mínimo a la par que un conjunto de variables demográficas y de clase de habilidad, así como las interacciones interestatales entre años.

En este sentido, los efectos del salario mínimo se identifican a partir de los cambios diferenciales en el salario mínimo efectivo para los trabajadores que se encuentran en puntos similares de la distribución salarial.

Además, para producir un análisis con mayor eficacia, se utilizan una serie de procedimientos econométricos para capturar cualquier efecto rezagado de cambios en el salario mínimo y estimar ecuaciones para salarios, empleo, horas trabajadas (empleo constante) y ganancias semanales del trabajo.

Al igual que el estudio realizado por Currie y Fallick, el análisis realizado por Neumark se encuentra limitado a las personas empleadas en el año t , ya que, cómo en el estudio justifica, “no tenemos un salario inicial para las personas inicialmente desempleadas”.

Los resultados que se traducen de este estudio muestran que los trabajadores cuyos salarios iniciales están cerca del salario mínimo son los más afectados por las variaciones que se puedan dar en esta política. Aquellos que permanecieron trabajando vieron aumentar sus salarios, pero el empleo y las horas trabajadas disminuyeron, lo que llevó a un efecto neto global negativo del salario mínimo sobre los ingresos laborales de estas

personas. La flexibilidad laboral estimada oscila entre -0.06 y -0.15 para los empleados que inicialmente pagaban el salario mínimo o un poco más.

El efecto sobre las horas de trabajo es más pronunciado en la parte inferior de la distribución salarial, lo que sugiere que los empleadores también responden a los efectos de la subida del salario mínimo, al acortar la semana laboral de los trabajadores con los salarios más reducidos.

Los resultados que se extraen del estudio, basados equitativamente para tanto adolescentes como adultos, son consistentes con los resultados que se habían obtenido anteriormente por investigaciones como las realizadas por los economistas Kenneth A. Couch y David C. Wittenburg en su estudio “La respuesta de las horas de trabajo a los aumentos del salario mínimo” en el año 2001.

Además del estudio que ya hemos comentado, también se aplicó la misma temática a investigaciones realizadas en otros lugares, como por ejemplo la realizada por Yuen en el año 2003, donde utiliza la Encuesta de actividad del mercado laboral de Canadá, que incluye datos semanales del mercado laboral.

Sin embargo, dado que muchas variables importantes, como el IPC y la tasa de desempleo provincial, se registran con menos frecuencia, Yuen se las ingenió para formar una tabla con temporalidad trimestral y registró el empleo de todos a la mitad del trimestre. Yuen estimó el impacto en el empleo de jóvenes de entre 16 y 24 años para el periodo que comprende los años 1988 y 1990. Una de las cualidades de este estudio que lo diferencian de otros, es que se hizo especial énfasis sobre las comparaciones y variaciones internas del país, ya que existían claras desigualdades entre una provincia canadiense y otra. Como reflejo de esto, se pueden comprobar que existieron casi un total de una veintena de variaciones de esta política para el periodo que se había seleccionado.

Este artículo se enfoca en definir un grupo de control para realizar una estimación sobre los efectos que tiene la subida del salario mínimo sobre el empleo canadiense. En particular, Yuen estima los modelos de los efectos de los salarios mínimos sobre el empleo de dos maneras:

1. Utilizando como grupo de control a los trabajadores con salarios altos de la misma provincia, así como a todos los trabajadores de las provincias sin cambios en los salarios mínimos.
2. Utilizando como grupo de control sólo a los trabajadores con salarios bajos de otras provincias sin cambios en los salarios mínimos.

En el segundo enfoque, los trabajadores de las provincias con el mismo salario mínimo se consideran el grupo de control de salarios bajos si sus salarios están entre el salario mínimo de esa provincia y \$0,25 por encima.

En la misma sintonía que los trabajos que anteriormente he comentado, Yuen limitó su muestra a aquellos que inicialmente estaban empleados y, por lo tanto, analizó solo la posibilidad de pasar de tener empleo a encontrarse desempleado. El autor consigue identificar y analizar a las personas que, cuyos ingresos, se hallan en una escala entre el antiguo y el nuevo salario mínimo.

Además, la investigación incluye otro tipo de variables secundarias que pueden afectar de manera directa a los resultados del análisis, teniendo en cuenta geolocalización, etapas económicas, situación general del sector en cuestión que se analice... siempre teniendo en consideración tanto el corto como el largo plazo.

Consiguientemente, descubrió que el uso de una estimación de grupo de control que incluía a trabajadores con salarios altos que coincidían con trabajos anteriores tenía un gran impacto negativo en el empleo en el grupo de riesgo. La flexibilidad del empleo juvenil y adolescente encontramos cifras que oscilan entre -0,75 y -0,84 y para los empleos de personas con mayor edad, encontramos elasticidades comprendidas entre -1,23 y -1,77. Estos son niveles de flexibilidad importantes, pero se basan en un grupo muy pequeño de trabajadores y, por lo tanto, no necesariamente contradicen la flexibilidad general estimada para adolescentes o adultos jóvenes con valores absolutos más bajos.

Por el contrario, las estimaciones que utilizan solo el grupo de control de salarios bajos resultaron en una ristra de efectos de carácter negativo, pero a la vez insignificantes, muy cercanos a la nula afectación para los jóvenes y el empleo juvenil. Estas conclusiones que se extraen de la investigación son en gran medida, contrarias con las que se obtuvieron por parte de Neumark, el cual también sigue el mismo hilo de investigación utilizando empleados que se encuentren situados en otras zonas geográficas, pero que, a la vez, ocupaban la misma posición que los trabajadores del grupo de control en la distribución salarial.

Sin embargo, Yuen señala que los trabajadores de bajos salarios no son un grupo homogéneo, es decir, se pueden categorizar de manera más específica si los dividimos en dos clases de grupos distinguidos:

- Trabajadores "temporales" de bajos salarios que trabajaron con salarios bastante bajos durante menos de una tercera parte del año, ya que los empleos estudiados en esta categoría suelen ser “empleos estacionales”, es decir, trabajos que proliferan en una época del año en particular (por ejemplo, empleos en bares, restauración y hostelería en épocas estivales debido al auge del turismo).
- Trabajadores de salarios bajos “permanentes”, los cuales se caracterizan por estar trabajando con estos salarios tan reducidos al menos tres cuartas partes del año, es decir, empleos que proliferan a lo largo de todo el año, pero que, por la baja cualificación requerida, pagan salarios bastante reducidos.

Yuen justifica esta distinción debido a la productividad marginal de los trabajadores, ya que los datos nos demuestran una productividad muy diferente para cada uno de los grupos, llegando a ser positiva para un grupo respecto al salario que les reporta, y negativa para los otros. Las estimaciones proporcionadas por Yuen indican que la flexibilidad laboral que se da para los jóvenes con salarios reducidos de manera temporal es de hasta 1,18, lo cual son cifras estadísticamente significativas. En cambio, la productividad laboral que se obtiene para los trabajadores de salarios bajos de manera permanente es muy distinta que la anterior, llegando a obtener cifras de en torno a -0,8 hasta cifras de -1,20, lo cual son cifras igualmente de significativas que las anteriormente obtenidas, pero en este caso en sentido contrario al anterior grupo mencionado.

Además, para los trabajadores de larga duración mal pagados, las estimaciones no son sensibles a la selección del grupo de control. Yuen concluye: "Cuando los grupos de tratamiento se definen correctamente, las predicciones que se obtienen, aunque bastante chocantes, son las más acertadas y concluyentes posibles". En conclusión, los argumentos que este proporciona, es que los trabajadores que reciben salarios bajos de manera permanente tienen que individualizarse de manera clara respecto a los trabajadores con trabajo temporal, ya que, como hemos podido comprobar tras su estudio, los resultados son muy diferentes.

Otro de los estudios de gran importancia fue el realizado por Michele Campolieti, Tony Fang y Morley Gunderson los cuales utilizaron un enfoque similar al anteriormente mencionado para otro conjunto de datos, en este caso para el periodo comprendido entre 1993 y 1999, con los que encontraron resultados con efectos negativos sobre el empleo con mayor consistencia que análisis anteriormente mencionados. En particular, estos autores utilizan datos longitudinales de la Encuesta Canadiense de Ingresos y Dinámica Laboral para investigar el impacto de los cambios en los salarios mínimos en diferentes provincias para las situaciones de empleos de bajos salarios en los jóvenes que se quedan desempleados tras la aplicación de esta reforma.

De la misma manera que realizó Yuen en su estudio que he comentado anteriormente, este trabajo define a los grupos de riesgo como aquellos trabajadores que su salario se encuentra entre el rango del salario mínimo en $t-1$ y el nuevo salario mínimo en t , es decir, un salario que se halla entre el salario mínimo antiguo y el nuevo salario mínimo. Tras ello, compararon su probabilidad de cambiar con la de un grupo de control de trabajadores jóvenes que vivían en provincias donde el salario mínimo no cambió durante todo el año.

Los resultados extraídos del estudio proporcionan estimaciones para la comparación con grupos de control que van desde trabajadores que tienen como salario el propio salario mínimo hasta 25 centavos por encima del salario mínimo, hasta todos los trabajadores que se encuentran dentro del grupo de control para observaciones obtenidas este año.

Al igual que ocurrió en el estudio de Yuen, en esta exhaustiva investigación, utilizando como grupo de control a todos los trabajadores jóvenes de otras empresas, se observó un efecto negativo significativo del salario mínimo, oscilando entre elasticidades del rango comprendido entre -1,24 y -1,61. Sin embargo, también informaron un efecto negativo significativo del grupo de control de salarios bajos, es decir, trabajadores que tenían un salario entre 0,25 y 0,75 centavos por encima del salario mínimo a la hora, con una flexibilidad que varía entre -0,83 y -1,68, cifras estadísticamente significativas igual que las anteriormente vistas.

La transformación de estos datos en flexibilidad general del empleo juvenil, ajustada por los tamaños relativos de los grupos de control de riesgo y bajos salarios, produce una estimación de la elasticidad en el rango de -0,33 a -0,54. Los autores llegan a la conclusión, tras examinar los resultados, de que existe un efecto significativo mayor aún en la tasa de desempleo debido a los efectos provocados por la variaciones del salario mínimo de la década de 1990 en comparación con la muestra de Yuen, aunque no brindan una evidencia clara y directa para respaldar esta posible no linealidad.

La cuestión del impacto de los salarios mínimos en aquellos con una cualificación laboral más reducida se presenta a veces como una alternativa de "trabajo por trabajo", es decir, la suposición de que un aumento en el salario mínimo motiva a los empleadores a contratar a empleados con una cualificación mayor y, por lo tanto, afecta a los empleados con menor cualificación de manera más significativa, es decir, se produce un efecto sustitución ya que a los empleadores les compensa más el coste de tener los empleados con un mayor grado de cualificación debido a la subida de los costes que supondría tener ahora a los empleados con salarios cercanos al salario mínimo, cosa que no se había valorado con anterioridad.

Con su análisis en 2005, el economista Connolly examina esta cuestión directamente utilizando datos extraídos de encuestas a nivel nacional y concluye que es más probable que los trabajadores con salario mínimo (definido como el conjunto de empleados que ganan menos del 130% del salario mínimo antes del aumento salarial) no tengan estudios superiores al título de secundaria, aumenta en los estados en los que el salario mínimo aumenta, pero no cambia en los estados en los que no se producen ninguna clase de aumentos. Con ello, concluyó que "los trabajadores con baja cualificación que ganan el

salario mínimo se benefician proporcionalmente más que aquellos trabajadores con una cualificación laboral más alta".

Sin embargo, a medida que aumenta el salario mínimo, la demanda de trabajadores menos cualificados tiende a ir disminuyendo progresivamente, mientras que la demanda de trabajadores más cualificados suele ir en aumento. En este caso, la disminución relativa en la proporción de trabajadores educados que reciben el salario mínimo no significa que estén siendo desplazados, sino que ahora están ganando salarios más altos a medida que aumenta la demanda de trabajadores que tienen mayor cualificación, es decir, por una parte, salen favorecidos los que mantienen el empleo, pero a la par una parte de ellos se verán abocados a quedar desempleados.

Dividiendo en géneros, para los hombres un aumento en el salario mínimo está relacionado con la tasa de transición de los empleos con salario mínimo a los empleos con salarios más altos en el caso de las personas con más estudios, mientras que las transiciones desde puestos de trabajo por encima del salario mínimo hacia puestos de trabajo con salario mínimo se producen en mayor proporción para los que tienen menos estudios.

Para las mujeres, la diferencia es menor o es prácticamente nula, lo que significa que los puntajes cualitativos de los hombres permanecen constantes a lo largo de la muestra. Por lo tanto, sus resultados pueden deberse simplemente a una mayor demanda de trabajadores con una formación superior para empleos en los que el salario sea igual o similar al del salario mínimo.

4.8 Diferentes cuestiones y métodos que se deben tener en cuenta

Podemos concluir esta investigación, destacando varias nuevas líneas de investigación sobre el impacto del salario mínimo en el empleo. En primer lugar, existe una parte de novedosa literatura, sobre el impacto de los salarios mínimos en los modelos de búsqueda de equilibrio estructural, que a menudo toma como punto de partida los efectos positivos de los salarios mínimos en el empleo que se encuentran en algunas de las nuevas investigaciones sobre el salario mínimo. Algunos ejemplos notables son los siguientes estudios:

- *“Un modelo empírico de búsqueda de equilibrio en el mercado laboral”* de Gerald Van den Berg y Geert Ridder

- “*Efectos del salario mínimo en los resultados del mercado laboral bajo tasas de búsqueda, emparejamiento y contacto endógeno*” de Christopher Flinn
- *Salarios mínimos y efectos positivos sobre el empleo en el equilibrio general* de Tom Ahn, Peter Arcidiacono y Walter Wessels.

Dichos estudios pueden brindar respuestas sobre el impacto en el empleo y el bienestar, aunque la respuesta depende en gran medida de los supuestos subyacentes. Una forma de ejemplificar esto último de manera clarividente, es mediante la investigación de Christopher Flinn, la cual consigue arrojar resultados muy diferentes dependiendo de si el índice de contacto, es decir, la tasa de entrada en los portales de empleo para la consiguiente búsqueda de trabajo por parte de los potenciales trabajadores es endógena o no.

Cuando es exógeno, el empleo (de 16 a 24 años) aumenta con el salario mínimo hasta unos 8 dólares aproximadamente (en los datos del período en que el mínimo federal pasó de 4,25 a 5,15 dólares), y los salarios mínimos aumentan el bienestar. Pero cuando la tasa de contacto se trata como endógena, incluso si el salario mínimo es de \$5, los beneficios acabarían por ir disminuyendo cuando el salario mínimo caiga por debajo de \$3.33. Además, los datos hacen que sea difícil distinguir entre los dos casos que he presentado con anterioridad.

Está claro que, llegados a este punto en la investigación, no conviene enfocarse en exceso, en estas literaturas a la hora de poder extraer ciertas conclusiones. En su lugar, quizás es mejor que pongamos la mira en investigaciones que tienen como objetivo, el mencionado en la siguiente cita de Flynn; "el objetivo limitado de usar métodos casi empíricos para describir con precisión los efectos de cambios importantes en las observaciones recientes sobre el salario mínimo". Es conveniente realizar este paso en parte porque gran parte del debate sobre el salario mínimo se ha centrado en el último tipo de investigación, ya que, por un lado, ya es bastante difícil compilar y sintetizar la literatura, y por otro, porque estoy convencido que los resultados de este enfoque son más veraces y se pueden extraer conclusiones de un carácter más significativo.

Consiguientemente, llego a la premisa que, al considerar los tipos de resultados anteriores, los enfoques del modelo de búsqueda de salario mínimo todavía se basan principalmente en preguntas totalmente teóricas que no obtienen una respuesta clara y fundamentada sobre la especificación del modelo estimado, a la par que aún sigue siendo desconocido como discernir en la validez de las estimaciones de carácter alternativo.

A la par de lo anteriormente mencionados, soy consciente de las ventajas y desventajas comparativas que pueden existir a la hora de proceder de esta manera. Es obvio que, en todo este trabajo de investigación, estoy mencionado economistas experimentados en la materia que pueden obtener conclusiones mucho más empíricas y avanzadas que las aportadas por mi persona.

Aun así, creo que tras todo lo anteriormente recopilado, y la información que he podido evaluar a lo largo de este trabajo, puedo llegar a realizar una conclusión lo suficientemente veraz y objetiva para tenerla en cuenta, ya que, como he mostrado, a lo largo de esta investigación, he recopilado todo tipo de estudios en relación con los efectos del salario mínimo en el empleo, independientemente del autor que lo realizara y la ideología que este pudiera seguir.

5. RESULTADOS Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Este análisis que he realizado de múltiples lecturas acerca del salario mínimo me ha permitido llegar a una serie de resultados lo suficientemente concluyentes para permitirme formar mi propia conclusión acerca de la cuestión. Si viene siendo cierto, que una gran parte de las lecturas que se han analizado a lo largo de esta investigación se basan en datos extraídos de empleos de carácter adolescente y juvenil con salarios mínimos o muy cercanos a este, pero es lógico que si queremos analizar los efectos que puede tener la aplicación de una política, busquemos al grupo que puede estar más afectado por la implantación de esta.

Es por ello por lo que, tras el arduo estudio que he realizado, determino que no puedo apoyar de manera unánime la teoría galardonada de David Card, Joshua D. Angrist y Guido W. Imbens, ya que, cómo se ha podido comprobar, existen claros indicios que nos indican que el salario mínimo sí que afecta en muchos casos al nivel de empleo de ciertos trabajadores. Bien es cierto que hay casos en los que la subida del salario mínimo parece que a priori no afecta de manera clara al nivel de empleo, aunque hemos visto que, en una significativa parte de estos, la investigación peca de ser parcialmente incompleta. Por ello, como afirma Card, puede ser cierto que en casos aislados nos encontremos situaciones laborales en las que, aumentando el salario mínimo, no se sucedan consecuencias negativas sobre el nivel de empleabilidad. Sin embargo, casos aislados no pueden servir como dogma que justifique un comportamiento general, con lo que, desde mi punto de vista, para evaluar correctamente los efectos de una política como la comentada, debemos examinar por un lado estudios de panel más extensos, incorporando todas las posibles variaciones en políticas que puedan afectar directa o indirectamente a la evolución del empleo, ya que, como hemos observado, una gran cantidad de las investigaciones que determinan que no se han producido influencias negativas sobre el nivel de empleo, toman muestras sin tener en cuenta políticas externas a las del salario mínimo.

Además de ello, como se ha demostrado a lo largo de múltiples estudios en las últimas décadas, mediante la implantación de una política como la del aumento del salario mínimo, acabamos generando en la gran mayoría de ocasiones, efectos contrarios a los que teóricamente, busca conseguir esta política.

Tras lo investigado, llego a la clara conclusión que sí, debo extraer una deducción de todo lo analizado, no apoyo la teoría planteada por los economistas galardonados ya que una subida del salario mínimo a nivel general no favorece a mejorar la situación de las personas afectadas directamente por esta política, es decir, trabajadores en su mayoría de corta edad o poco cualificados. Tal y como yo lo veo, una política como la estudiada esta encaminada a ayudar a las personas que puedan mejorar su situación económica gracias a la subida general del salario mínimo interprofesional, y tras lo estudiado, veo que, en su gran mayoría, genera efectos contrarios a los pretendidos.

Cómo múltiples estudios han concluido, no solo no ayudan a conseguir el objetivo planteado, sino que pueden generar efectos negativos como el efecto sustitución que conlleva un aumento considerable del paro en esta franja de población afectada. Con lo que, para aplicar esta clase de políticas, deberíamos encontrarnos en una situación económica que permita realizar ajustes de esta clase, poniendo como ejemplo una casuística en la que encontremos un gran poder de la clase trabajadora debido a escasa demanda de empleo y, en cambio, una gran oferta por parte de las empresas. En casos como el explicado, existirá margen para llegar al equilibrio en el que la oferta sea igual o muy similar a la demanda, pudiendo por tanto aumentar el salario ofertado hasta llegar a ese punto.

Resumiendo todo lo explicado, la política que he estudiado, es aplicable en casos en los cuales pueda beneficiar a conseguir el equilibrio óptimo en el mercado laboral para el periodo presentado, pero, por el contrario, si no nos encontramos en situaciones concretas como la que he comentado, la implantación de esta política, no solo no generará el efecto deseado, sino que muy posiblemente, conllevara efectos negativos, sobre la franja de la población afectada directamente, convirtiéndose en un generador de desempleo y desestabilidad económica.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Aaronson, D., & French, E. (2007). Product market evidence on the employment effects of the minimum wage. *Journal of Labor economics*, 25(1), 167-200.
- Baker, M., Benjamin, D., & Stanger, S. (1999). The highs and lows of the minimum wage effect: A time-series cross-section study of the Canadian law. *Journal of labor Economics*, 17(2), 318-350.
- Brown, C. (1999). Minimum wages, employment, and the distribution of income. *Handbook of labor economics*, 3, 2101-2163.
- Brown, C., Gilroy, C., & Kohen, A. (1982). *The effect of the minimum wage on employment and unemployment: a survey* (No. w0846). National Bureau of Economic Research.
- Burkhauser, R. V., Couch, K. A., & Wittenburg, D. C. (1996). "Who Gets What" from Minimum Wage Hikes: A Re-Estimation of Card and Krueger's Distributional Analysis in Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage. *ILR Review*, 49(3), 547-552.
- Burkhauser, R. V., Couch, K. A., & Wittenburg, D. C. (2000). A reassessment of the new economics of the minimum wage literature with monthly data from the Current Population Survey. *Journal of Labor Economics*, 18(4), 653-680.
- Card, D., & Krueger, A. B. (1995). Time-series minimum-wage studies: a meta-analysis. *The American Economic Review*, 85(2), 238-243.
- Card, D., Katz, L. F., & Krueger, A. B. (1994). Comment on David Neumark and William Wascher, "Employment effects of minimum and subminimum wages: Panel data on state minimum wage laws". *ILR Review*, 47(3), 487-497.
- Card, D. (1992). Using regional variation in wages to measure the effects of the federal minimum wage. *ILR Review*, 46(1), 22-37.
- Card, D. (1992). Do minimum wages reduce employment? A case study of California, 1987–89. *ILR Review*, 46(1), 38-54.
- Cengiz, D., Dube, A., Lindner, A., & Zipperer, B. (2019). The effect of minimum wages on low-wage jobs. *The Quarterly Journal of Economics*, 134(3), 1405-1454.
- Clemens, J., & Strain, M. R. (2018). The short-run employment effects of recent minimum wage changes: Evidence from the American community survey. *Contemporary Economic Policy*, 36(4), 711-722.
- Currie, J., & Fallick, B. (1993). The minimum wage and the employment of youth: evidence from the NLSY.
- Giuliano, L. (2013). Minimum wage effects on employment, substitution, and the teenage labor supply: Evidence from personnel data. *Journal of Labor Economics*, 31(1), 155-194.

- Hashimoto, M. (1982). Minimum wage effects on training on the job. *The American Economic Review*, 72(5), 1070-1087.
- Katz, L. F., & Krueger, A. B. (1992). The effect of the minimum wage on the fast-food industry. *ILR Review*, 46(1), 6-21.
- Kim, T., & Taylor, L. J. (1995). The employment effect in retail trade of California's 1988 minimum wage increase. *Journal of Business & Economic Statistics*, 13(2), 175-182.
- Lemos, S. (2009). Minimum wage effects in a developing country. *Labour Economics*, 16(2), 224-237.
- M., & Wascher, W. (2004). Minimum wage effects throughout the wage distribution. *Journal of Human Resources*, 39(2), 425-450.
- Manning, A. (2016). The elusive employment effect of the minimum wage.
- Meer, J., & West, J. (2016). Effects of the minimum wage on employment dynamics. *Journal of Human Resources*, 51(2), 500-522.
- Neumark, D. (2001). The employment effects of minimum wages: Evidence from a prespecified research design the employment effects of minimum wages. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 40(1), 121-144.
- Neumark, D. (2018). Employment effects of minimum wages. *IZA World of Labor*.
- Neumark, D., Schweitzer, M., & Wascher, W. (2000). The effects of minimum wages throughout the wage distribution.
- Neumark, D., & Wascher, W. (1992). Employment effects of minimum and subminimum wages: panel data on state minimum wage laws. *ILR Review*, 46(1), 55-81.
- Neumark, D., & Wascher, W. (1995). Minimum wage effects on employment and school enrollment. *Journal of Business & Economic Statistics*, 13(2), 199-206.
- Neumark, D., & Wascher, W. (1995). Minimum-wage effects on school and work transitions of teenagers. *The American Economic Review*, 85(2), 244-249.
- Neumark, D., & Wascher, W. (2000). Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania: Comment. *American Economic Review*, 90(5), 1362-1396.
- Neumark, D., & Wascher, W. (2002). State-level estimates of minimum wage effects: New evidence and interpretations from disequilibrium methods. *Journal of Human resources*, 35-62.
- Neumark, D., & Wascher, W. L. (2008). *Minimum wages*. MIT press.
- Sabia, J. J. (2006). The effect of minimum wage increases on retail and small business employment. Employment Policies Institute.

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

Schmitt, J. (2015). Explaining the small employment effects of the minimum wage in the United States. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 54(4), 547-581.

Stewart, M. B. (2004). The employment effects of the national minimum wage.

Stigler, G. J. (1946). The economics of minimum wage legislation. *The American Economic Review*, 36(3), 358-365.

Wellington, A. J. (1991). Effects of the minimum wage on the employment status of youths: An update. *Journal of Human Resources*, 27-46.