

¿Es alto el salario mínimo en Colombia?: una comparación internacional*

Remberito Rhenals M.**

—Introducción. —El salario mínimo: algunos beneficios y costos. —II. Informalidad y salario mínimo: una breve reseña de la literatura. —A. Los enfoques teóricos sobre la informalidad laboral. —B. Alguna evidencia empírica sobre los impactos del salario mínimo en Colombia. —III. El salario mínimo en Colombia: una comparación internacional. —A. Una mirada global sobre los salarios mínimos. —B. Salario mínimo e ingreso per cápita: una relación más estrecha. —IV. Informalidad y salario mínimo: evidencia en América Latina y Colombia. —Conclusiones. —Referencias bibliográficas.

Primera versión recibida el 30 de junio de 2009; versión final aceptada el 28 de julio de 2009

Resumen: este artículo muestra que Colombia parece tener niveles de salario mínimo e informalidad laboral mayores que los esperados de acuerdo con su ingreso per cápita, aunque no se encuentra entre los países de “maxi salarios mínimos”. La evidencia empírica descriptiva mostrada no parece apoyar el enfoque tradicional sobre la relación entre salario mínimo e informalidad. Esto significa que gobiernos, analistas y organizaciones multilaterales deberían ser prudentes cuando recomiendan para los países en desarrollo reducciones en el salario mínimo con el fin de mejorar el ingreso de los trabajadores informales. De gran importancia resulta modificar la política de salario mínimo contra-cíclica

implementada en el período analizado, a juzgar por el comportamiento de sus niveles relativos. Finalmente, la política de salario mínimo en Colombia parece estar cambiando su objetivo, debido a la estrategia empresarial de eliminar la negociación colectiva descentralizada.

Palabras clave: salario mínimo, empleo, sector informal, mercados laborales segmentados, relaciones laborales.

Abstract: this article sample that Colombia seems to have levels of minimum wage and labor unmannerliness greater than the hoped ones in agreement with its entrance per capita, although is not between the

* Este artículo es producto de la línea de investigación en Análisis de la Coyuntura y la Política Económica Nacional y Mundial del Grupo de Macroeconomía Aplicada de la Facultad de ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia.

** Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia y miembro del Grupo de Macroeconomía Aplicada. Dirección electrónica: rhenals@economicas.udea.edu.co

countries of "maxi minimum wages". The shown descriptive empirical evidence does not seem to support the traditional approach on the relation between minimum wage and unmannerliness. This means that multilateral governments, analysts and organizations would have to be prudent when they recommend for the countries developing reductions in the minimum wage with the purpose of improving the entrance of the informal workers. From great importance it turns out to modify the against-cyclical policy of implemented minimum wage in the analyzed period, judging by the behavior of his relative levels. Finally, the policy of minimum wage in Colombia seems to be changing its objective, due to the enterprise strategy to eliminate the decentralized collective negotiation.

Key words: minimum wage, use, informal sector, segmented labor markets, labor relations.

Résumé : l'objectif de cet article est de montrer que même si la Colombie paraît avoir des niveaux salaire minimum et de travail informel plus grands que ceux qu'on attend normalement, en accord avec son revenu par tête, ce pays ne se trouve pas parmi les pays de « maxi salaires minimaux ». L'évidence empirique ne soutient pas l'analyse traditionnelle sur la relation entre salaire minimum et travail informel. Cela signifie que les gouvernements, les analystes et les organismes multilatéraux devraient être prudents lorsqu'ils font des recommandations pour les pays en développement concernant des réductions dans le salaire minimum afin d'améliorer le revenu des travailleurs informels. Le comportement des niveaux relatifs du salaire

minimum montre qu'il est important de modifier la politique de salaire minimum contre-cyclique mise en œuvre dans la période analysée. Finalement, la politique de salaire minimum en Colombie semble avoir changé son objectif, étant donnée la stratégie patronale d'éliminer la négociation collective décentralisée.

Mots clef: salaire minimum, emploi, travail informel, marchés de travail segmentés, relations de travail.

Clasificación JEL: J81, J82, J89.

Introducción

Frecuentemente se afirma por un conjunto de analistas nacionales y extranjeros que el salario mínimo es alto en Colombia. Este elevado nivel salarial afecta negativamente la generación de empleo formal o protegido, principalmente asalariado no calificado, y aumenta la ocupación informal. De hecho, una importante literatura señala las distorsiones en los mercados laborales de América Latina como las causas principales de la elevada informalidad en la región. Por ejemplo, Lora y Olivera (1998) atribuyen la expansión del sector informal a las reformas incompletas de la legislación laboral y de las instituciones del mercado de trabajo. Las principales distorsiones consideradas son altos impuestos a la nómina, salarios mínimos elevados y altos costos de ajuste (directos e indirectos) asociados, en particular, con las regulaciones en materia de estabilidad laboral o protección del empleo.

La relación entre salario mínimo e informalidad es teóricamente ambigua y la evidencia empírica es controversial. Además, mientras que los impactos teóricos del salario míni-

mo en el empleo formal son claros en un mercado laboral competitivo; bajo condiciones de competencia imperfecta (cuando las empresas, individual o colectivamente, tienen influencia en la fijación de salarios o empleo, por ejemplo), estos impactos son indeterminados (Freije, 2004)¹. Por su parte, las diferentes metodologías utilizadas para dilucidar los efectos de cambios en el salario mínimo sobre el empleo han arrojado resultados disímiles. La evidencia empírica poco concluyente está asociada también con la obligatoriedad y el grado de cumplimiento de la legislación sobre el salario mínimo en la economía formal, puesto que ambas inciden igualmente en la ocupación en este sector, constituyendo también un determinante de los impactos en el empleo informal. En general, los efectos del salario mínimo sobre el empleo, la informalidad, la acumulación de capital humano, la pobreza y la distribución del ingreso son controversiales. Con el fin de juzgar los niveles de salario mínimo en los países se utilizan diferentes indicadores, que deben tomarse con cuidado en virtud de los problemas que presentan.

Desde el punto de vista de las políticas, uno de los principios básicos de la economía consiste en diferenciar entre objetivos e instrumentos. El caso del salario mínimo es un típico ejemplo de instrumentos que se usan para fines diferentes para los cuales fueron creados (Costa, 1997). En estas condiciones no es extraño que los resultados se alejen de los esperados. La experiencia de los diferentes países muestra que la política de salarios mínimos puede

tener objetivos múltiples. Por ejemplo, para las autoridades económicas, el salario mínimo tiende a ser considerado como un instrumento de política antiinflacionaria y, desde la perspectiva de la política social, es visto como un instrumento de reducción de la pobreza y la desigualdad (BID, 2004). Estas consideraciones, entre otras, explican su gran importancia.

Este artículo consta de cinco secciones, incluyendo esta introducción. En la primera se presentan rápidamente los principales beneficios y costos de los salarios mínimos. En la segunda sección se realiza una breve reseña de la literatura sobre la relación entre informalidad y salario mínimo. La tercera, se ocupa de mostrar la magnitud del salario mínimo colombiano y de la informalidad laboral en el contexto internacional y de América Latina. Además, presenta alguna evidencia descriptiva de la relación entre salario mínimo e informalidad con base en información para las siete principales áreas metropolitanas entre 1984 y 2008. La quinta sección sintetiza las principales conclusiones y algunas implicaciones de política.

Este artículo muestra que Colombia parece tener niveles de salario mínimo e informalidad laboral mayores que los esperados de acuerdo con su ingreso per cápita, aunque no se encuentra entre los países de “máximos salarios mínimos”. La evidencia empírica mostrada no parece apoyar el enfoque tradicional sobre la relación entre salario mínimo e informalidad. Esto significa que gobiernos, analistas y organizaciones mul-

1 Una síntesis muy didáctica de los enfoques utilizados en la literatura económica para analizar los efectos del salario mínimo en el empleo se encuentra en Arango, Herrera y Posada (2007).

tilaterales deberían ser prudentes cuando recomiendan para los países en desarrollo reducciones en el salario mínimo con el fin de aumentar el empleo formal y mejorar el ingreso de los trabajadores informales. De gran importancia resulta modificar la política de salario mínimo contra-cíclica implementada en el período analizado, a juzgar por el comportamiento de sus niveles relativos. Finalmente, la política de salario mínimo parece estar cambiando su objetivo, debido a la estrategia empresarial de eliminar la negociación colectiva descentralizada. La literatura muestra que estas negociaciones contribuyen a relaciones empresas-trabajadores más productivas económicamente y reducen la búsqueda de rentas por parte de los sindicatos. En cambio, la sustitución de la negociación colectiva descentralizada es una causa frecuente de salarios mínimos altos en muchos países, que sólo pueden pagar empresas del sector moderno. Pero en ningún caso parece conducir a la fijación de salarios mínimos socialmente adecuados.

I. El salario mínimo: algunos beneficios y costos

Dejando de lado el debate sobre la necesidad de regulación de los mercados laborales, la literatura ha identificado una serie de beneficios y costos de la política de salarios mínimos. En términos económicos y prácticos, la discusión se centra en el nivel en que se fije dicho salario en relación con la productividad laboral, no en la insti-

tución como tal². Entre los beneficios se afirma que el salario mínimo proporciona un apoyo a los trabajadores que perciben remuneraciones bajas en sus negociaciones individuales con los empleadores y facilita la contratación de personal por parte de pequeñas y medianas empresas. Además, en la medida en que beneficia a los trabajadores que perciben salarios bajos, puede tener efectos favorables sobre la pobreza y la desigualdad (BID, 2004). También constituye un mecanismo de protección de los trabajadores individuales frente al poder de mercado que pueden tener las empresas, dado que ellos pueden carecer de información, influencia o medios para encontrar empleos mejor remunerados (Blanchard, 2002).

Algunos autores consideran también que el salario mínimo fuerza a las empresas a una mayor eficiencia y productividad (Webb, 1912), a la salida del mercado de las menos productivas (Nell, 1988) o presiona a las firmas, mediante la ineficiencia X , a recortar procesos y gastos ineficientes, induciendo una mayor innovación (Altman, 1998). La teoría de los salarios de eficiencia también podría justificar un salario mínimo alto. Como se sabe, la hipótesis central de estos modelos es que el pago de un salario elevado no sólo genera costos más elevados para las empresas, sino también mayores beneficios. Y existen varias razones por las que esto podría ocurrir (Romer, 2008). Con salarios de eficiencia, que se ubican por encima del nivel de mercado, las empresas tratan de asegurar un fuerte compromiso de los

2 En este artículo, como es usual en el ámbito académico, el análisis de los efectos del salario mínimo hace referencia a su magnitud. En particular, en relación con su nivel (por encima) de equilibrio competitivo. En Economía, tradicionalmente, la fijación de un precio mínimo por debajo del equilibrio competitivo no tiene importancia. Sin embargo, en relación con el mercado laboral no está exento de problemas.

trabajadores y altos niveles de productividad. Otra interpretación de los salarios de eficiencia argumenta que su utilización por las empresas del sector formal tiene el propósito de contrarrestar la atracción que ejerce el sector informal sobre muchos trabajadores (Weller, 2007).

Los argumentos en contra de la fijación de un salario mínimo son ampliamente conocidos. Entre otros, reduce el empleo en el sector formal y aumenta el desempleo o la informalidad laboral, principalmente de los trabajadores de bajos ingresos; reduce la rentabilidad relativa de estudiar de los jóvenes, conduciéndolos, especialmente los de familias pobres, a abandonar sus estudios y a pasar a la fuerza laboral, lo que tiene efectos negativos y de largo plazo tanto en la distribución del ingreso, como en la pobreza; puede reducir la participación laboral de las mujeres, en virtud del efecto-ingreso, disminuyendo los ingresos familiares y puede inducir un uso más intensivo de capital. Además, puesto que solamente garantiza un ingreso mínimo para los que tienen empleo estable, puede conducir a una parte importante de la población a ingresos nulos o bajos (Costa, 1997).

En síntesis, la opinión dominante entre los economistas es que el salario mínimo es una distorsión de mercado que, de tener efectos, causa desempleo o informalidad

y genera pérdidas de eficiencia y bienestar social. Por lo menos, a nivel microeconómico, tiene impactos opuestos sobre los ingresos de los trabajadores, especialmente no calificados, y sobre las ganancias de las empresas. Sin embargo, esta posición dista de tener consenso, debido a que los salarios mínimos pueden justificarse por razones de eficiencia o como una intervención orientada a corregir fallas de mercado. De acuerdo con diferentes estudios, el balance entre los beneficios del mayor salario y el costo de las menores posibilidades de empleo tiende a ser positivo y, por lo menos, en el corto plazo, los aumentos del salario mínimo mejoran la distribución del ingreso laboral (BID, 2004)³.

La existencia de salarios mínimos obligatorios responde generalmente a objetivos de política social orientados a aumentar los ingresos de los ocupados de menores recursos⁴. Sin embargo, pese a que puede tener algunos efectos favorables sobre la pobreza y la distribución del ingreso, no parece ser un instrumento adecuado para estos objetivos. En primer lugar, estos impactos posiblemente son leves y de corto plazo⁵. Y, en segundo lugar, de acuerdo con una parte importante de la literatura, cuando su aplicación es efectiva provoca distorsiones en la asignación de recursos, reduciendo el empleo agregado y debilitando las señales del mercado laboral, debido a que genera

3 Según el BID (2004), para que el salario mínimo cumpla su función debe reunir varios requisitos, siendo el más importante que sea ampliamente conocido y tanto empresas como trabajadores consideren inaceptable que a un trabajador se le pague por debajo de este nivel. Esto significa que el nivel establecido constituye una convención social dictada por las realidades económica y social de los países. En general, debe ser razonable, simple, estable y ampliamente discutido y concertado.

4 Según la OIT, el principal objetivo de la política de salario mínimo es la protección de los trabajadores y sus familias: "La fijación de salarios mínimos debería constituir un elemento de toda política establecida para eliminar la pobreza y para asegurar la satisfacción de las necesidades de todos los trabajadores y de sus familias".

5 Los impactos de mediano y largo plazo de los aumentos en el salario mínimo no se conocen.

una menor dispersión en la parte baja de la distribución salarial. Además, esta norma puede inducir mayor empleo en el sector informal, especialmente de mano de obra con bajos niveles de calificación, puesto que en esta parte de la economía existen menores probabilidades de cumplimiento (Hernández, Garro y Llamas, 2000).

Parece, entonces, que el salario mínimo no es un instrumento adecuado de política que genere logro de metas sociales importantes, dado que no garantiza un ingreso mínimo familiar a la población de menores recursos y puede darse también que, sobre cierto nivel de salario mínimo, el ingreso mínimo de las familias disminuya (Costa, 1997). Tampoco parece adecuado utilizarlo sistemáticamente como un instrumento de política antiinflacionaria, pese a su influencia sobre los costos de producción, las expectativas inflacionarias y el gasto público⁶, debido, entre otras razones, a que puede conducir a salarios mínimos excesivamente bajos, con impactos negativos en la distribución del ingreso y en la pobreza; además, de que en la literatura internacional hay muy poca evidencia de efectos del salario mínimo en los precios y ninguna en los países en desarrollo (Lemos, 2007).

Los vínculos entre salario mínimo e ingresos familiares son más complejos que la relación entre salario mínimo y distribución de los ingresos laborales. Un requisito previo para que un aumento en el salario míni-

mo incremente los ingresos de las familias pobres y disminuya la desigualdad entre los ingresos familiares es que el salario mínimo se concentre en los trabajadores con salarios bajos. Este caso se presenta cuando el aumento de los ingresos familiares que resulta de la elevación del salario mínimo excede la pérdida de ingresos de aquellos trabajadores de bajos salarios que pierden su empleo o encuentran solamente una ocupación de menor dedicación como consecuencia del mismo incremento en el salario mínimo (OECD, 1998). Como señalaba Fiszbein (1992), la ambigüedad de las conclusiones derivadas de la mayoría de los análisis teóricos surge del hecho de que los salarios mínimos afectan la desigualdad del ingreso de distintas maneras. Los impactos sobre aquellos trabajadores directamente afectados por cambios en el salario mínimo podrían ser neutralizados por un número de efectos indirectos.

La magnitud de la elasticidad del empleo con respecto al salario proporciona una indicación, si este requisito está resuelto. Sin embargo, muchos otros factores también deben ser considerados (OECD, 1998). En este estudio, bastante cuidadoso, se examinan los impactos del salario mínimo en la distribución del ingreso y la pobreza en 17 países pertenecientes a la OECD⁷. Y concluye que el salario mínimo puede reducir las tasas de pobreza y la desigualdad de ingresos entre las familias trabajadoras. Sin embargo, su impacto en la pobreza y

6 Un aumento del salario mínimo no siempre conduce a un reajuste de toda la escala salarial, el denominado "efecto farol" (el salario mínimo no sólo afecta el empleo, sino también la distribución de los salarios). En Colombia, por ejemplo, Arango y Posada (2006) no encontraron evidencia alguna de movimientos conjuntos de largo plazo entre el salario mínimo y la remuneración de los funcionarios públicos, ni tampoco entre el salario real del sector privado y el salario mínimo.

7 Desafortunadamente no parece haber un trabajo similar para América Latina de amplia cobertura.

en la distribución global del ingreso es limitado, debido a que muchas familias pobres no tienen a nadie trabajando y muchos trabajadores con salarios mínimos viven en hogares con ingresos superiores al promedio. De todas maneras, en países donde hay un gran número de trabajadores pobres de tiempo completo y empleo estable, los aumentos en el salario mínimo tienen un mayor potencial para reducir la pobreza y la desigualdad de los ingresos familiares.

Probablemente, el salario mínimo no sea un instrumento bien orientado a reducir la pobreza de los trabajadores, como otras medidas mejor probadas. Sin embargo, estas medidas enfrentan otros inconvenientes: pueden dar lugar a trampas de pobreza, generar una caída en las remuneraciones de los trabajadores de bajos salarios y ser muy costosas. Esto sugiere que puede haber algún margen para complementar ciertas prestaciones laborales con un salario mínimo nacional. El beneficio neto global de la combinación de esta política dependerá del contexto económico e institucional específico del mercado de trabajo en cada país (OECD, 1998). La correlación negativa entre salario mínimo y pobreza observada en algunos países podría indicar que están más comprometidos en la lucha contra la pobreza y han desarrollado políticas sociales destinadas a los pobres. En consecuencia, podría existir un círculo virtuoso entre

el salario mínimo y otras herramientas que se utilizan para combatir la pobreza (Saget, 2001).

II. Informalidad y salario mínimo: una breve reseña de la literatura

En la literatura, la definición de sector informal es heterogénea⁸. No obstante, pese a las diferentes definiciones, la comunidad académica ha venido identificando las causas y consecuencias de las actividades informales. Además, aunque su presencia no es un problema exclusivo de los países en desarrollo, su magnitud es significativamente mayor que en los países desarrollados. De hecho, la participación de estas actividades en la producción total ha aumentado en los últimos años en el mundo en desarrollo. Cabe señalar que la importancia de la economía informal suele medirse también en términos de su participación en el empleo total, debido probablemente a la mayor facilidad de obtención de datos y a su relación con los problemas de pobreza.

Las principales causas o determinantes del tamaño del sector informal mencionadas en la literatura son las normas y regulaciones, de un lado, y el desempeño macroeconómico, de otro lado⁹. Las regulaciones

8 El concepto de informalidad ha cambiado en el tiempo y en relación estrecha con el desarrollo de la literatura sobre los determinantes y consecuencias de la informalidad. Una primera generación de trabajos puede asociarse a una cierta definición de informalidad ligada a situaciones como pobreza, marginalidad y sub-empleo. La segunda generación de trabajos comienza a desarrollar una definición de informalidad asociada al desobedecimiento de normas estatales en materia económica (Mejía y Posada, 2007). Este artículo presenta también una breve reseña del desarrollo de esta literatura. En Cárdenas y Mejía (2007) y Thomas (1992), por ejemplo, se encuentra un resumen de las diferentes definiciones.

9 Alm y López-Castaño (2002) muestran la existencia de una relación negativa entre informalidad y ciclo económico en Colombia: en períodos de alto (bajo) crecimiento la informalidad se reduce (aumenta).

y prácticas institucionales en el mercado de trabajo pueden ser clasificadas en cuatro grupos: el salario mínimo, los costos laborales no salariales (contribuciones a la seguridad social, indemnizaciones por despido y aportes parafiscales), los efectos de la acción sindical tanto sobre los contratos colectivos de trabajo como sobre las negociaciones salariales y, por último, otras regulaciones laborales como la estabilidad en el empleo y las condiciones de trabajo (Hernández, Garro y Llamas, 2000). En consecuencia, esta reseña se circunscribe a uno de los determinantes de la informalidad: el salario mínimo.

A. Los enfoques teóricos sobre la informalidad laboral

En la literatura económica de la informalidad laboral pueden distinguirse dos grandes enfoques: la informalidad como “refugio” involuntario y la informalidad como estrategia voluntaria. En el primer enfoque se encuentran los modelos duales segmentados, debido a la existencia de rigideces en el mercado de trabajo, por ejemplo, la fijación de un salario mínimo o la presencia de un costo laboral no salarial excesivos (Mejía y Posada, 2007). La informalidad como estrategia voluntaria se inscribe en la teoría de los mercados eficientes¹⁰. Las personas optan por trabajar en el sector formal o informal de acuerdo con sus preferencias y, en consecuencia, obtienen un beneficio máximo, dadas sus características personales, en el sector en que terminan trabajando. Los trabajadores son libres de buscar lo que más les conviene y, con el tiempo, lo logran. La informalidad

sería una respuesta óptima a las ventajas netas que reporta. Incluso, trabajadores con condiciones similares pueden aceptar distintas remuneraciones en diferentes sectores simplemente porque las características no pecuniarias difieren entre empleos. Por ejemplo, algunos empleos ofrecen estabilidad, mientras que otros confieren más libertad, y los trabajadores eligen de acuerdo con sus preferencias (Freije, 2001).

De hecho, Maloney (2003), después de realizar una revisión de las principales características normalmente asociadas con el sector informal, propone una visión de la informalidad como un sector microempresarial no regulado, más que como un “refugio” involuntario en un mercado de trabajo residual: trabajadores asalariados y “cuenta-propistas” en actividades informales con bajos niveles de productividad. Como señala el autor, esta visión no pretende negar la pertinencia del enfoque dualístico tradicional de los mercados de trabajo, por ejemplo, en condiciones de recesión de la economía o en presencia de salarios mínimos y regulaciones laborales distorsionantes. Pero lo que parece claro en México y otros países de América es que gran o la mayor parte del sector informal representa una vida sana y voluntaria de las pequeñas empresas y, por tanto, debe ser analizado en este contexto.

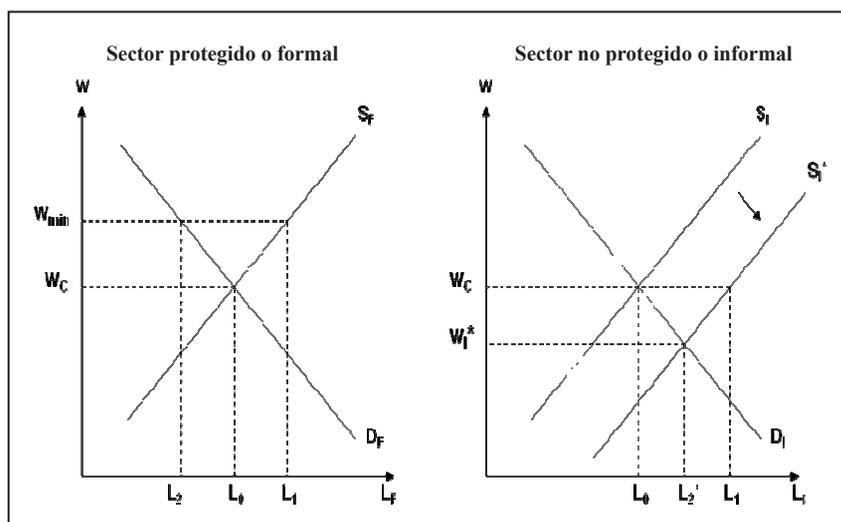
El modelo competitivo con dos sectores permite abordar el primer enfoque. Siguiendo a Arango, Herrera y Posada (2007), se supone que un sector se ajusta a la normatividad del salario mínimo (“sector cubierto” o formal), por ejemplo; mientras que en el otro no rige

10 Mejía y Posada (2007) presentan un modelo de equilibrio general con mercados flexibles, completos e informados o la informalidad como una estrategia voluntaria.

o no se cumple esta disposición (“sector no cubierto” o informal)¹¹. En consecuencia, puede esperarse que algunos trabajadores que pierden su trabajo en el sector cubierto, como resultado del aumento en el salario mínimo, sean absorbidos por el sector no cubierto. Esta situación se representa en el gráfico 1: un aumento del salario mínimo (por ejemplo, a w_{\min}) produce una caída del empleo en el sector formal (digamos L_2) y desplaza la curva de oferta de trabajo hacia la derecha en el sector informal (hasta S_1^*), generando un exceso de oferta de trabajo al

nivel del salario competitivo (w_c). Como resultado, el salario de los trabajadores informales disminuye (w_1^*) y aumenta el empleo (L_2^*) en dicho sector. Sin embargo, como señalan los autores, puede que estos no sean los efectos. La dirección en que se mueve el trabajo entre los sectores, el nivel de desempleo y el diferencial de salarios dependen de la elasticidad de la demanda de trabajo de los dos sectores, de la elasticidad de la oferta de trabajo total, de la cobertura del salario mínimo y de la tasa de vacantes en el sector formal.

Gráfico 1
Efectos del salario mínimo en un modelo competitivo con dos sectores



Fuente:

11 En este caso, el sector informal estaría compuesto, además de los trabajadores considerados en este artículo (OIT, 2008), por los empleados en aquellas empresas formales que no cumplan con la norma de salario mínimo. Se supone que las remuneraciones en el sector informal son menores que en el sector informal. Sin embargo, en la definición estadística tradicional de empleo informal existen, de hecho, grupos de trabajadores (cuenta propia, por ejemplo) con remuneraciones superiores. En consecuencia, se deberían excluir para ser consistentes con el modelo teórico.

En este marco teórico, puede inscribirse el trabajo de Mincer (1976), que representa un hito fundamental para el desarrollo de la teoría y de los modelos formales de informalidad. Se trata de un modelo de mercado de trabajo dual segmentado, donde muestra que, cuando se considera la posibilidad de que algunos trabajadores estén esperando trabajos en el sector formal, la dirección de los efectos tampoco puede ser determinada *a priori*. Según este autor, esta posibilidad se explica por la existencia de un salario no competitivo en el sector formal, es decir, un salario mínimo mayor al del equilibrio competitivo, donde la tasa de desempleo de equilibrio se obtiene de la condición de que la ganancia descontada neta de esperar por trabajos en el sector formal sea igual a cero. En estas condiciones, una disminución en el salario mínimo, aumentará el empleo en el sector formal y caerá el número de trabajadores desempleados, en equilibrio.¹² Dependiendo de la magnitud de esta caída, en relación con el aumento del empleo formal, el tamaño del sector informal puede aumentar o disminuir. La dirección del cambio en el ingreso de los trabajadores informales dependerá de la dirección de la reasignación sectorial del trabajo generada por la disminución en el salario mínimo. Si la reducción en el desempleo es suficientemente grande (es decir, mayor que el aumento en el empleo formal) el salario en el sector informal caerá (Fiszbein, 1992).

No obstante, bajo las condiciones que definen el enfoque denominado “estándar o tradicional” (oferta de trabajo fija y pleno empleo), la relación entre salario mínimo

y empleo informal es claramente positiva, mientras que entre salario mínimo e ingreso de los trabajadores informales es inequívocamente negativa. Puede observarse, en primer lugar, que los sectores formal e informal están relacionados exclusivamente a través de la oferta de trabajo. En segundo lugar, que mientras en el caso general, el aumento del salario mínimo puede conllevar a mayor desempleo e informalidad; en el caso particular, solamente a mayor informalidad. Y, en tercer lugar, ambos resultados están asociados con los efectos del salario mínimo en el empleo formal. En el modelo competitivo, estos impactos son claramente negativos. Sin embargo, incluso en el marco de este enfoque estándar, ha habido un debate considerable acerca de la especificación más apropiada y las elasticidades estimadas son muy sensibles a diferentes especificaciones.

En los modelos teóricos alternativos, un mayor salario mínimo puede aumentar el empleo. Como se sabe, el monopsonio maximizador de beneficios contrata trabajo hasta que la curva de costo marginal corta la curva de demanda de trabajo (punto A en el gráfico 2). En consecuencia, el empleo se sitúa en L_M y el salario pagado en w_M . Comparado con una situación de equilibrio competitivo, se encuentra que la cantidad de trabajo contratada y, probablemente, los salarios son menores en un mercado monopsonico. Puede observarse también, que un salario mínimo fijado entre w_M y w_X aumenta el empleo. La diferencia radica cuando se establece por debajo o por encima del salario competitivo (w_C). En este último caso se produce desempleo. En

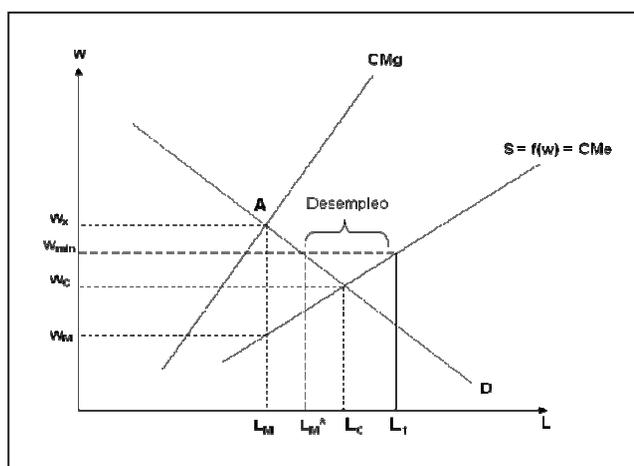
12 La magnitud del aumento en el empleo formal dependerá de la elasticidad-salario de la demanda de trabajo.

cambio, un salario mínimo mayor que w_x disminuye el empleo. Sintetizando, en el caso de un monopsonio, la imposición de un salario mínimo tiene efectos ambiguos en el empleo¹³. La teoría de los salarios de eficiencia predice un efecto similar, pero por otras razones. Un salario mínimo adecuado podría introducir una mejora paretiana. Finalmente, en el modelo de búsqueda, los efectos finales de un aumento del salario mínimo sobre el empleo también son ambiguos (Arango, Herrera y Posada, 2007).

Pese a estas diferentes predicciones, puede afirmarse que, generalmente, los efectos negativos de aumentos en el salario sobre

el empleo son más probables cuanto mayor sea el nivel del salario mínimo en relación con la productividad de los trabajadores, más elástica sea la demanda de mano de obra, menos elástica la oferta de trabajo y más pequeña las respuestas de inversión de las empresas y los individuos. Por su parte, entre más elevada sea la elasticidad de sustitución entre la mano de obra calificada y no calificada, más grandes tienden a ser los efectos negativos sobre el empleo de los trabajadores menos calificados. En consecuencia, el tamaño y el signo de estos efectos pueden diferir entre las empresas, los individuos (edad y niveles de habilidad, por ejemplo), zonas geográficas y según el nivel del salario mínimo (OECD, 1998).

Gráfico 2
Efecto del salario mínimo con un monopsonista



Fuente:

13 Aunque la pertinencia del monopsonio ha sido cuestionada, estudios desde la década de los noventa sugieren que un cierto grado de monopsonio puede existir en cualquier caso en que las empresas individuales enfrentan una curva de oferta de trabajo ascendente, lo cual puede ocurrir por varias razones. Por ejemplo, cuando la información sobre las vacantes es imperfecta o la búsqueda de empleo y la movilidad laboral son costosas (OECD, 1998). En América Latina, los desempleados disponen de pocos servicios o recursos que los ayuden en la búsqueda de empleo.

Una última cuestión se refiere a los impactos de corto plazo y largo plazo de los cambios en el salario mínimo. Muchos de los modelos teóricos comparan el nuevo nivel de equilibrio del empleo con el anterior. Sin embargo, dado los costes de ajuste, los efectos de corto plazo pueden ser mucho más modestos de lo previsto por la teoría. Además, como sugieren algunos modelos de capital humano, las respuestas dinámicas (aumentos de la inversión en educación y formación) pueden alterar las predicciones simples de las respuestas de largo plazo basadas en modelos más estáticos (OECD, 1998).

Desde otro ángulo, de acuerdo con el enfoque tradicional, disminuciones en el salario mínimo tendrían efectos favorables en el ingreso de los trabajadores informales. Y, puesto que la mayoría de los pobres urbanos trabajan en el sector informal, estas reducciones serían una política efectiva contra la pobreza y la desigualdad del ingreso¹⁴. El mecanismo es el mismo: una reducción del salario mínimo aumenta el empleo en el sector formal, disminuye la oferta de trabajo en el sector informal y eleva las remuneraciones. No obstante, la posibilidad de una correlación positiva entre salario mínimo e ingresos de los trabajadores informales también ha sido abordada en la literatura.

De hecho, las críticas al enfoque estándar se iniciaron, por lo menos, con el trabajo de Mincer (1976), cuyo resultado está siempre asociado con una reducción del número de desempleados mayor al aumento del empleo en el sector formal, en este caso, cuando se reduce el salario mínimo¹⁵.

En el marco del enfoque estándar, pero considerando que los mercados entre ambos sectores son interdependientes, Fiszbein (1992) desarrolla también un modelo de economía dual en que puede presentarse una relación positiva entre salario mínimo e ingreso de los trabajadores informales¹⁶. Esta interdependencia se incorpora mediante el supuesto de que los trabajadores formales compran bienes y servicios producidos en el sector informal. De hecho, desde la década de 1970 una importante literatura enfatiza la importancia de esta demanda, especialmente de hogares de bajos ingresos (Tokman, 1983 y Banco Mundial, 1990). López, Sierra y Henao (1983) encontraron que, en Colombia, la demanda de bienes y servicios producidos en la economía informal está estrechamente relacionada con los salarios del sector formal. De esta manera, este modelo ofrece un tratamiento más general al considerar la oferta y demanda de trabajo en las relaciones entre los dos sectores.

14 Cabe recordar los supuestos de brecha de remuneraciones a favor de los trabajadores formales y movilidad de los trabajadores entre sectores. Aunque los análisis rigurosos de los datos muestran que los diferenciales salariales entre los sectores formal e informal son estadísticamente significativos, incluso después de ajustar por los efectos de varias características personales y del hogar, así como por el sesgo de selectividad, la evidencia no es unánime. Algunos autores, como Tannen (1991), no encontró diferencias significativas, después de realizar ajustes similares, en el nordeste brasileño (Freije, 2001).

15 Recuérdese que este autor solamente levanta el supuesto de pleno empleo del enfoque tradicional.

16 Según este autor, la dualidad o segmentación del mercado laboral es resultado de la existencia de un salario no competitivo en el sector formal (dualismo del sector moderno). El sector informal es el segmento "desprotegido" y competitivo de la economía, además de ser considerado como una bolsa del excedente de trabajo urbano.

La presencia de vínculos de demanda entre los dos sectores tampoco permite hacer predicciones *a priori*, pero la dirección de los cambios en el salario mínimo sobre el ingreso de los trabajadores informales no depende exclusivamente de la reasignación sectorial de la mano de obra. Pese a que el modelo genera resultados mucho más complejos que los sugeridos por los modelos estándares, permite identificar las condiciones en que se cumplen las diferentes predicciones de la relación entre salario mínimo e ingreso de los trabajadores formales. En este modelo, la posibilidad de un resultado no estándar puede presentarse en presencia de una relación positiva entre salario mínimo y empleo informal, así como en ausencia de grandes reducciones en el desempleo. En particular, ocurre probablemente más cuando el sector informal emplea una gran fracción de la fuerza de trabajo urbana y la demanda por los bienes producidos en el sector informal es inelástica al ingreso. El modelo destaca dos fuentes de cambios en los ingresos del sector informal: modificaciones en los términos de intercambio entre los sectores y en la productividad del sector informal. Finalmente, (Fiszbein, 1992) señala que la información disponible muestra que un resultado no estándar no es sólo una curiosidad, sino una posibilidad real en muchos países latinoamericanos.

B. Alguna evidencia empírica sobre los impactos del salario mínimo

La dirección y magnitud de los efectos del salario mínimo dependen tanto de su nivel y grado de cumplimiento, como de las características específicas de los mercados laborales en cada país. En los países desarrollados, los resultados empíricos de la relación entre empleo y salario mínimo han sido diversos. En efecto, recientemente Neumark y Wascher (2006) muestran que hay una amplia gama de estimaciones y una falta de consenso acerca de los efectos globales de un aumento del salario mínimo sobre el empleo¹⁷. No obstante, concluyen que la afirmación, expresada muchas veces, según la cual la investigación de los últimos años no apoya el enfoque tradicional de una relación inversa entre salario mínimo y empleo es claramente incorrecta: una mayoría considerable de los estudios de los países altamente industrializados arrojan una constante indicación (aunque no siempre estadísticamente significativa) de los impactos negativos del salario mínimo en el empleo, principalmente de los trabajadores menos calificados. Entre los trabajos que proporcionan la evidencia más creíble, casi todos apuntan en esta dirección, tanto en Estados Unidos como en otros países desarrollados¹⁸. Por su parte, con respecto a sus efectos sobre otros salarios,

17 Los autores revisan aproximadamente 90 estudios para 15 países realizados desde principios de los noventa. Esta literatura la denominan la “nueva investigación sobre el salario mínimo”.

18 Cuando estos trabajadores se agregan en un grupo muy amplio, los impactos del salario mínimo en el empleo tienden a ser pequeños o nulos, debido a que los empresarios rempazan los trabajadores de más baja calificación por sustitutos cercanos dentro de este grupo. En consecuencia, los efectos pueden ser mayores de los sugeridos por los cambios en el desempleo neto (Neumark y Wascher, 2006).

la literatura internacional muestra que los aumentos del salario mínimo comprimen la distribución de los salarios. Sin embargo, aunque los efectos indirectos (*spillover*) en dicha distribución son también claros, la evidencia en cuanto a la extensión de estos efectos es mixta¹⁹. Mientras que algunos autores encuentran evidencia de efectos secundarios relativamente importantes en la parte alta de la distribución salarial, otros muestran impactos colaterales pequeños y limitados (Lemos, 2007).

La literatura empírica disponible acerca de los impactos del salario mínimo, basada principalmente en pruebas de los países desarrollados, no es muy útil para el análisis de las economías en desarrollo, donde el salario mínimo afecta a muchos más trabajadores y tanto las instituciones laborales como la aplicación de la ley difieren en aspectos importantes (Lemos, 2007). Además, la literatura de estos países es relativamente reciente y ha estado centrada en forma dominante sobre los efectos en los trabajadores del sector formal. De hecho, Neumark y Wascher (2006) revisan también alguna literatura sobre América Latina y el Caribe, pero reconocen las dificultades específicas de estos estudios para los países en desarrollo debido, entre otras razones, a la presencia de un gran sector informal y mayores niveles de incumplimiento de la norma de salario mínimo.

La evidencia sobre países latinoamericanos muestra que el efecto de compresión salarial es mucho más fuerte y abarca ambos sectores (formal e informal). Por ejemplo, Maloney y Núñez (2003), utilizando datos de paneles de finales de los noventa para ocho países sudamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Honduras, México y Uruguay), muestran un efecto de compresión importante en ambos sectores. Encuentran que la influencia del salario mínimo parece ser más fuerte en el sector informal que en el formal en Brasil, México, Argentina y Brasil. Sin embargo, algunos autores solamente encuentran evidencia de efectos positivos del salario mínimo sobre los salarios medios del sector formal en Costa Rica. Neumark, Cunningham y Siga (2003) muestran efectos secundarios en la parte inferior de la distribución salarial del sector formal. Edwards y Cox-Edwards (2002), con el fin de examinar los impactos en el mercado laboral de la reforma a la seguridad social en Chile, desarrollan un modelo del mercado de trabajo en las economías emergentes, donde los sectores formales e informales coexisten. Su calibración y simulación para Chile muestra que un incremento del salario mínimo aumenta el ingreso de los trabajadores informales²⁰.

En Brasil, donde la literatura es más amplia, un número importante de estudios encuentra efectos positivos del salario

19 Los cambios en el salario mínimo pueden tener impactos directos e indirectos en los otros salarios: desplazan la distribución hacia la derecha, incrementando la media, y cambian la forma de dicha distribución, reduciendo la varianza. En igualdad de condiciones, ambos implican un desplazamiento no paralelo de la distribución hacia la derecha, reduciendo la desigualdad salarial (Lemos, 2007). Esta autora presenta un sumario de la literatura latinoamericana sobre los impactos del salario mínimo, que ha sido utilizado ampliamente en este artículo.

20 Los autores suponen que el salario en el sector moderno (WM) es igual al salario mínimo (Wmin) más las contribuciones a la seguridad social (t), es decir: $WM = Wmin(1+t)$. Como la reforma establece estas contribuciones en cabeza de los trabajadores, simultáneamente decreta un aumento compensatorio en los salarios de los trabajadores. La simulación se realiza inicialmente sin ninguna compensación y posteriormente considerándola. El impacto del salario mínimo corresponde a los resultados arrojados cuando se incorpora la compensación.

mínimo en los salarios medios y, algunas veces, más grandes en el sector informal que en el formal. Esto sugiere que los efectos indirectos se extienden suficientemente en la distribución salarial para afectar en forma considerable la media y la mediana. Por ejemplo, Fajnzylber (2001) ha encontrado efectos importantes en la distribución global de los salarios (sectores formal e informal). Neri (1997; citado por Lemos, 2007) utiliza datos de panel individuales y el método de estimación de diferencias en diferencias para analizar el aumento del salario mínimo en 1995, encontrando efectos salariales más importantes para el sector informal. Soares (2002) muestra efectos salariales sustanciales en la parte inferior, pero no en la parte superior de la distribución, reportando evidencia favorable a los efectos de compresión. En contraste, los resultados de McIntyre (2002; citado por Lemos, 2007) muestran que el salario mínimo ha contribuido a aumentar la desigualdad salarial en la parte inferior de la distribución en las regiones pobres de Brasil. Un estudio de Angel (2002; citado por Lemos, 2007), con datos de panel para Colombia entre fines de los setenta y los noventa, encuentra también que los aumentos del salario mínimo incrementan la desigualdad salarial. En síntesis, pese a la evidencia limitada, un conjunto importante de estudios encuentra efectos secundarios de compresión importantes. Los resultados muestran también que el efecto de compresión es mucho más fuerte y los efectos indirectos se extienden más arriba en la distribución de los salarios en Brasil que en Estados Unidos. Y algunas veces son más fuertes en el sector informal. Además, estos efectos se limitan a la parte inferior de la distribución durante los períodos de baja inflación.

En un estudio para 19 países de América Latina y el Caribe, Kristensen y Cunningham (2006) muestran que los salarios mínimos afectan la distribución de los salarios del sector formal en 10 de los países de la muestra (Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guyana, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú y Venezuela), aunque en magnitudes diferentes: en forma indiscutible en Brasil, mientras que los resultados en Ecuador y Guyana son menos claros. En estos mismos países, los autores parecen encontrar también influencia favorable en la distribución de los salarios del sector informal. A estos países se agregan Bolivia, El Salvador, Guatemala y México. En la mayoría de los casos, el “pico” se presenta en el salario mínimo y es más pronunciado en el sector informal que en la distribución de los salarios del sector formal. Además, controlando por el grado de calificación de los trabajadores, encuentran que el salario mínimo afecta la distribución de los salarios de trabajadores de baja calificación en aquellos países con un nivel de salario mínimo relativo (con respecto al salario medio) bajo, como en Brasil y México. En los países donde el salario mínimo relativo es alto (Paraguay y Ecuador), el salario mínimo incide en la distribución de los salarios de trabajadores de baja calificación menos que en los altamente calificados.

En cuanto a los impactos del salario mínimo en el empleo, la evidencia existente es más limitada: se refiere a períodos recientes, solamente a algunos países y pocos estudios (uno o dos) en cada país. Aunque es relativamente segura la conclusión de efectos mayores en los países en desarrollo, existe evidencia de impactos pequeños en estos países. En consecuencia, debe tenerse cuidado con las magnitudes obtenidas,

debido a los pocos datos utilizados en las estimaciones, la varianza es alta y pueden no ser directamente comparables. Las revisiones de la literatura existente de los países en desarrollo, realizadas por Ghellab (1998) y Cunningham (2002), reportan una relación negativa entre salario mínimo y empleo. No obstante, Ghellab (1998) advierte que los problemas metodológicos ponen en duda este resultado. Estos autores, conjuntamente con otros, examinaron los estudios para los países latinoamericanos.

Los resultados de este examen muestran que en México los efectos son pequeños o nulos, debido a que el salario mínimo es muy bajo con respecto al salario usual de la mayoría de las empresas formales mexicanas; mientras que en Chile y Brasil se encuentran efectos negativos y en el caso brasileño, más pequeños que en Estados Unidos, pese a que el salario mínimo es obligatorio y los impactos en los salarios son importantes. La evidencia en Puerto Rico parece mixta (reducidos o probablemente grandes) y en Costa Rica no se encuentran o hay alguna evidencia de impactos negativos. En este último país, debido a que la norma de salario mínimo es compleja, se detecta un efecto positivo para niveles bajos y negativo para valores altos del salario mínimo. Solamente en Colombia, entre estos países, se observan efectos negativos grandes, debido a que el salario mínimo es alto y vinculante. También López, Rhenals y Castaño (2005) estiman efectos apreciables. Por su parte, Sánchez, Duque y Ruiz (2009) muestran que el aumento del salario mínimo eleva la tasa de desempleo en forma importante.

La desagregación por grupos de trabajadores arroja evidencia más clara. Bell (1997)

identifica una reducción entre 2% y 12% en el empleo de trabajadores no calificados colombianos, como consecuencia de un aumento de 10% en el salario mínimo. Maloney y Núñez (2003) encuentran un resultado similar para la segunda mitad de los noventa, pero una elasticidad del empleo con respecto al salario mínimo menor (-0,15). Por su parte, Feliciano (1998) no encuentra en México un impacto negativo del salario mínimo en los hombres, pero sí para mujeres; mientras que en los resultados de Montenegro y Pagés (2004) para Chile, el salario mínimo tiene efectos negativos importantes en el empleo de los trabajadores jóvenes poco calificados, pero mejora el empleo de las mujeres. Lemos (2007) muestra que el salario mínimo en Brasil no tiene un efecto adverso en el empleo ni a nivel agregado, ni en los sectores público y privado, ni en grupos específicos (jóvenes, mujeres o trabajadores poco calificados). La revisión del Banco Mundial (2006) de la literatura latinoamericana acerca del efecto de los salarios mínimos en el empleo encuentra grandes diferencias en sus niveles absolutos y relativos, pero resalta que un aumento del salario mínimo beneficia a muchos trabajadores, mientras que sus impactos adversos en el desempleo se concentran en grupos vulnerables, como jóvenes y mujeres de baja calificación (citados por Weller, 2007). Gindling y Terrell (2007) no encuentran efectos sobre el desempleo en Honduras, aunque hay alguna evidencia de que un salario mínimo muy alto puede incrementar el desempleo. Además, en los trabajadores con educación primaria de las grandes firmas, los efectos sobre los salarios son grandes, pero también sobre el desempleo.

Aunque el debate acerca de los efectos de un incremento del salario mínimo sobre el empleo de los trabajadores menos calificados continúa, existe una menor comprensión de los efectos laborales y salariales de los salarios mínimos en el sector no cubierto por la norma de salario mínimo (sector cubierto). La evidencia empírica de estos efectos tampoco es concluyente. De acuerdo con el modelo de equilibrio competitivo de dos sectores, si los efectos del salario mínimo en el empleo formal son débiles, no cabría esperar impactos importantes en el sector informal. Desafortunadamente, algunos estudios que muestran efectos importantes en el empleo informal, no estiman los impactos en el ingreso de estos trabajadores: por ejemplo, Cárdenas y Mejía (2007) y Sánchez, Duque y Ruiz (2009) para Colombia. Similarmente, una parte importante de la literatura que examina los efectos del salario mínimo en la distribución salarial no identifica los impactos en el empleo formal e informal y en el desempleo.

¿Cuál es la pertinencia empírica de la literatura teórica reseñada sobre la relación entre salario mínimo e informalidad? Los resultados de McIntyre (2002) parecen ajustarse a los modelos de economía dual clásicos: un salario mínimo alto (con respecto al salario competitivo), reduce el empleo formal y deteriora el ingreso de los trabajadores informales. En efecto, este autor muestra que el alza del salario mínimo incrementa el tamaño del sector informal y aumenta la desigualdad de ingresos en la parte inferior de la distribución en las regiones pobres de Brasil. En cambio, una gran parte de la literatura empírica no se ajusta bien o contradice las predicciones de

estos modelos. Por ejemplo, Gindling y Terrell (2007) muestran que en Honduras un aumento del salario mínimo incrementa los salarios y reduce el empleo en las medianas y grandes empresas (sugiriendo que sólo se cumple en estas empresas), mientras que en las pequeñas únicamente incrementa el empleo. En cambio, no encuentran efecto alguno en los trabajadores por cuenta propia, como tampoco en los salarios medios de los trabajadores de pequeñas empresas.

Estos mismos autores (2004) muestran evidencia de que en Costa Rica el aumento del salario incrementa los salarios de los trabajadores del sector formal urbano (empresas más grandes), pero también de otros trabajadores cubiertos por la norma de salario mínimo, tradicionalmente considerados como sector informal y donde a menudo se considera que la legislación se incumple (pequeñas empresas urbanas). Además, afirman que sus estimaciones sugieren que los mayores salarios mínimos aumentan más el ingreso de los trabajadores informales que el de los trabajadores del sector formal y, por tanto, pueden reducir las diferencias de ingresos entre los dos sectores. También encuentran que los salarios mínimos no tienen impacto significativo en los ingresos de los trabajadores de otro sector considerado como informal, pero que no están cubiertos por la legislación del salario mínimo: los trabajadores por cuenta propia. De esta forma, los salarios mínimos pueden contribuir al dualismo entre los sectores formal e informal, definidos como trabajadores asalariados y trabajadores por cuenta propia, respectivamente. Sin embargo, no encuentran ninguna evidencia de que alzas del salario mínimo reduzcan el ingreso de los trabajadores independientes.

Por su parte, aunque son relativamente pocos los estudios latinoamericanos que examinan los efectos del salario mínimo sobre la escala salarial, tanto de los trabajadores formales como informales, una mayoría es favorable a la existencia de una relación directa entre el salario mínimo y el ingreso de los trabajadores informales. Aunque se desconocen los mecanismos, este resultado es consistente con las predicciones de Mincer (1976), cuando los cambios en el empleo formal son menores que en el desempleo. Desafortunadamente, la mayoría no reporta efectos en el empleo (formal e informal) y en el desempleo. Pero también, bajo determinadas condiciones, con las predicciones de Fiszbein (1992)²¹. De todas maneras, las pruebas sobre el impacto de la legislación del salario mínimo en el sector informal son mixtas. Como señalan Kristensen y Cunningham (2006), existen también algunos estudios (la mayoría para Brasil) que encuentran efectos positivos del salario mínimo sobre otros salarios y negativos en el empleo, como predice la teoría neoclásica de los mercados laborales competitivos; mientras que otros muestran una caída en los salarios medios y un aumento del empleo en el sector informal, como resultado de los impactos sobre el sector formal en un modelo de economía dual o segmentada.

Los salarios mínimos existen en la mayoría de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, pero con diferencias sustanciales en la normatividad legal y en la

forma de funcionamiento²². Las principales diferencias se relacionan con su nivel con respecto a los salarios medios, el alcance de la diferenciación por edad o región, los mecanismos de indexación y las funciones de los gobiernos y los interlocutores sociales en su establecimiento. Esta heterogeneidad de las instituciones del salario mínimo también se presenta entre los países de América Latina y el Caribe, en términos de número, período de trabajo cubierto, alcance de la fijación, organismo encargado de establecerlo, frecuencia de cambio, criterio de ajuste, existencia de salarios inferiores y sanciones por incumplimiento. Quizás, el único aspecto común en la región sea el objetivo del sistema: fijar un piso salarial que proporciona un estándar mínimo de vida para el trabajador y, en algunos casos, de su familia (Kristensen y Cunningham, 2006).

III. El salario mínimo en Colombia: una comparación internacional

En la literatura internacional existen varios indicadores que permiten juzgar la magnitud de los salarios mínimos en los países. Estas mediciones pueden clasificarse en dos grandes grupos: absolutas y relativas. Entre las primeras pueden citarse aquellas que expresan los salarios mínimos en una moneda común, generalmente en dólares de Estados Unidos, bien sea en términos nominales o en paridad de poder adquisiti-

21 El sector informal podría ser una forma de evitar las ineficiencias de las regulaciones del mercado laboral (Maloney y Núñez, 2003). Según estos autores, el modelo dualista estándar sería bastante incompleto para explicar la coexistencia de los sectores formal e informal.

22 Según la OIT en más del 90% de los países existe legislación relacionada con la fijación del salario mínimo y la gran mayoría de los trabajadores asalariados en el mundo están legalmente cubiertos por esta legislación.

vo (PPA). Los salarios mínimos en dólares corrientes se obtienen con base en la tasa de cambio de mercado. Esta medida tiene, además de las fluctuaciones de la divisa, el inconveniente de suponer que cada bien tiene un único precio en todos los países, condición que se cumple sólo aproximadamente en los bienes y servicios transables internacionalmente. En cambio, los salarios mínimos expresados en términos de PPA (cantidad de moneda local requerida para adquirir la misma cantidad de bienes que podría comprarse en cada país con un dólar americano) transforma la moneda local a dólares del mismo poder adquisitivo, eliminando los efectos de distintos precios de los bienes y las fluctuaciones de la tasa de cambio. No obstante, este indicador ignora las diferencias de desarrollo económico entre países.

Entre las medidas relativas, en la literatura pueden identificarse las siguientes: 1) la relación entre el salario mínimo y la productividad laboral o los salarios de los trabajadores de baja calificación de los respectivos países. En este caso, el problema es práctico dada la dificultad de disponer de información estadística de los salarios o estimaciones relativamente homogéneas de la productividad laboral de estos trabajadores. 2) Comparar los salarios mínimos con las líneas de pobreza de los países. 3) la proporción entre el salario mínimo y el ingreso per cápita, la mediana de los salarios o el salario medio de la economía en cada país. En este artículo se utiliza esta medida relativa, pero con respecto al

ingreso per cápita, debido a que homogeniza naciones económicamente diferentes y constituye una aproximación de la productividad media de la economía, además de su amplia y fácil disponibilidad. Todas estas medidas presentan inconvenientes y deben ser tomadas con precaución a la hora de utilizarlas con el fin de juzgar la magnitud de los salarios mínimos en los diferentes países²³.

A. Una mirada global sobre los salarios mínimos

En la tabla 1 se presentan datos recientes sobre salarios mínimos, tanto en países desarrollados como en desarrollo. Como se espera, el salario mínimo aumenta con el nivel de ingreso per cápita de los países. Sin embargo, las diferencias en el salario mínimo entre estos grupos de países son bastante menores que las correspondientes a los ingresos per cápita, principalmente cuando las distancias entre estos últimos son mayores. Por ejemplo, mientras el salario mínimo de los países de alto ingreso es 9,4 veces mayor que el de los países de ingreso bajo, el ingreso per cápita de los primeros es 21 veces más grande que el de los segundos. Esta brecha de ingresos per cápita cae rápidamente a medida que los grupos de países son menos desiguales, pero sigue siendo mayor que la brecha de salarios mínimos. El salario mínimo en las economías de ingreso alto es 4,4 veces superior que el de los países en desarrollo, mientras que el ingreso per cápita es 5,1 veces. A juzgar por el coeficiente de

23 Una crítica de diferentes mediciones puede verse en Saget (2006). Esta autora muestra que algunos países clasificados como de salarios mínimos bajos con base en una medida dejan de serlo cuando se utiliza otro indicador, pasando a ser países con salarios mínimos intermedios o incluso muy altos. Sin embargo, cabe señalar que la mayoría de países tiende a permanecer en el mismo grupo, independientemente de la medida utilizada.

variación, mientras que en los diferentes grupos de las economías en desarrollo, la dispersión entre los salarios mínimos es

mayor que la de los ingresos per cápita; en los países de ingreso alto son prácticamente similares.

Tabla 1
Ingreso per cápita y salario mínimo

| Nivel de ingreso | Salario mínimo (Dólares PPP) | | Ingreso per cápita 2007 (Dólares PPP) | | Coeficiente de variación | |
|----------------------|------------------------------|---------|---------------------------------------|---------|--------------------------|--------------------------|
| | Promedio | Mediana | Promedio | Mediana | Salario mínimo | Ingreso per cápita (PPP) |
| Alto | 969,0 | 914,0 | 30884,6 | 28499,6 | 0,447 | 0,434 |
| Medio Alto | 328,6 | 332,5 | 11800,9 | 11682,0 | 0,383 | 0,263 |
| Medio Bajo | 223,0 | 198,5 | 4986,8 | 4596,3 | 0,566 | 0,490 |
| Bajo | 102,7 | 116,0 | 1452,2 | 1323,0 | 0,507 | 0,360 |
| Países en desarrollo | 220,0 | 198,0 | 6054,9 | 4664,3 | 0,636 | 0,784 |
| Mundo | 386,4 | 237,0 | 11572,6 | 7534,9 | 1,013 | 1,106 |

Fuente: OIT y FMI. Cálculos propios.

Nota: Los datos corresponden a 2007 o al año más reciente. Todas las variables incluyen los mismos países.

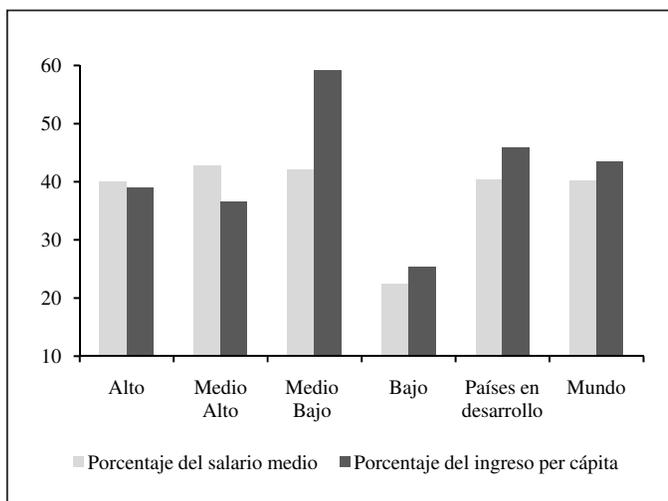
Según estas cifras, la mediana del salario mínimo mensual en el mundo ascendía en 2007 a 237 dólares en poder adquisitivo de paridad. En el 20% de los países de menor ingreso per cápita, el salario mínimo medio se sitúa en 114,3 dólares mensuales, un poco menos de 2 veces la línea de pobreza de dos dólares diarios; mientras que en el 20% superior es de 1.008,3 dólares mensuales (cerca de 34 dólares diarios): una relación de 1 a 9 entre los dos grupos de países²⁴.

En el gráfico 3 puede observarse que el porcentaje del salario mínimo en el salario

medio es similar entre los países de ingreso alto y las naciones en desarrollo: alrededor de 40% en ambos grupos. Aunque no se presentan las cifras, los coeficientes de variación muestran que la dispersión del salario mínimo relativo aumenta también con el menor nivel de desarrollo, por lo menos en términos de grupos de países. Además, en el agregado de las economías en desarrollo, esta dispersión es mayor que en los países de ingreso alto y superior a la del ingreso per cápita. Se observa igualmente que mientras la participación del salario mínimo en el salario medio y en el ingreso

24 Cuando se toma como referencia el salario mínimo, los valores respectivos son 1044,9 y 76,7 dólares.

Gráfico 3
Salario mínimo según niveles de ingreso per cápita de los países
(Porcentajes)



Fuente: OIT (2008b).

Nota: Los datos corresponden a 2007 o al año más reciente.

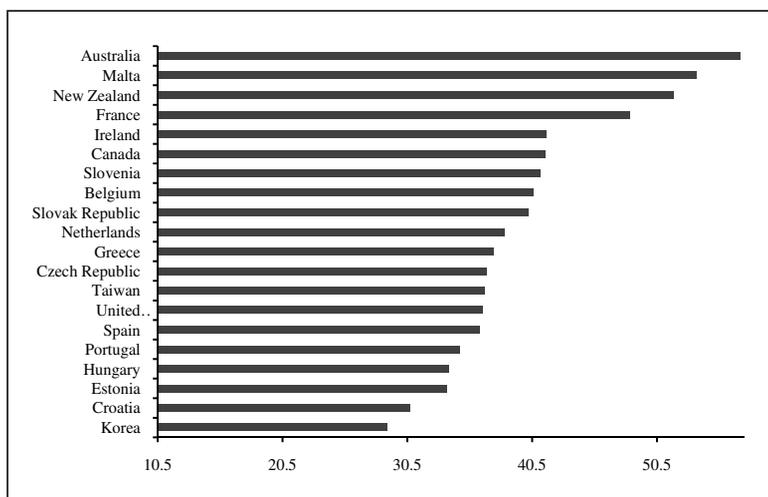
Los datos del grupo de ingreso bajo no son representativos (4 países).

per cápita es similar en las economías de alto ingreso, no sucede lo mismo en los países en desarrollo, principalmente en los de ingreso medio bajo.

En los países desarrollados de la OECD, el salario mínimo legal representa en promedio el 43,6% del salario medio de la economía. Los países donde el salario mínimo es relativamente más alto son Australia y Nueva Zelanda, donde representa más de 50% del salario promedio, y el más bajo es EE.UU., donde el salario mínimo legal representa el 25%. En dólares de PPA, los países con salarios mínimos más altos en el mundo actualmente son Luxemburgo (1.655) y Australia (1.557). El gráfico 4 muestra la relación entre el salario mínimo y el salario medio de la economía en

los países de ingreso alto en 2007. Como puede observarse, los países de mayor salario mínimo relativo son Australia, Malta y Nueva Zelanda y con los niveles más bajos Corea, Croacia y Estonia. Un estudio del BID (1998) reporta esta misma información para mediados de los noventa de los siguientes países: Bélgica, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Portugal y Reino Unido, entre otros. Comparando los mismos países puede afirmarse que la relación entre el salario mínimo y el salario medio ha venido disminuyendo durante estos diez años en los países de la muestra, exceptuando quizás a España. Este comportamiento parece explicarse más como resultado del crecimiento de los salarios medios reales que por una política de salario mínimo prudente. Dentro de esta

Gráfico 4
Países de ingreso alto: salario mínimo como porcentaje del salario medio



Fuente: OIT (2008b).

Nota: Los datos corresponden a 2007 o al año más reciente.

tendencia general, cambia el ranking entre países. Considerando solamente estas ocho economías, por ejemplo, Grecia pasó de tener el más alto salario mínimo relativo a situarse entre los cuatro más bajos, mientras

que Francia registró un comportamiento contrario. Irlanda también pasó a ser una economía de alto salario mínimo relativo. Los otros países no experimentaron cambios importantes en su posición.

Tabla 2
Países en desarrollo: niveles absolutos y relativos del salario mínimo

| Países en desarrollo | Salario mínimo (Dólares PPP) | | Porcentaje del salario medio | | Ingreso per cápita (dólares PPP) | | Coeficiente de variación | | |
|----------------------|------------------------------|---------|------------------------------|---------|----------------------------------|---------|--------------------------|------------------------------|--------------------------|
| | Promedio | Mediana | Promedio | Mediana | Promedio | Mediana | Salario mínimo | Porcentaje del salario medio | Ingreso per cápita (PPP) |
| Ingreso medio | 295,6 | 284,0 | 42,5 | 38,0 | 9092,5 | 7966,9 | 0,499 | 0,485 | 0,480 |
| A. Latina | 359,9 | 356,0 | 50,7 | 48,7 | 8890,4 | 8856,7 | 0,319 | 0,345 | 0,415 |

Fuente: OIT (2008b) y FMI. Cálculos propios.

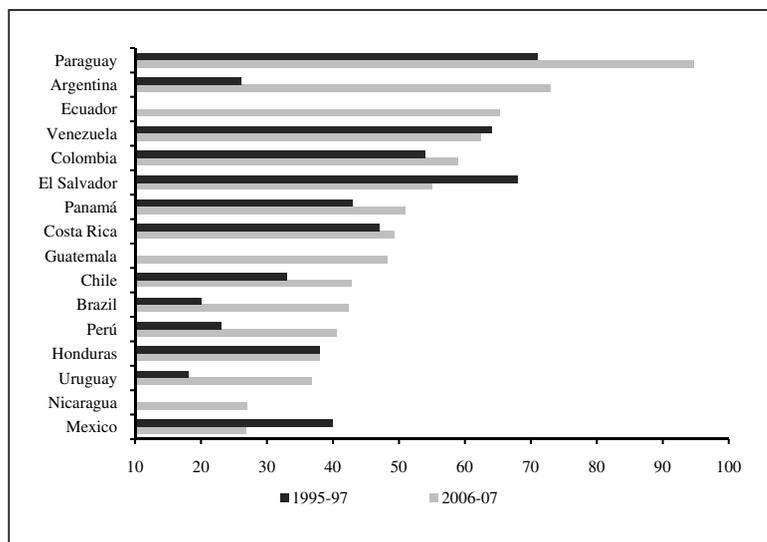
Nota: Los datos son de 2007 o del año más reciente. Los países considerados son los mismos para todas las variables.

En América Latina, la relación entre los salarios mínimos y medios es mayor que en el conjunto de los países en desarrollo de ingreso medio, como también los salarios mínimos absolutos (tabla 2). Aún más, mientras el salario mínimo de la región es superior entre un 21,7% y 25,4%, las diferencias de ingreso per cápita son menores. A juzgar por estos datos, entre los países en desarrollo, América Latina parece constituir la región donde el objetivo del salario mínimo de garantizar un salario “socialmente aceptable” y un nivel de vida digno a todos los trabajadores ha sido más intensamente practicado. Según Starr (1982), al igual que las instituciones de salario mínimo desarrolladas en América Latina, el salario “socialmente aceptable” fue más generoso que en Europa o Estados Unidos. En muchos países, se destina a

cubrir alimentos, vivienda, vestido, salud, ocio y las necesidades educativas de los trabajadores y la familia (citado por Kristensen y Cunningham, 2006).

El gráfico 5 muestra la comparación entre salario mínimo y el salario promedio de los países latinoamericanos. Como puede observarse, según los datos recientes, en un poco menos de la mitad de los países, el salario mínimo representa más del 50% del salario promedio de las economías, alcanzando niveles excesivamente altos como en Paraguay (94,6%) y Argentina (72,9%). Los niveles más bajos se registran en Nicaragua (27%) y México (26,8%). Colombia es el quinto país de la región con el salario mínimo relativo más alto (59,0%). Un examen de las tendencias recientes muestra que el salario mínimo,

Gráfico 5
América Latina: Salario mínimo como porcentaje del salario medio



Fuente: OIT (2008a y 2008b).

como porcentaje del salario medio, ha venido aumentando en la última década en los países de la región, con excepción de México. En 1995-97 el salario mínimo relativo promedio de América Latina oscilaba alrededor de 40%, mientras que en 2006-07 se situó en 50,7%. En Argentina se presenta el mayor aumento (45 puntos porcentuales): en Panamá, Chile, Perú, Uruguay, Brasil y Paraguay oscila entre 8 y 24 puntos porcentuales; permanece relativamente estable en Venezuela, Colombia, Costa Rica y Honduras, aunque en los tres primeros en niveles cercanos o superiores a 50%, y se reduce en México y El Salvador (gráfico 4).

De hecho, un informe del BID (1998) afirmaba que, a mediados de los noventa, la mayoría de los países de América Latina tenían niveles de salario mínimo que representaban menos de la mitad del salario promedio. En Bolivia, Brasil y Argentina se encontraban por debajo de 30%. En Chile, México y Perú entre 30% y 40% del salario promedio. Estas proporciones eran bajas en comparación con las de los países desarrollados. Sin embargo, en varios países de la región los salarios mínimos eran superiores al 50% del promedio, y en el caso extremo de Venezuela representaba cerca del 90% del salario promedio, bien por encima de cualquier país desarrollado²⁵. Según la OIT (2008), este aumento se asocia con la revalorización del salario mínimo como instrumento de la política salarial que se

registró desde finales de los noventa y, principalmente, en la primera mitad de la década actual; pero también, en algunos casos, como instrumento de estrategia económica (dinamizando el mercado interno) y de reducción de la pobreza. En el período 1995-2007, solamente El Salvador y República Dominicana experimentaron caídas en el salario mínimo real. De todas maneras, este aumento constituyó una reversión de la gran disminución que se presentó entre principios de los ochenta y de los noventa, como resultado de la crisis de la deuda y los procesos de ajuste subsiguientes.

B. Salario mínimo e ingreso per cápita: una relación más estrecha

La proporción del salario mínimo en el ingreso per cápita parece ser una medida más adecuada para juzgar la magnitud de la remuneración mínima en los diferentes países, aunque aporta menos información sobre la ubicación del salario mínimo en la distribución salarial. Adicionalmente, la información es más oportuna y de mayor disponibilidad que la de salarios medios. En la tabla 3 puede observarse claramente que la proporción del salario mínimo en el ingreso per cápita entre los países en desarrollo aumenta con el menor nivel de desarrollo. En su conjunto, estos países tienen un salario mínimo relativo mayor que los países de ingreso alto. No obstante, dos aclaraciones son necesarias. De un lado, en algunas economías en desarrollo existen

25 Estas proporciones tienden a ser diferentes entre diferentes estudios, debido probablemente a la magnitud de los salarios medios estimados. Por ejemplo, las cifras de la OIT (2008) para Venezuela en el mismo período (1995-97) es 64%, mientras que en Paraguay asciende a 98%, valores que son aproximadamente contrarios a los reportados por el BID (1998). Para Honduras, la cifra de esta última fuente es también muy superior a la de OIT (2008). En los otros países, las dos fuentes son más parecidas.

problemas de subvaloración del PIB per cápita. De otro lado, países con salarios mínimos bajos, intermedios y altos existen en los diferentes niveles de desarrollo y zonas geográficas²⁶.

El gráfico 6 muestra la relación entre la brecha del salario mínimo y el ingreso per cápita en 55 países en desarrollo, principalmente de ingresos medios²⁷. Claramente, para este grupo de economías se presenta

también una relación negativa entre estas dos variables, como cabría esperar en virtud del papel asignado al salario mínimo en la reducción de la pobreza: la línea de pobreza tiende a representar un porcentaje mayor en el ingreso per cápita a medida que los países son más pobres. Obviamente, otros factores como las políticas salariales y la estructura de los mercados de trabajo explican también la relación entre el salario mínimo y el ingreso per cápita.

Tabla 3
Brecha entre el salario mínimo y el ingreso per cápita
2006-2007

| Nivel de ingreso | Porcentaje del ingreso per cápita | | Coeficiente de variación | |
|----------------------|-----------------------------------|---------|-----------------------------------|--------------------------|
| | Promedio | Mediana | Porcentaje del ingreso per cápita | Ingreso per cápita (PPP) |
| Alto | 39,5 | 38,1 | 0,313 | 0,353 |
| Medio Alto | 36,1 | 33,6 | 0,550 | 0,298 |
| Medio Bajo | 50,8 | 50,0 | 0,499 | 0,523 |
| Bajo | 65,4 | 76,9 | 0,564 | 0,311 |
| Países en desarrollo | 49,1 | 47,2 | 0,585 | 0,742 |
| Mundo | 46,3 | 43,0 | 0,548 | 0,998 |

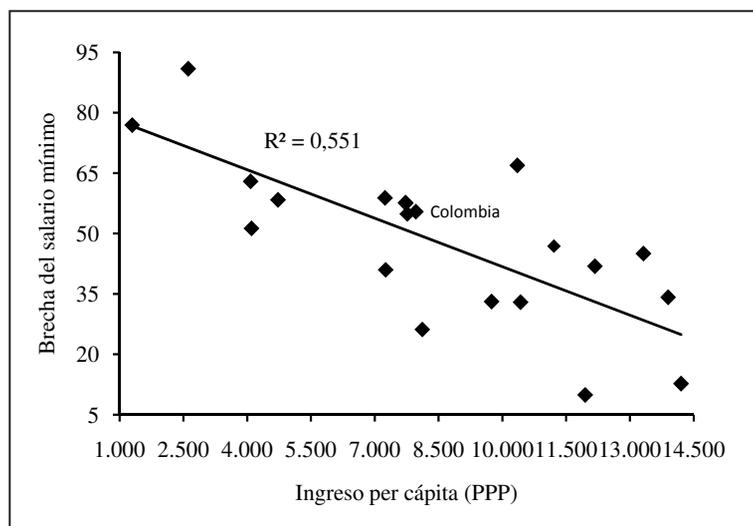
Fuente: OIT y FMI. Cálculos propios.

Nota: Excluye los países con una brecha superior a 116,3%.

26 Estas elevadas proporciones (entre 148,7% y 177,9%) se deben a subvaloraciones importantes del PIB per cápita y no a su conversión en dólares, puesto que fueron calculadas con base en las variables medidas en unidades de la moneda nacional. Son 1 país de ingreso medio bajo (Paraguay) y 5 africanos de ingreso bajo (Burkina Faso, Mozambique, Guinea-Bissau, Niger y Ethiopia). Entre 100% y 116,3% están Marruecos y Lesotho (ingreso medio bajo); Camboya, Senegal, Madagascar y Tanzania (ingreso bajo). Incluyendo todos los países, el salario mínimo en el PIB per cápita representa el 53,7% y el 86,3% en los países de ingreso medio bajo y bajo, respectivamente; en cambio, la mediana 50,4% y 86,8%. En el conjunto de los países en desarrollo, el promedio y la mediana son, en su orden, 56,9% y 49,2%. De corregirse los problemas de subvaloración del PIB per cápita en algunas economías en desarrollo, probablemente el salario mínimo represente, en promedio, alrededor del 50% del PIB per cápita en el agregado mundial.

27 Países son de ingreso medio alto, 25 de ingreso medio bajo y 8 de ingreso bajo.

Gráfico 6
Países en desarrollo: Brecha del salario mínimo e ingreso per cápita



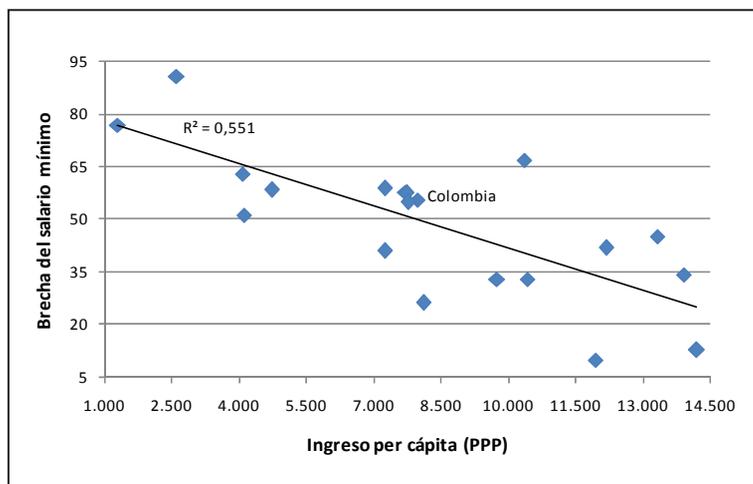
Fuente: OIT y FMI. Cálculos propios.

Esta evidencia significa que las comparaciones deben realizarse con otros países de desarrollo similar y, en consecuencia, no parece apropiado juzgar la magnitud del salario mínimo relativo de una economía en desarrollo con base en la remuneración mínima de los países industrializados de la OCDE. En particular, según la clasificación del Banco Mundial de acuerdo con el ingreso nacional bruto (INB) per cápita en 2007, Colombia es catalogado como un país de ingreso medio alto. Sin embargo, de acuerdo con el mismo indicador en 2005, Colombia pertenecía al grupo de países de ingreso medio bajo. Comparado con estos grupos, Colombia (55,4%) supera ampliamente la media y la mediana de las economías de ingreso medio alto, pero mucho menos a los países de ingreso medio bajo.

En América Latina se observa un comportamiento similar (gráfico 7). Cabe destacar que, en ambos casos, Colombia presenta una relación entre el salario mínimo y el ingreso per cápita mayor que el nivel esperado de acuerdo con el patrón normal, aunque no es exclusiva del país.

La agrupación de los países en desarrollo por regiones geográficas permite observar ciertas particularidades que se desdibujan en la clasificación según el nivel de ingreso per cápita. En la tabla 4 se observa que, exceptuando la región de Europa y Asia Central, en todas las demás el salario mínimo representa más del 45% del ingreso per cápita. Con excepción de Turquía, los otros países de la muestra son economías en transición, donde la mayoría pertenecían a la antigua Unión Soviética. Excluyendo Albania (50%), Polonia (38,8%) y Ucrania

Gráfico 7
América Latina: Brecha del salario mínimo e ingreso per cápita



Fuente: OIT y FMI. Cálculos propios.

(34%), el porcentaje del salario mínimo en el ingreso per cápita en las otras economías en transición oscila entre 6,1% en Georgia y 27,3% en Lituania. El promedio de la región es solamente 24,6%²⁸. Adicionalmente, entre las regiones en desarrollo, constituye la de más alto ingreso per cápita (tabla 4).

La tabla 4 resalta también que, en términos de regiones agregadas, tiende a existir una relación negativa entre salario mínimo relativo e ingreso per cápita, con excepción del Sur de Asia debido probablemente a la poca representatividad de la muestra (5 países). En estas condiciones, *prima facie*, el nivel del salario mínimo relativo en América Latina no parece alto en relación con las otras regiones del mundo en desarrollo distintas de las antiguas economías socialistas. Además,

en la región, la dispersión del salario mínimo relativo es similar a la del ingreso per cápita.

Finalmente, el gráfico 8 muestra el porcentaje que representa el salario mínimo en el PIB per cápita en los países de América Latina y el Caribe. Como puede observarse, el salario mínimo relativo en Colombia supera el promedio regional, pero no está entre los más altos. De acuerdo con la clasificación del Banco Mundial con base en el ingreso nacional bruto per cápita en 2007, los países que están por encima de Colombia pertenecen a los grupos de ingreso medio bajo y bajo, con excepción de Panamá y Jamaica. En cambio, los que están por debajo son países de ingreso medio alto y alto, con excepción de Honduras y El Salvador.

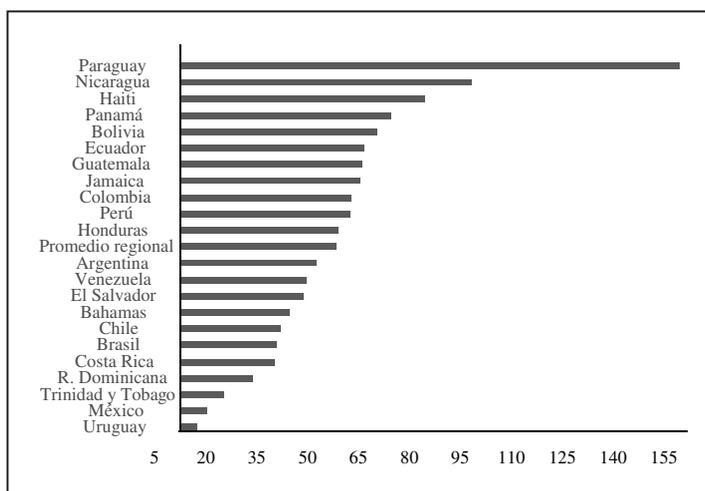
28 Turquía (57,2%) eleva este promedio. En los países de la muestra de esta región hay 7 de ingreso medio alto, 7 de ingreso medio bajo y 3 de ingreso bajo. Este último tiene, en promedio, el salario mínimo relativo más bajo.

Tabla 4
Países en desarrollo: Brecha entre el salario mínimo y el ingreso per cápita
2006-2007

| Regiones | Porcentaje del ingreso per cápita | | PIB per cápita 2007 (PPP) | | Coeficiente de variación | |
|---------------------------------|-----------------------------------|---------|---------------------------|---------|-----------------------------------|--------------------------|
| | Promedio | Mediana | Promedio | Mediana | Porcentaje del ingreso per cápita | Ingreso per cápita (PPP) |
| East Asia and Pacific | 53,7 | 47,8 | 4303,3 | 3307,4 | 0,540 | 0,780 |
| Europe y Asia Central | 24,6 | 22,2 | 9444,6 | 10837,2 | 0,571 | 0,567 |
| Latin America and the Caribbean | 48,4 | 53,1 | 8334,0 | 7865,3 | 0,415 | 0,447 |
| Middle East and North Africa | 54,9 | 47,9 | 6431,2 | 5495,1 | 0,431 | 0,417 |
| South Asia | 46,7 | 50,9 | 2356,6 | 2556,6 | 0,424 | 0,539 |
| Sub-Saharan Africa | 65,7 | 76,2 | 3962,9 | 1668,7 | 0,542 | 1,126 |
| Mundo | 49,1 | 47,2 | 6328,0 | 4980,5 | 0,585 | 0,742 |

Nota: Excluye los países donde el salario mínimo en el ingreso per cápita representa más de 116,3%. Los países que están entre 100% y 116,3% son Camboya en el primer grupo, Marruecos en el cuarto y Lesotho, Senegal, Madagascar y Tanzania en el último.

Gráfico 8
América Latina y el Caribe: Salario mínimo mensual
(Porcentaje del PIB per cápita)
2006-2007



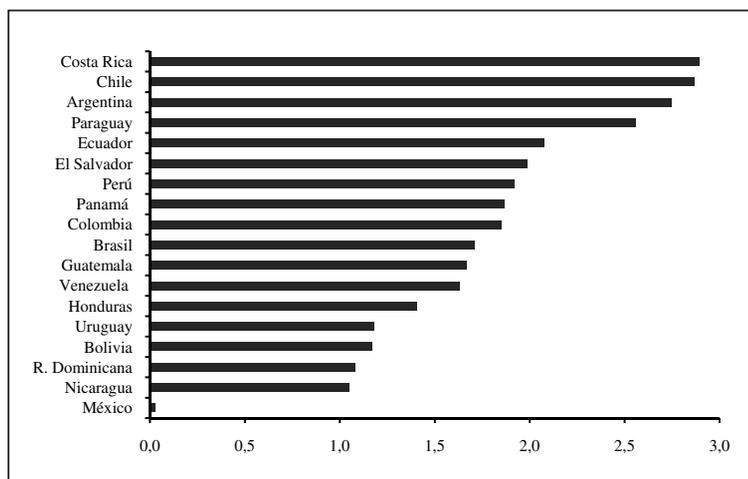
Fuente: OIT y FMI. Las cifras corresponden a uno de estos años.

La comparación con la línea de pobreza extrema individual (1,25 dólares diarios en PPP) muestra que, por lo menos, en el 45% de los países en desarrollo de la muestra (76 países) el salario mínimo está por debajo de la línea de pobreza extrema familiar²⁹. Exceptuando Rusia, los otros países son de ingreso medio bajo y bajo. En este grupo solamente se encuentra un país de la región (Haití). Utilizando la línea de pobreza individual de 2 dólares diarios, el salario mínimo estaría por debajo del umbral de pobreza familiar en el 68,4% de los países en desarrollo. En este grupo se encontrarían Bolivia, Brasil, México, Nicaragua, República Dominicana y Uruguay en América Latina. En cambio, la mayoría de los países latinoamericanos tendría un salario mínimo superior a la línea de pobreza familiar (Argentina, Paraguay, Panamá, Costa Rica, Ecuador, Colombia, Venezuela, Chile, Jamaica, Guatemala, Perú, El Salvador y Honduras). Esto parece apoyar la afirmación de Starr (1982) según la cual el salario “socialmente aceptable” en América Latina fue más generoso que en Europa o Estados Unidos, así como también las instituciones de salario mínimo desarrolladas en la región. En muchos países, se destina a cubrir alimentos, vivienda, vestido, salud, ocio y las necesidades educativas de los trabajadores y la familia (citado por Kristensen y Cunningham, 2006).

Las conclusiones anteriores cambian drásticamente cuando se consideran las líneas de pobreza e indigencia de cada país a nivel urbano. Aunque se trata de líneas urbanas, estas tendencias no cambian en forma importante utilizando las líneas nacionales. Además, esta comparación solamente pretende juzgar la magnitud del salario mínimo en los diferentes países y no supone que el salario mínimo debe igualarse a las líneas de pobreza o indigencia familiares. Con esta salvedad, puede observarse que los salarios mínimos más altos estarían en Costa Rica, Chile, Argentina y Paraguay. Los más bajos, México, Nicaragua, República Dominicana y Bolivia. Colombia se encontraría en un nivel intermedio. Y, lo que es más sobresaliente, en ninguno alcanzaría la línea de pobreza familiar (gráfico 9). Aún más, el gráfico 10 muestra que solamente en cuatro países (Costa Rica, Chile, Argentina y Paraguay) el salario mínimo supera la línea de indigencia familiar. Se destaca también el bajo nivel del salario mínimo en México, aunque no en Uruguay. Nuevamente Colombia aparece en un lugar intermedio. Como se espera, el ranking se mantiene igual, con excepción de Brasil cuyo salario mínimo ocupa un lugar más alto en relación con la línea de indigencia que con respecto a la línea de pobreza.

29 El corte se hizo en 4,6 veces el salario mínimo. Seguramente este porcentaje es muy superior debido al gran número de personas en los hogares pobres. Las nuevas líneas de pobreza internacionales (1,25 y 2,0 dólares) están definidas en poder de compra de paridad (PPP) a precios de 2005. Los salarios mínimos están en PPP y corresponden a 2006 y 2007 en la mayoría de los países. Esta cercanía permite realizar directamente los cálculos sin distorsiones importantes.

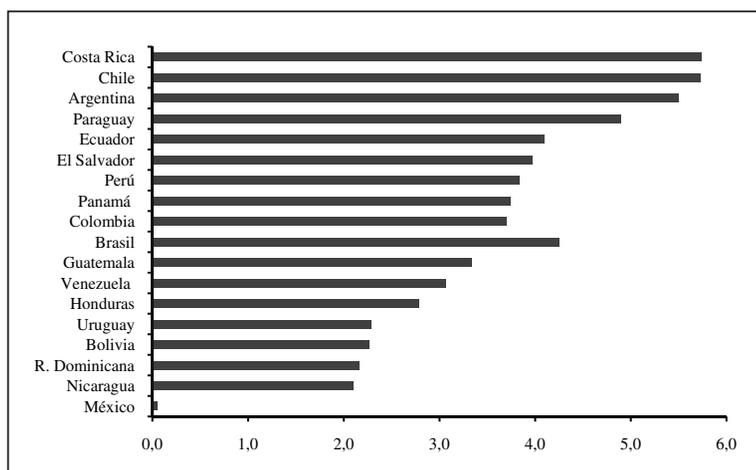
Gráfico 9
América Latina y el Caribe: Salario mínimo mensual, 2006-2007
(Número de veces de las líneas de pobreza urbanas nacionales)



Fuentes: información de los países y CEPAL.

Nota: La información de Colombia y Nicaragua es de 2005, El Salvador 2004 y Perú 2003. La razón es la disponibilidad de las líneas de pobreza e indigencia de una misma fuente.

Gráfico 10
América Latina y el Caribe: Salario mínimo mensual, 2006-2007
(Número de veces de las líneas de indigencia urbanas nacionales)



Fuentes: información de los países y CEPAL.

IV. Informalidad y salario mínimo: evidencia en América Latina y Colombia

La informalidad no es exclusiva de los países en desarrollo, pero en estas economías adquiere grandes dimensiones. Aunque los países más desarrollados tienden a tener menos empleo informal, está menos claro que el crecimiento económico de un país se traduzca necesariamente en una disminución del empleo informal. China e India, por ejemplo, pese al fuerte crecimiento económico que registraron en los últimos años, las tasas de empleo informal continúan siendo muy altas en la India y están aumentando en China (OECD, 2008).

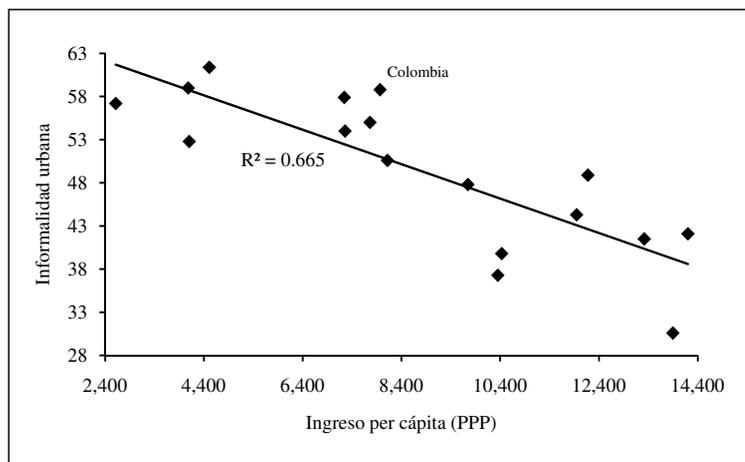
El gráfico 11 muestra que en América Latina tiende a presentarse una relación negativa

entre el tamaño del empleo informal y el ingreso per cápita de los países. Se destaca también que Colombia tiene un grado de informalidad laboral claramente mayor que el esperado de acuerdo con el patrón regional.

La relación entre salario mínimo e informalidad en los países latinoamericanos puede observarse en el gráfico 12.

A diferencia de las otras relaciones, esta última es particularmente débil (Panel A). Sin embargo, el gráfico parece mostrar también la existencia de dos grupos de países, indicando que la naturaleza y el nivel de empleo informal pueden ser muy diferentes entre grupos de economías. Y, en consecuencia, se requiere un enfoque global en caso de considerarse deseable luchar contra la informalidad (OECD, 2008)³⁰.

Gráfico 11
América Latina: Informalidad e ingreso per cápita

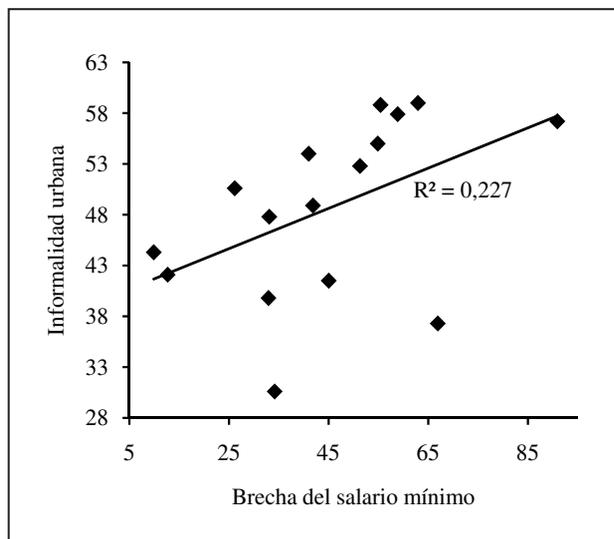


Fuente: OIT y FMI. Cálculos propios.

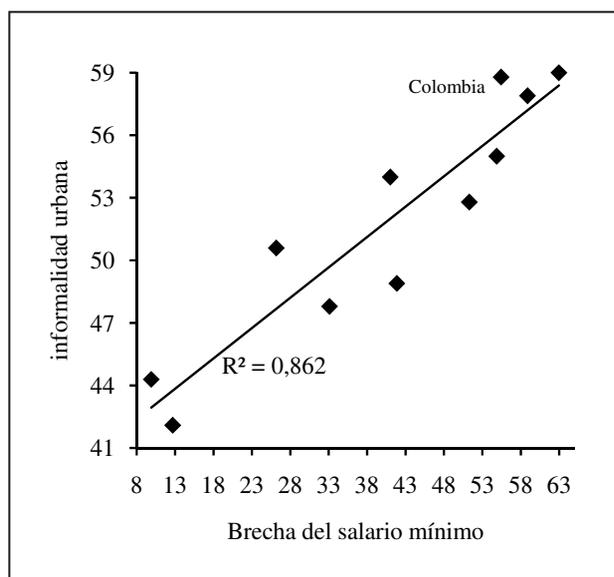
30 Mejía y Posada (2007) muestran que puede haber un grado óptimo de informalidad. Estos autores consideran que cuando las tarifas efectivas de impuestos se apartan de cierto rango, las producciones total y formal serán sustancialmente inferiores a las que podría alcanzar la sociedad con sus recursos y posibilidades técnicas de producción. En este caso, la tasa de informalidad sería mucho mayor que tasa natural de informalidad. Esta pérdida de producción sería la medida del costo social del exceso de informalidad.

Gráfico 12
América Latina: Informalidad y salario mínimo relativo

Panel A



Panel B



Fuente: OIT y FMI. Cálculos propios.

El primer grupo está representado en el Panel B. Claramente se observa una relación positiva entre informalidad y salario mínimo relativo, donde se destaca que Colombia tiene un grado de informalidad laboral más alto que el esperado de acuerdo con la magnitud de su salario mínimo. Este resultado no es extraño, puesto que la relación entre salario mínimo e informalidad es teóricamente compleja. Además, una legislación rigurosa en materia de contratación de trabajadores y la existencia de altos costos para crear o gestionar una empresa formal, entre otros factores, también pueden reducir los incentivos para operar en la economía formal. De hecho, según la OECD (2008), parece improbable que el salario mínimo sea una causa especialmente importante del empleo informal en México, Polonia o Corea, entre las siete economías de renta baja y media analizadas, perteneciente a esta organización.

Los otros países (Argentina, Chile, Costa Rica, Panamá, Nicaragua y Paraguay) se caracterizan por tener niveles de informalidad, en relación con la magnitud de sus salarios mínimos, más bajos que el primer grupo. En este conjunto de siete países se observa igualmente una relación directa entre salario mínimo relativo e informali-

dad. Sin embargo, también parece claro que la sola reducción del salario mínimo en el grupo más amplio de países no conduciría a grados de informalidad similares a los del otro grupo³¹.

En el gráfico 13 se muestra la evolución del salario mínimo en Colombia entre 1984 y 2008. Tres aspectos pueden resaltarse en este comportamiento. En primer lugar, el salario mínimo como porcentaje del PIB per cápita claramente ha caído en estas dos décadas y media. Como porcentaje del salario medio no es clara una tendencia a la baja³². En segundo lugar, como porcentaje del PIB per cápita registra un aumento entre 1995 y 2002, cayendo posteriormente en forma sostenida (alrededor de 14 puntos porcentuales). En cambio, como porcentaje del salario medio, registra una tendencia ascendente entre 1998 y 2008, aunque en medio de oscilaciones³³. Y, en tercer lugar, la magnitud del salario mínimo, en términos del PIB per cápita, depende de la base de las cuentas nacionales y de las cifras de población utilizadas. La diferencia es importante: por ejemplo, en los últimos cuatro años es algo mayor a 10 puntos porcentuales. De hecho, la gran magnitud reportada en los estudios y base de datos internacionales recientemente corresponde a la serie más alta³⁴. En todo

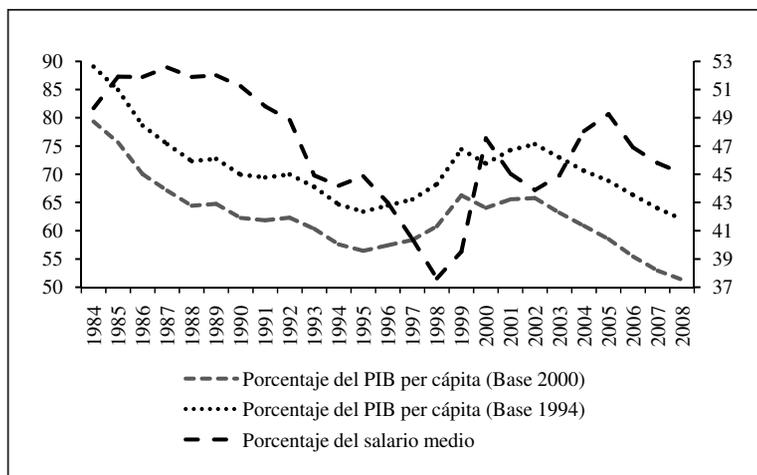
31 En OECD (2008) se esbozan un conjunto de medidas en diferentes ámbitos con el fin de reducir la importancia del empleo informal en las economías de la OECD.

32 Según el BID (2004), el porcentaje que representa el salario mínimo en el PIB per cápita ha caído prácticamente en todos los países de la región. Sin embargo, como se señala antes, no parece haber sucedido lo mismo con respecto al salario medio o la mediana de los salarios (la remuneración del trabajador medio), por lo menos desde la segunda mitad de la década de los noventa, aunque las diferencias son menos sustanciales que en el primer caso.

33 El cambio en la composición del PIB explica en parte esta diferente evolución: entre 2002 y 2007, mientras la participación de las ganancias (excedente bruto de explotación) aumenta sostenidamente (28,9% y 33,8%), la remuneración de los salarios cae (35,7% y 31,5%). La de los ingresos mixtos también se reduce (27,3% y 24,5%).

34 Por ejemplo, en el trabajo de Saget (2006), el porcentaje del salario mínimo en el PIB per cápita en Colombia asciende a 71,2% en 2004. Utilizando las cuentas nacionales (Base 2000) y los nuevos datos de población del DANE este porcentaje es 60,9%. El informe de la OIT (2008), reporta para Colombia 69,4% recientemente, cuando según los datos utilizados en este artículo no llega a 60%.

Gráfico 13
Colombia: Evolución del salario mínimo
(Porcentaje)



Fuente: DANE. El salario medio se refiere a las siete principales áreas metropolitanas, calculado por el Banco de la República (Medellín) con base en información del DANE. El PIB nominal se entronca mediante tasas de crecimiento para aquellos años donde existe información con una base distinta. Las cifras de población son las calculadas por el DANE consolidando los tres últimos censos.

caso, las tres medidas muestran que el salario mínimo relativo no ha registrado una tendencia ascendente en los últimos 25 años.

El gráfico 14 muestra el grado de informalidad laboral y el salario mínimo como porcentaje del salario medio en las siete principales áreas metropolitanas. Aunque la informalidad sigue relativamente de cerca la evolución de la actividad económica, también tiende a moverse con el comportamiento del salario mínimo. Dos aspectos parecen desprenderse de este gráfico. De un lado, en el mediano plazo, el nivel de

informalidad no parece estar estrechamente asociado con la magnitud del salario mínimo relativo: períodos de altos salarios mínimos coinciden con bajos niveles de informalidad y viceversa. De otro lado, el comportamiento contracíclico del salario mínimo refuerza los efectos de la actividad económica sobre la informalidad³⁵. En consecuencia, esta última experimenta bruscas fluctuaciones, especialmente durante los períodos de crisis o bajo crecimiento. La principal implicación de política se asocia más con la sintonización de la política de salario mínimo que con la magnitud *per*

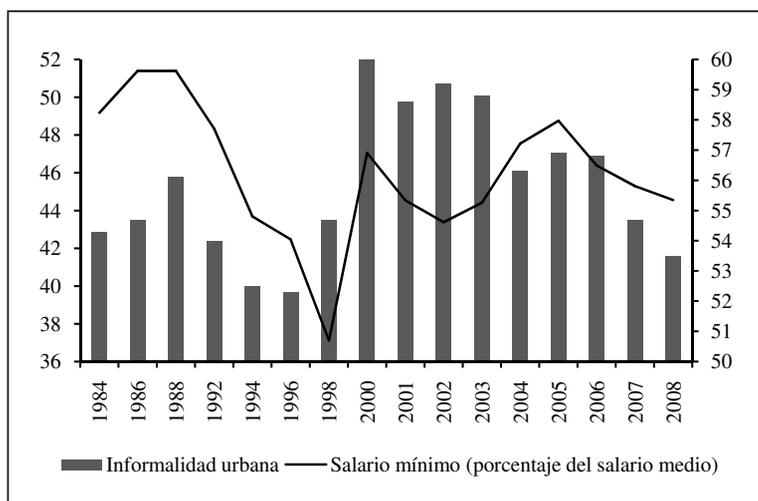
35 El aumento del salario mínimo relativo durante las épocas de mal desempeño de la economía es un efecto combinado de las alzas del salario mínimo real y las reducciones del salario medio, como se observó a finales de los noventa y principios de la década actual.

se del salario mínimo. Obviamente, esta observación no significa abandonar la prudencia en esta materia. No obstante, la sintonía de la política de salario mínimo necesita morigerar o eliminar lo que Arango, Herrera y Posada (2007) denominan la metástasis del salario mínimo en Colombia³⁶.

Otra razón explicativa de la política de salario mínimo descrita, es la ausencia de una clara política fiscal de mediano plazo

tendiente a aliviar la pobreza cíclica. La manifestación más visible de esta ausencia es la falta de recursos fiscales, previamente ahorrados, para enfrentar los impactos de las crisis en la pobreza. En estas condiciones, los gobiernos pueden ser proclives, por convicción o debilidad política, a utilizar el salario mínimo como instrumento de alivio de la pobreza cíclica. Como muestra la experiencia colombiana y de otros países, esta política termina generando efectos contrarios a los buscados.

Gráfico 14
Colombia: Informalidad laboral y salario mínimo
 (Siete áreas principales)



Fuente: DANE y cálculos Banco de la República-Medellín.

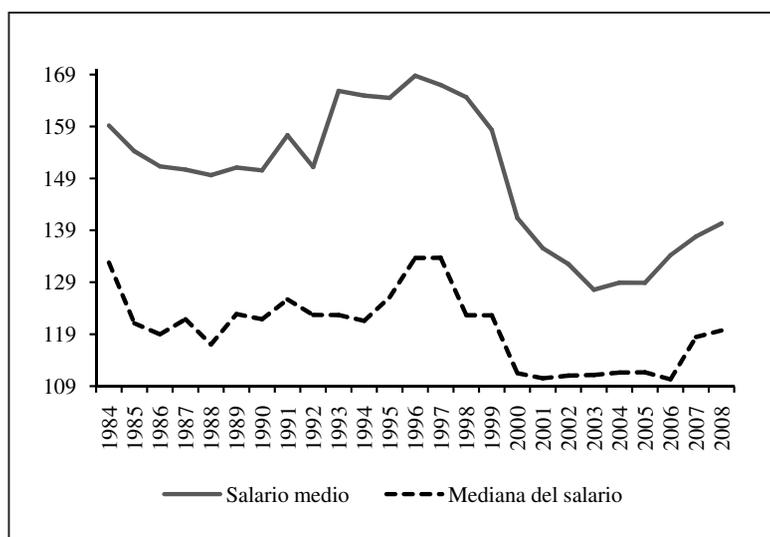
Nota: debido al pico del salario medio en 2007, se corrige con el promedio 2006 y 2008.

36 Los autores presentan una lista parcial de esta metástasis por fuera del mercado laboral. Pero también en aspectos relacionados con el mercado de trabajo como el monto de la pensión mínima y las pensiones del sistema público (régimen de prima media) que aumentan generalmente con el IPC, excepto si son iguales al salario mínimo. Y, continúan los autores citados, puesto que el salario mínimo ha aumentado en los últimos años por encima del IPC, entonces también ha aumentado la proporción de pensiones iguales al salario mínimo con respecto al conjunto de pensiones. Esta metástasis desdibuja el objetivo del salario mínimo de establecer un piso salarial para los trabajadores y generalmente tiende a conducir a situaciones extremas ("maxi salarios mínimos" o "mini salarios mínimos"), en muchas ocasiones por razones fiscales.

Con el propósito de examinar las relaciones entre salario mínimo e informalidad laboral en Colombia entre 1984 y 2008, puede definirse el empleo informal como los trabajadores no asalariados con nivel educativo hasta secundaria completa, puesto que constituye una aproximación del empleo menos calificado. Esta definición comprende fundamentalmente los trabajadores por cuenta propia no profesionales, usualmente utilizada en la literatura como empleo informal. Además, se cuenta con estadísticas de empleo e ingresos calculadas por el Banco de la República-Medellín, con base en información del DANE, para las siete principales áreas metropolitanas.

Previamente resulta conveniente examinar los impactos del salario mínimo en la escala salarial. Algunos autores, como Maloney y Núñez (2003), han mostrado importantes efectos del salario mínimo en las remuneraciones de otros trabajadores asalariados en Colombia. Estos impactos son significativos para aquellos trabajadores que ganan hasta 4 salarios mínimos, aunque disminuyen a medida que se sube en la escala salarial: el aumento del salario mínimo se transmite en algo menos de 90% a los salarios de los trabajadores que devengan alrededor de un salario mínimo (entre 0,7 y 0,9), pero solamente 16,1% a los que ganan más de cuatro salarios mínimos.

Gráfico 15
Siete áreas metropolitanas: Salario de los trabajadores menos calificados
(Porcentaje del salario mínimo)



Fuente: DANE y cálculos Banco de la República-Medellín.

Nota: Estos cálculos no ajustan el salario mínimo con el auxilio de transporte.

Debido al pico del salario medio de estos trabajadores en 2007, se realiza el mismo ajuste que en el salario medio total.

El gráfico 15 muestra los cambios que parece estar registrando el salario mínimo en Colombia. Como puede observarse, desde principios de la década actual, el salario de los trabajadores menos calificados se parece mucho al salario mínimo³⁷. Desagregando por tamaño de las empresas, se encuentra que mientras entre 1984 y 2000 la brecha salarial de los trabajadores privados menos calificados en las empresas pequeñas (hasta 10 trabajadores) con respecto al salario mínimo oscila entre 22,5% y 43,9%, esta brecha prácticamente se cierra en los años siguientes. Una tendencia similar se observa también en el mismo grupo de asalariados de empresas grandes (más de 10 trabajadores), aunque la brecha se mantiene por encima de 35% en la década actual³⁸. Este proceso reciente de convergencia se produce en un contexto de alzas en el salario real de estos grupos de trabajadores. En otras palabras, los asalariados privados menos calificados que ganan por encima del salario mínimo (una aproximación son aquellos de empresas más grandes) han registrado un aumento de los salarios reales en los últimos años, como también los que devengan un salario cercano al salario mínimo (los de empresas pequeñas), pero este último se ha incrementado más rápidamente.

López y Lasso (2008) describen este proceso como un aplanamiento del escalafón salarial por antigüedad o, en otras palabras, como un corrimiento generalizado de los

salarios de los recién enganchados y de los más antiguos hacia el salario mínimo, que se nota especialmente para los trabajadores no calificados, tendiente a contrarrestar el impacto potencial de las alzas del salario mínimo en los costos laborales. Sin embargo, se trata de una estrategia empresarial más amplia: eliminar las negociaciones colectivas descentralizadas. Esta parece ser la explicación del relativo éxito de la concertación del salario mínimo en la mesa de concertación laboral durante la década actual: cuatro veces se ha llegado a un acuerdo entre las partes, mientras que en los 18 años anteriores (1981-1999) solamente se había podido llegar a un acuerdo en dos ocasiones. Además, en algunos casos recientes, el rompimiento de las negociaciones se origina en aspectos diferentes a la fijación del salario mínimo (Hernández, 2007).

Al respecto, Saget (2006) muestra que en algunos países el salario mínimo no es realmente un salario mínimo sino un salario efectivo pagado a la mayoría de los trabajadores no calificados o semi-calificados. Se trata de un tipo de salario promedio negociado, especialmente en países donde el salario mínimo relativo es alto³⁹. Encuentra en los factores institucionales formales (legislaciones del salario mínimo) una explicación de los “maxi salarios mínimos”, particularmente la posibilidad de excepciones (Indonesia y Filipinas, por

37 La fuerte expansión de la actividad económica registrada en la mayor parte de la década actual no modificó esta tendencia. Entre 2002 y 2007 el empleo asalariado total creció 4,3% anual y el privado alrededor de 5.0%.

38 Estas brechas son un poco menores debido a que el salario mínimo no se ajusta con el auxilio de transporte. En los salarios reportados en las encuestas de hogares debe estar incluido.

39 Para López y Lasso (2008), el salario mínimo es un salario de enganche para los jóvenes recién ingresados, lo que desvirtúa su objetivo principal de proteger los estándares de vida de los trabajadores que perciben bajos salarios.

ejemplo) y la complejidad de la legislación: en Paraguay se fija un salario mínimo, pero algunos grupos de trabajadores están limitados a devengar solamente una fracción menor. Esto significa en ambos casos que el salario mínimo opera únicamente en algunos sectores de la economía, resultando similar a una situación de incumplimiento en países que tienen un único salario mínimo legalmente obligatorio⁴⁰.

El acatamiento del salario mínimo no es generalizado y es menor en países en los que el salario mínimo es relativamente elevado (Weller, 2007): en 2006, en el área urbana de 16 países de América Latina, alrededor de 10 millones de asalariados (11,3% del total de asalariados), tuvieron ingresos laborales inferiores al salario mínimo por hora, un tercio de los cuales eran mujeres. Esta proporción fue mayor en Argentina (21,6%), Chile (13,2%), Colombia (20,6%), Costa Rica (21,0%), Ecuador (25,7%), El Salvador (17,2%), Honduras (15,3%), Nicaragua (17,8%), Panamá (13,7%), Paraguay (47,6%), Perú (17,2%) y Venezuela (15,8%)⁴¹. Según López y Lasso (2008), la vigencia práctica del salario mínimo mensual en Colombia es reducida y ha bajado desde finales de los noventa: el porcentaje de los trabajadores urbanos remunerados por debajo del salario mínimo pasó de 17,6% en 1998 a 29,9% en 2006.

Se trata de situaciones similares puesto que ambas son política y socialmente proclives a fijar salarios mínimos altos que solamente pueden pagar los sectores modernos de la economía. Otra característica común en estos países es la debilidad de la negociación colectiva: si las consultas sobre salario mínimo son el único foro en el que los sindicatos pueden hacer conocer sus demandas, existe el peligro de que el salario mínimo resultante no sea un umbral genuino sino, en realidad, el salario real que gana la mayoría de los trabajadores formales. Las negociaciones del salario mínimo se convierten en el foro de la negociación colectiva de salarios. En otras palabras, el salario mínimo elimina la negociación colectiva descentralizada. Este resultado parece ser independiente de los procedimientos de fijación del salario mínimo (Saget, 2006). De hecho, en muchos países en desarrollo el salario mínimo es el único tema donde hay diálogo social o entre trabajadores y empresarios, debido a la debilidad de la negociación colectiva.

De acuerdo con Heckman (2008), cuánto más descentralizada sea la negociación colectiva, más productiva económicamente será la relación empresa-trabajador y la búsqueda de rentas por parte de los sindicatos será más reducida. Según Pencavel (1999), el efecto de la reforma de los sindicatos en el Reino Unido, que dirigió

40 La otra situación extrema, también inconveniente, es la de "mini salarios mínimos". En este caso, el mayor problema es la ausencia de una referencia salarial en el mercado de trabajo sobre cuya base se pudieran fijar otros salarios o negociar.

41 En Paraguay se requiere evaluar las razones de la bajísima cobertura del salario mínimo. Probablemente se explica por su compleja legislación en esta materia. Aunque pueden no ser comparables, los datos reportados por BID (2004) en 1998-2001 muestran que el porcentaje de incumplimiento parece haber aumentado en la mayoría de los países latinoamericanos.

la negociación al ámbito local, fue un aumento de la productividad de las empresas, tanto en las sindicalizadas como en las no sindicalizadas (citado por Heckman, 2008). Desafortunadamente, la baja tasa de sindicalización en América Latina y la creencia empresarial en muchos países de la región de que las organizaciones sindicales de los trabajadores son la principal fuente de conflicto en las relaciones entre patronos y empleados constituyen un obstáculo para la definición de una adecuada política de salario mínimo. No parece extraño la existencia de “maxi salarios mínimos” en países latinoamericanos y asiáticos, porque tienen también en común una baja tasa de sindicalización⁴².

Como se reseña en la primera parte de este artículo, la ambigüedad teórica de los impactos del salario mínimo en el empleo y en el ingreso de los trabajadores informales está acompañada de una evidencia empírica internacional y en América Latina no concluyente. Sin embargo, el análisis de la información estadística para las siete principales áreas metropolitanas puede arrojar alguna claridad acerca de esta relación en Colombia⁴³. En el gráfico 16 se presenta el porcentaje del salario mínimo en el salario de los trabajadores de menor

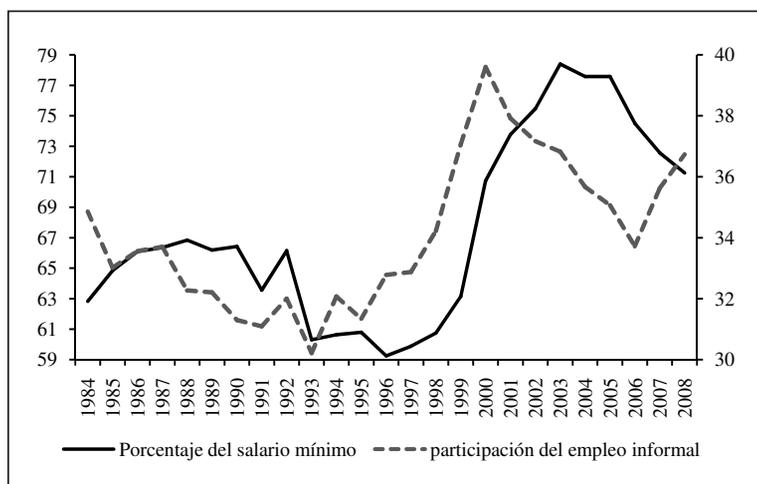
calificación y la proporción de los trabajadores no asalariados menos calificados en el empleo total. La literatura considera que los impactos del salario mínimo en el empleo asalariado y en la informalidad se producen principalmente en este grupo de trabajadores. El gráfico muestra claramente una relación positiva entre salario mínimo y empleo informal: aunque con algún retraso, cuando el salario mínimo aumenta (disminuye) con respecto al salario medio de los trabajadores de menor calificación, el empleo de los trabajadores informales en el empleo total también se eleva (disminuye). Este resultado es previsto por varios enfoques teóricos, tanto aquellos que consideran al sector informal como refugio “involuntario” como los que consideran la informalidad como estrategia voluntaria.

De acuerdo con el enfoque tradicional, un salario mínimo excesivo reduce la cantidad demandada y aumenta la oferta de trabajadores en el sector formal. El desempleo inicial resultante puede ser tan grande o tan prolongado que termine por generar situaciones de pobreza y desanimar a muchos desempleados de seguir buscando una ocupación formal. Su refugio, que cabe llamarlo involuntario, puede ser en actividades informales “cuenta-propia” de

42 En el período 1970-99, la afiliación sindical promedio en América Latina fue 18,3% de la fuerza laboral, cifra inferior al promedio mundial (23,8%) y sustancialmente menor que en los países desarrollados (cerca a 40%) y Europa del Este (alrededor de 70%). En Asia del Este y Pacífico se situaba en torno a 15%. A lo largo de estas tres décadas, la tasa de sindicalización en la región disminuyó sistemáticamente, como sucedió en otros países en desarrollo. Y probablemente continuó bajando: por ejemplo, en Colombia pasó de 9,3% en 1984 a 4,6% en 2005. En cambio, el porcentaje de trabajadores en el empleo total que se declararon en huelga en la primera mitad de década pasada (1990-95) en América Latina es alto en comparación con Estados Unidos, Asia del Este, Europa Continental y Europa del Este. En América Latina también se presenta un patrón similar: países con altas tasas de sindicalización registraron un porcentaje menor de trabajadores en huelga (BID, 2004).

43 La mayoría de la evidencia empírica colombiana es favorable a la hipótesis de una relación negativa entre salario mínimo e ingreso de los trabajadores informales (el sector informal como refugio “involuntario”). No obstante, existen notables excepciones como Mejía y Posada (2007).

Gráfico 16
Siete áreas metropolitanas: Salario mínimo relativo y empleo informal
(Porcentaje)



Fuente: DANE y cálculos Banco de la República-Medellín.

Notas: Salario mínimo como porcentaje del salario medio de los trabajadores menos calificados.

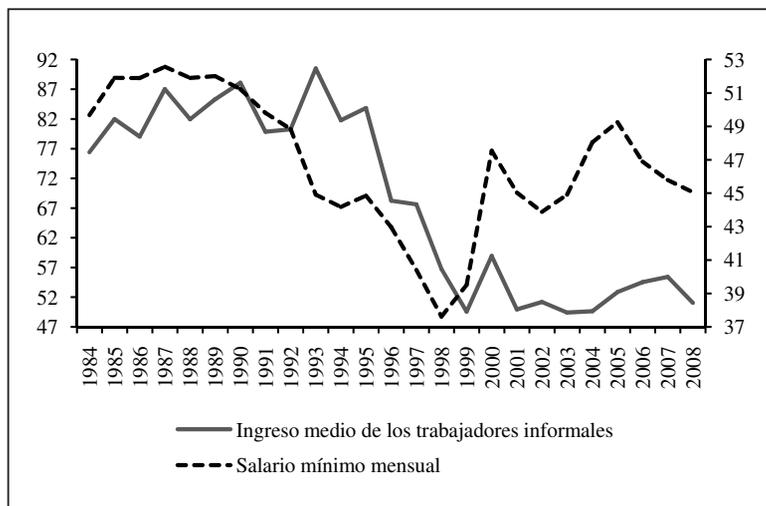
Empleo informal: trabajadores no asalariados menos calificados como porcentaje del empleo total.

muy baja productividad o como asalariados en actividades informales con niveles de productividad marginal también bajos (Arango, Herrera y Posada, 2007). En el segundo enfoque, la informalidad constituye una respuesta óptima a las ventajas netas que reporta y, adicionalmente, el salario mínimo puede ser tomado como un indicador relevante de los ingresos en este sector.

Una de las diferencias principales entre los enfoques teóricos reseñados se relaciona con los efectos del salario mínimo en el ingreso de los trabajadores informales. Una parte de la literatura predice claramente una relación inversa. De hecho, parece ser dominante entre los analistas colombianos y en algunas

instituciones internacionales. El gráfico 17 muestra el salario mínimo y el ingreso de los trabajadores no asalariados menos calificados o informales, ambos como porcentaje del salario medio de los trabajadores formales. Como puede observarse, se presenta una relación directa entre el salario mínimo y el ingreso de los trabajadores informales. Este resultado es congruente, bajo determinadas condiciones, con predicciones de modelos de mercado laboral segmentado como los de Mincer (1976) y Fiszbein (1992). Y tiene, por lo menos, dos explicaciones. De un lado, el salario mínimo puede actuar en algunos casos como un salario de referencia con efectos positivos en las ganancias de los trabajadores informales. De otro lado, constituye una

Gráfico 17
Salario mínimo e ingreso de los trabajadores informales
(Porcentajes del salario medio)



Fuente: DANE y cálculos Banco de la República-Medellín.

Nota: Debido a la fuerte caída del ingreso de los trabajadores informales en 2003, se ajusta con el promedio de 2002 y 2004. Todos estos ajustes no afectan el análisis de la tendencia.

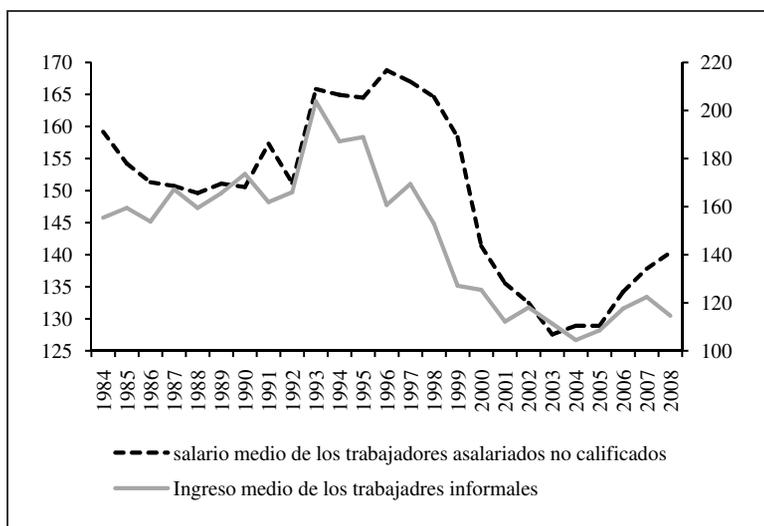
fuente importante de demanda por bienes y servicios informales⁴⁴. La elasticidad de la demanda de empleo formal no calificado con respecto al salario mínimo determina la magnitud de esta fuente de demanda para el sector informal. De todas formas, un conjunto de estudios muestra que un aumento del salario mínimo eleva el ingreso agregado de los trabajadores formales, no obstante los probables efectos negativos en el empleo formal.

Otra relación importante se muestra en el gráfico 18: el salario medio de los trabajadores asalariados menos calificados y el ingreso medio de los trabajadores informales, ambos como porcentaje del salario mínimo. De un lado, la relación es bastante estrecha. Y, de otro lado, no puede afirmarse que el ingreso de los trabajadores no asalariados menos calificados o informales sea persistentemente inferior al de sus contrapartes en el sector formal⁴⁵. De

44 Como se señala en otra parte de este artículo, el modelo de Fiszbein (1992) enfatiza en este vínculo.

45 Esta evidencia muestra, como señalan Mejía y Posada (2007), que ser asalariado o “cuenta propia” en actividades informales no significa necesariamente ser menos rico (o más pobre) que un asalariado del sector formal o tener un ingreso laboral inferior.

Gráfico 18
Salario de los trabajadores formales menos calificados e ingreso de los trabajadores informales
(Porcentaje del salario mínimo)



Fuente: DANE. Cálculos del Banco de la República-Medellín.

hecho, fueron similares o un poco mayores hasta mediados de los noventa, cayeron y se situaron por debajo en la segunda mitad de dicha década y, desde entonces, se han estabilizado alrededor de 85% del salario de los trabajadores formales menos calificados.

Este resultado no es extraño. Como se sabe, la literatura sobre el empleo informal está alejándose de la visión tradicional que considera el empleo informal como una prueba de segmentación del mercado de trabajo. En lugar de concebir el empleo informal como un mecanismo de supervivencia para los trabajadores de baja productividad, obligados a esperar hasta que encuentran un empleo formal mejor remunerado, las investigaciones empíricas recientes sos-

tienen que algunos trabajadores “eligen” el empleo informal, porque les permite obtener más rendimiento financiero de sus cualificaciones o de su experiencia, dadas las demás oportunidades que hay en el mercado de trabajo y los mecanismos institucionales existentes, o debido a las ventajas no monetarias del trabajo informal. Fields (2005) sostiene que el propio mercado de trabajo informal está segmentado: algunos trabajadores deciden trabajar en el sector informal y otros, generalmente de un bajo nivel de estudios y residentes en zonas rurales, están atrapados en el empleo informal mal remunerado y con pocas oportunidades de encontrar un trabajo en el sector formal, aunque quieran. Los datos sobre las diferencias salariales y

otros resultados de los diferentes tipos de trabajadores informales confirman este dualismo del sector informal. Existen claras pruebas de que algunos trabajadores del sector informal perciben unos salarios más altos o, por lo menos, iguales a los salarios de los trabajadores equivalentes del sector formal, lo cual induce a pensar que el trabajo informal puede ser una decisión económica racional para algunos (OECD, 2008).

Conclusiones

El análisis de los impactos del salario mínimo plantea cuestiones teóricas, empíricas y de política polémicas. De un lado, el salario mínimo tiene como objetivos proteger a los trabajadores frente al poder de mercado de las empresas y garantizar las necesidades básicas del trabajador y su familia. Pero, de otro lado, un salario mínimo alto puede reducir el empleo y generar efectos adversos en la pobreza y la distribución del ingreso. En términos económicos, la discusión se centra en su nivel en relación con la productividad laboral y no en la institución misma. En particular, las situaciones de “maxi salarios mínimos” han recibido mucha atención en la literatura económica, a diferencia de aquellas en que los salarios mínimos son demasiado bajos. Dada la creciente convicción del salario mínimo como mecanismo de reducción de la pobreza, la fijación de su nivel constituye un gran dilema para la política laboral y social. Un nivel elevado es una manera efectiva de proteger de la pobreza a los trabajadores mal remunerados, pero podría abarcar a unos pocos debido a la pérdida de puestos de trabajo o al incumplimiento que generaría. Por su parte, un bajo salario mínimo podría abarcar a más trabajadores,

pero ofrecería una débil protección contra la pobreza (Saget, 2002).

La elección del nivel de salario mínimo se torna más problemática debido a que, grosso modo, existe poco acuerdo (teórico y empírico) sobre los efectos precisos de los salarios mínimos en el empleo, por lo menos, en niveles moderados en relación con los salarios medios. No obstante, hay un acuerdo general en que probablemente un salario mínimo alto (por encima de cierto nivel) reduce el empleo, pero se desconoce este nivel. La posible existencia de un cierto grado de no linealidad en las respuestas del empleo complica más esta elección. Estas respuestas pueden ser positivas por debajo de cierto nivel del salario mínimo, pero seguramente negativas para magnitudes mayores. La evidencia sugiere que ciertos grupos de trabajadores pueden ser más vulnerables a la pérdida de empleo en un nivel elevado de salario mínimo. No obstante, las posibilidades de sustitución entre trabajadores de diferentes niveles de calificación implican que las pérdidas agregadas de empleo pueden ser modestas. Además, existen también pocas pruebas de que los efectos negativos sobre el empleo sean mayores en países con salarios mínimos relativamente altos en comparación con países de salarios mínimos relativamente bajos. Los resultados parecen ser más sensibles a la evolución en el tiempo del salario mínimo y a la omisión de variables que pueden estar estrechamente relacionadas con las tasas de empleo de algunos grupos poblacionales (OECD, 1998).

Sin embargo, una revisión amplia de la evidencia empírica existente en los países altamente industrializados, realizada recientemente por Neumark y Wascher (2006),

muestra que una mayoría considerable de los estudios en estos países arrojan una relativamente constante indicación (aunque no siempre estadísticamente significativa) de los impactos negativos del salario mínimo en el empleo, principalmente de los trabajadores menos calificados. Entre los trabajos que proporcionan la evidencia más creíble, casi todos apuntan en esta dirección, tanto en Estados Unidos como en otros países desarrollados. Esta literatura no es muy útil para el análisis de las economías en desarrollo, donde el salario mínimo afecta a muchos más trabajadores y tanto las instituciones laborales como la aplicación de la ley difieren en aspectos importantes (Lemos, 2007). Además, la literatura de países en desarrollo es relativamente reciente y ha estado centrada en forma dominante sobre los efectos en los trabajadores del sector formal. De hecho, Neumark y Wascher (2006) revisan también algunos trabajos sobre América Latina y el Caribe, pero reconocen las dificultades específicas de estos estudios para los países en desarrollo debido, entre otras razones, a la presencia de un gran sector informal y mayores niveles de incumplimiento de la norma de salario mínimo.

La literatura de los países en desarrollo sobre los impactos del salario mínimo en el empleo formal e informal, en el ingreso de los trabajadores informales, en la distribución de los salarios y en la pobreza es también mixta. Por ejemplo, algunos modelos de mercados laborales segmentados generan predicciones teóricamente indeterminadas entre salario mínimo e ingreso de los trabajadores informales, a diferencia del enfoque tradicional de estos modelos donde salarios mínimos altos están acompañados de una caída del empleo formal, un mayor grado

de informalidad y un menor ingreso de los trabajadores en este último sector. Además, la literatura está alejándose de la visión tradicional que considera el empleo informal como un mecanismo de supervivencia para los trabajadores de baja productividad, obligados a esperar hasta que encuentran un empleo formal mejor remunerado. Las investigaciones recientes sostienen que algunos trabajadores “eligen” racionalmente el empleo informal. La informalidad sería una respuesta óptima a las ventajas netas que reporta. Por su parte, algunos autores sostienen que el propio mercado de trabajo informal está segmentado.

La evidencia empírica presentada para Colombia muestra algunos aspectos sobresalientes. 1) El salario mínimo relativo colombiano parece encontrarse por encima del nivel esperado de acuerdo con su ingreso per cápita, tanto entre los países latinoamericanos como respecto a los países en desarrollo de ingreso medio, aunque Colombia no se encuentra entre las economías de “maxi salarios mínimos”. Igualmente, la informalidad laboral es alta en el concierto de la región. 2) La información estadística para las siete principales áreas metropolitanas muestra una relación positiva entre el salario mínimo (como porcentaje del salario de los trabajadores formales menos calificados), el grado de informalidad laboral y el ingreso de los trabajadores informales (como proporción del salario medio). 3) El salario de los trabajadores formales menos calificados y el ingreso de sus contrapartes en el sector informal o trabajadores informales, ambos como porcentaje del salario mínimo, están relacionados en forma directa y estrecha. Las remuneraciones de estos grupos de trabajadores son mayores que el salario mínimo entre 1984 y 2008.

4) El ingreso de los trabajadores informales no es sistemáticamente inferior al salario de los trabajadores formales menos calificados. De hecho, en la mitad de estos 25 años fueron superiores. 5) La tendencia que parece estar presentándose de cambiar el objetivo del salario mínimo en Colombia, convirtiéndose cada vez más en un salario efectivo pagado a la mayoría de los trabajadores no calificados o semi-calificados. Esta tendencia constituye una manifestación de la estrategia empresarial de eliminar la negociación colectiva descentralizada. La creencia de los empresarios colombianos y de muchos países de la región de que las organizaciones sindicales de los trabajadores son la principal fuente de conflicto en las relaciones laborales está en la base de esta estrategia.

Las principales implicaciones de política de esta discusión son varias. En primer lugar, gobiernos, analistas y organizaciones multilaterales deberían ser prudentes⁴⁶ cuando recomiendan para los países en desarrollo reducciones en el salario mínimo con el fin de aumentar el empleo formal y mejorar el ingreso de los trabajadores informales⁴⁷. En segundo lugar, debe revisarse la política de salario mínimo contra-cíclica, puesto que amplifica los impactos de las crisis económicas sobre el empleo, la informalidad laboral y probablemente la pobreza. En tercer lugar, recuperar el objetivo principal del salario mínimo y fortalecer la negociación colectiva

descentralizada. La evidencia muestra que estas negociaciones contribuyen a relaciones empresas-trabajadores más productivas económicamente y reducen la búsqueda de rentas por parte de los sindicatos. Esto implica cambiar la animadversión de los empresarios frente a los sindicatos.

Ciertamente, las organizaciones sindicales de los trabajadores pueden tener costos privados y sociales, pero también beneficios. El balance neto depende de diversos factores institucionales, económicos y culturales. La legislación en materia de relaciones colectivas de trabajo juega un papel central en el grado de conflictividad en las relaciones laborales. Estas normas definen el marco jurídico para el funcionamiento de los sindicatos, en la medida en que gobiernan el balance de poder entre sindicatos y empresas. A juzgar por los patrones internacionales, en América Latina la protección que se otorga a los sindicatos en los procesos de negociación colectiva es alta. También en la región se protege más a los trabajadores en los conflictos colectivos que en el resto del mundo o en los países de mayor desarrollo relativo (BID, 2004). Y Colombia no es la excepción dado el intrincado proceso de negociación colectiva del trabajo. Este proceso genera costos contingentes o invisibles importantes, obstaculizando la creación de empleo formal y propiciando la desregulación laboral en la práctica.

46 Aristóteles afirmaba que el rasgo distintivo de la prudencia es la capacidad de deliberar y juzgar de una manera conveniente sobre las cosas.

47 Además, una política basada en la confusión entre informalidad y pobreza corre el riesgo de transferencias injustificadas de ingreso y creación de estímulos a la informalidad (Mejía y Posada, 2007). Por supuesto, la literatura muestra la existencia de dualidad en el sector informal y relaciones estrechas con la pobreza en determinados segmentos de estos trabajadores.

Finalmente, la fijación del salario mínimo de acuerdo con su objetivo principal necesita eliminar su metástasis, tanto en el mercado laboral como externamente. En muchos países, la vinculación de beneficios sociales (pensiones de vejez y prestaciones por discapacidad, maternidad y desempleo, por ejemplo) y de las remuneraciones del sector público con el salario mínimo han dado lugar a situaciones extremas de salarios mínimos demasiado bajos o altos, debido al conflicto que generalmente se genera entre la fijación del salario mínimo y la política social (proteger los estándares de vida de las personas vulnerables) o el presupuesto público, por ejemplo (Saget, 2006).

El salario mínimo no debe determinarse por razones diferentes a la de fijar un piso salarial para los trabajadores que garantice las necesidades básicas del trabajador y su familia, como establecen las legislaciones de los países. Dado que el salario mínimo debe facilitar la contratación laboral en condiciones aceptables para empresas y trabajadores, la literatura ha venido identificando una serie de requisitos que contribuyen a su fijación en niveles socialmente adecuados. Además, puesto que en Colombia, la norma utilizada para los reajustes del salario mínimo es la inflación más la productividad laboral, acertadamente Arango, Herrera y Posada (2007) preguntan ¿porqué deben transferirse los aumentos de productividad laboral a una serie de “precios”, como multas, jubilaciones o pensiones?

Referencias bibliográficas

- ALM, J. y LÓPEZ, H. (2005, November). “Payroll taxes in Colombia”. Andrew Young School of Policy Studies, Research Paper Series, *Working Paper* 06-36.
- ALTMAN, M. (1998). “A High-Wage Path to Economic Growth and Development”, *Challenge*, Vol. 41.
- ANGEL, D. F. (2002). “Employment Effects of the Minimum Wage Can Affect Wage Inequality: The Case of Colombia” [Unpublished Paper].
- ARANGO, L. E.; HERRERA, P. y POSADA, C. E. (2007). “El salario mínimo: aspectos sobre los casos de Colombia y otros países”, *Borradores de Economía*, No. 436.
- ARANGO, L. E., y POSADA, C. E. (2006). “Los salarios de los funcionarios públicos en Colombia, 1978-2005”, *Borradores de Economía*, No. 417.
- BANCO MUNDIAL (2006) “Minimum Wages in Latin America and the Caribbean: the Impact on Employment, Inequality, and Poverty”, Office of the Chief Economist, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (1990). *World Development Report 1990: Poverty*, New York, Oxford, New York.
- BELL, L.A. (1997, July). “The impact of minimum wages in Mexico and Colombia”, *Journal of Labour Economics*, vol. 15, No. 3, pp.103-135.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO –BID– (2004). *Se buscan buenos empleos. Los mercados laborales en América Latina. Informe de progreso económico y social 2004*. Alfaomega Grupo Editor, México.

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO –BID– (1998). *América Latina frente a la desigualdad. Progreso económico y social en América Latina*, Informe 1998-1999.
- BLANCHARD, O. J. (2002, July). “Designing Labor Market Institutions” [conference], The conference Beyond Keynesian Unemployment. *Journal of Labor Economics*, vol.4, No. 3, pp. 376-414.
- CÁRDENAS, M. y MEJÍA, C. (2007, marzo). “Informalidad en Colombia: Nueva evidencia”. Fedesarrollo, *Documentos de trabajo*, No. 35.
- COSTA, R. (1997, abril). “Fundamentos para un debate sobre el salario mínimo”. *Serie Informe Económico*, No. 88.
- CUNNINGHAM, W. (2006). “The Poverty Implications of Minimum Wages in Developing Countries”, en Brenos, Ralph (editor). *Focus on Poverty*, Nova Science Publishers Inc., New York, capítulo 2.
- EDWARDS, S. and A. COX-EDWARDS (2002). “Social Security Privatization Reform and Labor Markets: The Case of Chile”, *Economic Development and Cultural Change*, No. 50, pp. 465-489.
- FAJNZYLBER, P. (2001). “Minimum Wage Effects Throughout the Wage Distribution: Evidence from Brazil’s Formal and Informal Sectors” *Anais do XXIX Encontro Nacional de Economia*.
- FELICIANO, Z. (1998). “Does the Minimum Wage Affect Employment in Mexico?” *Eastern Economic Journal*, Vol. 24, No. 2, pp.165-180.
- FIELDS, G. (2005). “A Guide to Multisector Labour Market Models”, *World Bank Social Protection Discussion Paper*, No. 0505, Banco Mundial, Washington.
- FISZBEIN, A. (1992, junio). ¿Se benefician los trabajadores del sector informal de disminuciones en el salario mínimo?, *Estudios de Economía*, Vol. 19, No. 1.
- FREIJE, S. (2004, enero-junio). Efectos del salario mínimo sobre cambios de empleo en Venezuela. *Revista del Banco Central de Venezuela*, Vol. XVIII, No. 1.
- FREIJE, S. (2001). “The informal sector in Latin America and the Caribbean”, First Technical Meeting on Labor Market Issues, Inter-American Development Bank, Panamá [en línea], disponible en: http://www.bid.org.br/sds/SOC/publication/publication_63_3000.htm
- GHELLAB, Y. (1998). “Minimum wages and youth unemployment”. *Employment and Training Papers*, No. 26, 1998 [en línea], disponible en: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/etp26.pdf>
- GINDLING, T.H. and TERRELL, K. (2004, February). “Legal minimum wage and the wages of formal and informal sector workers in Costa Rica”, IZA DP, *Discussion papers*, No.1018.
- _____ (2007, June). “Minimum wages and welfare of workers in Honduras”, IZA, *Discussion Papers*, No. 2892.
- HECKMAN, J. (2008, octubre-diciembre). “La viabilidad del Estado del Bienestar” [conferencia], Seminario: “Políticas económicas en tiempos de crisis”. FAES, Madrid.
- HERNÁNDEZ, G. (2007, julio). Aspectos institucionales, Determinantes y Negociación del Salario Mínimo, *Archivos de economía*, No. 333.

- HERNÁNDEZ, E.; GARRO, N. y LLAMAS, I. (2000). *Productividad y mercado de trabajo en México*. Plaza y Valdés Editores, México.
- KRISTENSEN, N. y CUNNINGHAM, W. (2006, March). “Do Minimum Wages in Latin America and the Caribbean Matter? Evidence from 19 Countries”. World Bank Policy Research, *Working Paper*, No. 3870.
- LEMONS, S. (2007, marzo). “A survey of the effects of the minimum wage in Latin American”, University of Leicester, *Working Paper*, No. 07/04.
- LÓPEZ, H. y LASSO, F. (2008, febrero). Salario mínimo, salario medio y empleo asalariado privado en Colombia, *Borradores de Economía*, No. 484.
- LÓPEZ, H.; RHENALS, R. y CASTAÑO, E. (2005, noviembre). Impacto de la reforma laboral sobre la generación y calidad del empleo. *Cuadernos de Protección Social*, No. 1.
- LÓPEZ, H.; SIERRA, O. y HENAO, M. (1987). “Sector informal: entronque económico y desconexión jurídico-política con el sector moderno”, en: Ocampo, J. A. y Ramírez, M. (Editores). *El problema laboral colombiano: informes de la Misión Chenery*, Bogotá, Contraloría General de la República.
- LORA, E. y OLIVERA, M. (1998). Macro Policies and Employment Problems in Latin America. BID, *Working Paper*, No. 372.
- MALONEY, W. (2003, enero). Informality Revisited. Policy Research, *Working Paper*, No. 2965.
- MALONEY, W.F. y J. NÚÑEZ (2003, junio). “Measuring the impact of minimum wages. Evidence from Latin America”, NBER, *Working Paper*, No. 9800
- MCINTYRE, F. (2002). “How Does the Minimum Wage Affect Market Informality in Brazil” [Unpublished Paper].
- MEJÍA, D. y POSADA, C. E. (2007). Informalidad: teoría e implicaciones de política. *Borradores de Economía*, No. 435.
- MINCER, J. (1976). “Unemployment effects of minimum wages”, *Journal of Political Economy*, Vol. 84, No. 2.
- MONTENEGRO, C. y CARMEN P. (2003, agosto). “Who Benefits from Labor Market Regulations? Chile 1960-1998”. BID, *Working Paper*, No. 494.
- NELL, E. J. (1998). “From craft to mass production. The Changing character of market adjustment”. En: Nell, Edward J. (Editor). *Transformational Growth and the Business Cycle*. Nueva York, Routledge.
- NERI, M. (1997). “A Efetividade Do Salario Minimo No Brasil: Pobreza, Efeito-Farol E Padroes Regionais”. [Unpublished Paper].
- NEUMARK, D. y W. WASCHER, (2006, , noviembre). “Minimum Wage and Employment: A Review of Evidence From the New Minimum Wage Research”, *National Bureau of Economics Research (NBER)*, *Working paper*, No. 12663.
- NEUMARK, D., W. CUNNINGHAM, and L. SIGA (2003). “The Distributional Effects of Minimum Wages in Brazil: 1996-2001”, [Unpublished Paper].
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT –OECD– (1998). “Making the Most of the Minimum: Statutory Minimum Wages”, *Employment and Poverty*, *Employment outlook*, chapter 2.

- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT –OECD– (2008). “Perspectivas del empleo 2008”. Ministerio de Trabajo e Inmigración, Madrid, chapter 2.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO –OIT– (2008, octubre). “Evolución de los salarios en América Latina 1995-2006” [en línea], disponible En: <http://www.oitchile.cl/pdf/08-52.pdf>.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE TRABAJO –OIT– (2008b). “Global Wage Report 2008 / 09”. Minimum wages and collective bargaining Towards policy coherence. ILO, Geneva.
- PENCAVEL, J. (1999, Spring). The appropriate design of collective bargaining systems: Learning from the experience of Britain, Australia y New Zealand, *Comparative Labor Law and Policy Journal*, vol. 20, No. 3.
- ROMER, David (2008). *Macroeconomía avanzada*. 3.^a ed. McGraw-Hill, Madrid.
- SAGET, C. (2006). “Fijación de niveles de salarios mínimos en los países en desarrollo. Fracasos comunes y soluciones” [en línea], *disponible en:* http://www.oit.org.ar/documentos/saget_catherina_dic06.pdf
- _____ (2002). “¿Cómo obtener el máximo del salario mínimo?” OIT, *Educación Obrera*, 2002, vol. 3, No. 128.
- _____ (2001). “Poverty Reduction and Decent Work in Developing Countries: Do Minimum Wages Help?” *International Labour Review*, No. 140, pp. 237-269.
- SÁNCHEZ, F; DUQUE, V. y RUIZ, M. (2009, abril). “Costos laborales y no laborales y su impacto sobre el desempleo y la informalidad en Colombia, 1980-2007”, *Documentos CEDE*, No. 11.
- SOARES, S. D. (2002, abril). “O Impacto Distributivo Do Salario Mínimo: A Distribuicao Individual Dos Rendimentos Do Trabalho”. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Texto para Discussão, No. 873 [en línea], disponible en: <http://www.cipedia.com/doc/100279>.
- STARR, Gerald (1982). *Minimum Wage Fixing: An International Review of Practices and Problems*, ILO, Geneva.
- TANNEN, Michael (1991). “Labor Markets in Northeast Brazil: Does the Dual Market Model Apply?” *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 39, No. 3, pp. 567-83.
- THOMAS, J. J. (1992). “Informal Economic Activity”, *LSE Handbooks in Economics*, Harvester Wheatsheaf.
- TOKMAN, V. (1983). “Informal-formal sector interrelationships”, *Cepal Review*.
- WEBB, S. (1912, diciembre). “The economic theory of a legal minimum wages”, *The Journal of Political Economy*, Vol. 20, No. 10.
- WELLER, Jürgen (2007, diciembre). “La flexibilidad del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe. Aspectos del debate, alguna evidencia y políticas”, *Serie Macroeconomía del desarrollo*, No. 61.