

NOTA EDITORIAL

EL SALARIO MÍNIMO COMO INSTRUMENTO REDISTRIBUTIVO

La economía colombiana, como muchas otras en América Latina, ha visto en el pasado reciente mayores tasas de desempleo, una expansión del sector informal y un aumento en la pobreza y la desigualdad, así como un ambiente macroeconómico más volátil. Como respuesta, se han impulsado varias reformas laborales con el fin de flexibilizar los mercados laborales y se han promovido nuevas herramientas de asistencia social que limiten las pérdidas en eficiencia y las distorsiones a las fuerzas del mercado.

No obstante, el salario mínimo (SM) ha sobrevivido y continúa siendo un importante instrumento en las negociaciones entre sindicatos, gremios y gobierno por sus implicaciones distributivas y sus efectos sobre el empleo, la inflación, la competitividad y sobre los balances macroeconómicos.

La legislación laboral en torno al SM está fundamentada en un principio de equidad y de sustentación de los ingresos de los más pobres. No obstante, ésta se implementa en economías con diferentes condiciones sociales y económicas. En el caso de los países en desarrollo, las leyes de SM afectan en general a un bajo porcentaje de los individuos no calificados y usualmente tienen bajos niveles de cumplimiento. No obstante, en algunos países de América Latina se ha encontrado que el SM juega

un papel importante como numerario en la fijación de salarios creando efectos de contagio (*spill over*) sobre trabajadores con ingresos laborales arriba del mínimo y también sobre aquellos que ganan por debajo de este, especialmente en el sector informal (efecto “farol”).

El gran potencial del SM para moldear la distribución de salarios es particularmente marcado en el caso colombiano, donde claramente el SM ejerce un efecto de truncamiento sobre la distribución de ingresos individuales, desplazando parte de la masa por debajo del mínimo hacia el mínimo y por encima de este. No obstante, hay también evidencia de un efecto negativo significativo sobre el empleo.

En este sentido, el efecto final del SM sobre el bienestar de los hogares más pobres dependerá de la composición ocupacional de sus miembros y de qué tan sensible es su situación laboral, tanto en términos de ingresos como de sus ocupaciones, a cambios en el SM. Pero su efecto no es sólo la suma de los efectos de ingreso y empleo, es posible que éste afecte otras dimensiones de las decisiones de los individuos y del grupo familiar como un todo. En particular, este puede afectar las decisiones sobre inversión en capital humano de los individuos, y puede modificar las decisiones del hogar sobre la participación laboral afectando la tasa de deserción escolar y la calidad de vida de individuos con discapacidades y de personas de edad avanzada.

En esta Nota se resumen los principales resultados sobre los efectos distributivos del SM en la literatura internacional, y se contrastan con los encontrados en Colombia en un trabajo reciente de Carlos A. Arango y Angélica Pachón (2004).

I. EL SM COMO INSTRUMENTO REDISTRIBUTIVO

Como bien lo expone Freeman (1996), “los efectos distributivos del SM dependen del mercado laboral y del sistema distributivo en el cual opera, del nivel del SM, y de su cumplimiento. En el mejor de los casos, el SM mueve la distribución de ingresos a favor de los trabajadores con bajos ingresos... En el peor de los casos, los salarios mínimos reducen la participación de los ingresos que van a los peor pagados dejando muchos desempleados. Ninguno de estos resultados está garantizado...” y es por esto que su adopción y modificaciones son tan controvertidas.

En un modelo neoclásico, en el cual los mercados están divididos en un sector cubierto por el SM y un sector descubierto, los aumentos en el SM tienden a disminuir el empleo en el sector cubierto al aumentar los costos y, por ende, los precios de los bienes finales, disminuyendo las ventas y el empleo. En el largo plazo este efecto es mayor, dado que la demanda de trabajo se vuelve más elástica como consecuencia de un mayor efecto de sustitución de capital por trabajo.

La mayoría de desempleados en el sector cubierto se reparten entre aquellos que continúan buscando en este sector, otros que se mueven al sector descubierto y otros que prefieren estar inactivos. La mayor oferta en el sector descubierto induce menores salarios y un mayor nivel de ocupación en este sector. En consecuencia, el efecto final sobre el empleo total depende de las elasticidades de salario tanto en el sector cubierto como en el descubierto, y de la magnitud del cambio en el SM.

Los ganadores de un aumento en el SM son aquellos que mantienen su trabajo en el sector cubierto¹, mientras que los perdedores son aquellos que pierden su trabajo en el sector cubierto, los consumidores intensivos en bienes producidos por el sector cubierto y las firmas, las cuales tienen que enfrentar, al menos en el corto plazo, menores beneficios. También pierden los trabajadores previamente ocupados en el sector descubierto, quienes verán reducidos sus salarios como resultado de la mayor oferta laboral en este sector.

En este modelo, los ingresos totales de los trabajadores en el sector cubierto aumentan siempre que la elasticidad del salario de la demanda de trabajo en este sector sea menor que 1. Por su parte, los ingresos de los trabajadores del sector descubierto disminuyen si la elasticidad salario es menor que 1.

El SM mejora el ingreso de los trabajadores cubiertos por la norma en mercados imperfectos donde la firma es un empleador monopsónico. En este caso, el SM puede servir como precio regulado para igualar el salario a la productividad marginal del trabajo induciendo a la firma a producir en el óptimo de competencia perfecta con un mayor nivel de empleo y de ingresos para los trabajadores. No obstante, existe un pun-

¹ No solo aquellos que ganan justo el SM sino también aquellos cuyos ingresos aunque mayores que el SM, están atados a éste por la curva salarial.

to crítico más allá del cual los aumentos adicionales en el salario tienden a reducir el empleo por debajo del alcanzado en ausencia de SM.

La teoría de los salarios eficientes llega a las mismas predicciones del modelo de monopsonio. Pero, en este caso, se basa en una relación positiva entre salarios y productividad. Esta se fundamenta en la idea que el esfuerzo (entre otras razones, por mejor alimentación y salud) de los trabajadores está asociado a sus ingresos. En este sentido, la imposición del SM puede aumentar la productividad de los trabajadores con bajos ingresos induciendo un desplazamiento hacia arriba y a la derecha de la demanda de trabajo de la firma. En este caso, el límite al SM estará impuesto por el máximo esfuerzo alcanzable por parte de los trabajadores. No obstante, a diferencia del modelo de monopsonio, el modelo de salarios eficientes deja abierta la pregunta de por qué la firma no adopta esta política en ausencia de SM si en principio resulta beneficiosa para ella².

En consecuencia, el balance final de una introducción o modificación del SM es incierto respecto a la tasa de ocupación, de desempleo y a su impacto redistributivo en favor de aquellos individuos con bajos ingresos y en últimas, en favor de los hogares más pobres. Esto sin contar con otros efectos (positivos o negativos) que puedan derivarse de las distorsiones en las decisiones de las firmas, por una parte, frente a sus demandas factoriales; de los trabajadores, sobre sus decisiones de búsqueda y de participación laboral, y sobre los balances macroeconómicos.

II. EVIDENCIA EMPÍRICA

Además de un claro mensaje en el sentido que el SM no puede elevarse más allá de ciertos límites, las predicciones de la teoría económica dependen del contexto en que se aplica el SM y por tanto, la evaluación de sus bondades como instrumento de redistribución y de alivio contra la pobreza termina siendo una tarea empírica.

La evidencia internacional, basada principalmente en economías desarrolladas donde el SM sólo incide sobre segmentos específicos del mer-

² El mismo argumento se esgrime en un modelo en el que la firma tiene que monitorear el esfuerzo de los individuos. Al aumentar los ingresos vía SM, algunos de los trabajadores se verán motivados a mejorar su desempeño y la firma podrá liberar recursos destinados a monitorear para contratar más trabajadores.

cado laboral (trabajadores jóvenes) parece indicar que los efectos sobre el empleo o no son significativos o son levemente negativos (y en algunas industrias positivos), dejando un saldo a favor en términos redistributivos hacia aquellos individuos cuyos contratos están vinculados al SM.

Sin embargo, si el objetivo último es aliviar las condiciones económicas de los más pobres, este diagnóstico no es completo. Estudios recientes, han encontrado que en países desarrollados, gran parte de los trabajadores que ganan SM, o son solteros y sin hijos o pertenecen a familias con condiciones económicas relativamente favorables y en donde estos no son los principales aportantes de ingresos en el grupo familiar. En consecuencia, el efecto neto sobre las familias más pobres, aquellas con trabajadores en el sector descubierto o desempleados con largos períodos de desempleo, puede ser poco significativo o negativo. De hecho, la evidencia empírica para países desarrollados muestra que el SM tiene muy poco impacto en aliviar la pobreza, precisamente porque sólo llega de manera tangencial a familias en dicha situación.

En cambio, la evidencia en países en desarrollo señala resultados mixtos. Algunos trabajos como el de Morely (1992) presentan reducción en niveles de pobreza inducidos por aumentos en el SM pero sólo en períodos de auge, mientras que De Janvry y Sadolet (1996) hallan este resultado pero para períodos de recesión. Más recientemente, Saget (2001), en un panel de economías en desarrollo, encuentra que si se controla por el nivel de desarrollo, salario promedio y localización, el SM tiende a reducir los niveles nacionales de pobreza.

III. EFECTOS DISTRIBUTIVOS DEL SM EN COLOMBIA

Los trabajos sobre SM en Colombia se han orientado a estudiar la relación entre éste, el empleo y la inflación. Bell (1997) encuentra que el SM tiene un fuerte efecto negativo sobre el empleo no calificado, con una elasticidad de entre -0,2 y -1,22. Por su parte, Hernández y Lasso (2000) hallan una elasticidad de -0,43 para el empleo de los jóvenes (aunque no significativa). El resto de los trabajos sobre demanda laboral se refieren más a la estimación de elasticidades empleo-salario en las que se encuentra, entre distintos estimativos, una elasticidad estadísticamente significativa de alrededor de -0,33 para el empleo de la firma industrial; un poco más alta para los no calificados (Arango y Rojas,

2004). Claramente, los rangos hacen difícil inferir cuál podría ser el efecto sobre el ingreso total de los trabajadores no-calificados ya que la elasticidad puede o no ser menor que 1. Si la elasticidad es de -0,33 el empleo disminuye, pero los salarios totales de los que quedan empleados podrían aumentar con relación a la nómina anterior.

Por su parte, Robbins (2003) encuentra que el SM no tiene ningún efecto estadísticamente significativo sobre el empleo de no calificados (y para algunas especificaciones, sus estimaciones arrojan efectos positivos y significativos). El autor aduce una serie de problemas econométricos en las estimaciones previas e intenta corregirlos mediante las técnicas de datos en panel. No obstante, sus resultados dependen fundamentalmente de la presencia o no de la tasa de interés activa como aproximación del costo de uso del capital. Robbins concluye que no es en el SM sino en el fuerte crecimiento de las tasas de interés entre 1975 y 1985 y la baja demanda agregada, donde puede estar la explicación del desempleo.

Infelizmente, la tasa de interés activa no es una buena aproximación del costo de uso del capital para el caso colombiano, especialmente durante el período en mención. Recordemos que durante el período de 1975 a 1985, el sistema financiero experimentó una fuerte desregulación financiera y surgieron instrumentos financieros como el CDT, haciendo que el nivel de competencia entre entidades financieras aumentara considerablemente. Como resultado, las tasas pasiva y activa sufrieron un fuerte aumento. Esto no quiere decir que el costo de uso del capital haya aumentado de forma tan abrupta, sino que el costo de oportunidad no se veía reflejado en las tasas de intermediación del sistema financiero³.

Pese al extenso trabajo empírico sobre empleo y salarios, pocos trabajos han mirado los efectos distributivos del SM, y en todos los casos su interés ha sido el efecto sobre la ocupación e ingresos a nivel de los individuos y no de las familias. Núñez y Maloney (2001) encuentran efectos positivos sobre los ingresos individuales y sobre la probabilidad de perder el empleo, no solo para individuos alrededor del mínimo sino también aquellos con salarios por encima y por debajo del mínimo y

³ Casualmente, la alta colinealidad entre la tasa de interés activa y el SM, el cual también sufre un fuerte aumento en el mismo período, debilita cualquier clase de inferencia estadística. Como bien se sabe, a mayor colinealidad mayor inestabilidad en los estimadores de los parámetros en cuestión. Esto se traduce en mayores errores estándar y una mayor probabilidad de aceptar la hipótesis nula de no significancia estadística cuando lo contrario es cierto (error tipo II).

sobre los trabajadores en el sector informal. Con base en estas estimaciones Ángel-Urdinola y Wodon (2003) encuentran que los efectos regresivos asociados con pérdidas de empleo superan los efectos progresivos asociados con las ganancias en salarios a nivel de individuos, induciendo mayor inequidad.

Un trabajo reciente elaborado por Arango y Pachón (2004) intenta llenar el vacío existente, al concentrarse en quizás la razón más importante por la cual se defiende la institución del SM a pesar de sus posibles efectos distorsionantes sobre el mercado laboral: su efecto sobre los ingresos de los hogares más pobres.

El Cuadro 1 distribuye los trabajadores según sus ingresos laborales entre aquellos que ganan por debajo del SM, quienes ganan justo el SM y aquellos que ganan por encima de éste, según la encuesta nacional de hogares. Claramente, frente a un 7,2% total para las siete ciudades principales, los grupos humanos en donde hay una mayor participación relativa de individuos trabajando con salarios alrededor del mínimo son los hijos solteros, las personas separadas o viudas y otros familiares del jefe del hogar. Por edad son los jóvenes entre 12 y 19, e individuos entre 20 y 34 años, los que tienen una mayor proporción ganando justo el mínimo, y por nivel educativo, aquellos que no han finalizado secundaria, especialmente quienes tienen entre uno y cinco años de educación.

Lo que es más importante para evaluar los efectos del SM sobre el bienestar de los hogares, es que aquellos que se ubican en la parte baja de la distribución de ingresos familiares tienden a tener una menor proporción de individuos ganando justo el mínimo, frente a hogares, en la parte media y alta de la distribución (parte baja del Cuadro 1). Asimismo, es en los estratos más bajos en donde hay un mayor número de miembros de familia trabajando en el sector descubierto.

Por su parte, el Cuadro 2 muestra claramente que los jefes de hogares pobres tienden a ser individuos que laboran en el sector descubierto, desempleados, no asalariados o trabajadores por cuenta propia, los cuales por definición difícilmente pueden beneficiarse del SM (a no ser que el efecto "farol" sea sustancial como en Núñez y Maloney, 2001).

Así las cosas, no es claro a primera vista que el salario tienda a beneficiar a las familias más pobres. En primer lugar, un porcentaje muy importante de los grupos susceptibles de ganar SM trabaja en el sector

Cuadro 1

**Características de los trabajadores que laboran entre 30 y 50 horas
a la semana respecto al salario mínimo (SM) (1997-2001)**

	Número	<SM	=SM	>SM
Total	214.969	16,70	7,21	76,08
Por ciudades				
Barranquilla	28.677	14,59	7,72	77,69
Bucaramanga	20.631	17,70	6,46	75,84
Bogotá	27.449	9,31	10,72	79,97
Manizales	23.979	17,59	5,27	77,14
Medellín	34.984	10,44	8,30	81,26
Cali	21.796	15,89	8,48	75,63
Pasto	20.991	29,39	3,70	66,91
Grupos demográficos				
Hombres	114.726	15,10	7,22	77,68
Mujeres	100.243	18,54	7,21	74,25
Cabeza de familia	90.767	10,70	6,36	82,94
Cónyuge	39.113	17,92	6,03	76,05
Hijo / Hija soltero (a)	51.160	23,57	8,23	68,20
Viudo(a) / Separado(a)	12.396	17,96	9,16	72,88
Otros familiares del jefe	20.852	22,91	9,42	67,67
Pensionados	524	12,02	10,11	77,86
12-19 años de edad	12.736	55,77	8,41	35,82
20-34 años	106.935	15,60	8,39	76,01
35-49 años	74.771	11,75	5,94	82,32
>50 años	20.527	16,23	5,00	78,76
Sin educación	2.322	57,92	7,71	34,37
1-5 años de educación	39.866	35,87	10,30	53,84
6-11 años	112.526	16,58	9,05	74,36
12-17 años	54.546	2,71	1,77	95,53
> 17 años	5.292	0,64	0,13	99,23
Sector				
Trabajador sin remuneración	3.544	99,86	0,00	0,14
Trabajador asalariado	211.425	15,31	7,33	77,36
Ubicación del ingreso del hogar (percentiles)				
0-10	1.911	86,55	4,66	8,79
10-20	8.858	60,18	11,82	28,00
20-30	13.637	40,33	13,18	46,49
30-40	17.649	29,85	12,92	57,23
40-50	21.420	23,75	10,92	65,32
50-60	24.845	18,76	10,22	71,02
60-70	28.563	13,79	7,92	78,29
Arriba de 70	98.086	4,55	3,21	92,23

Fuente: Arango y Pachón (2004).

Cuadro 2
Características de las familias clasificadas,
según su estado de pobreza (1997-2001)

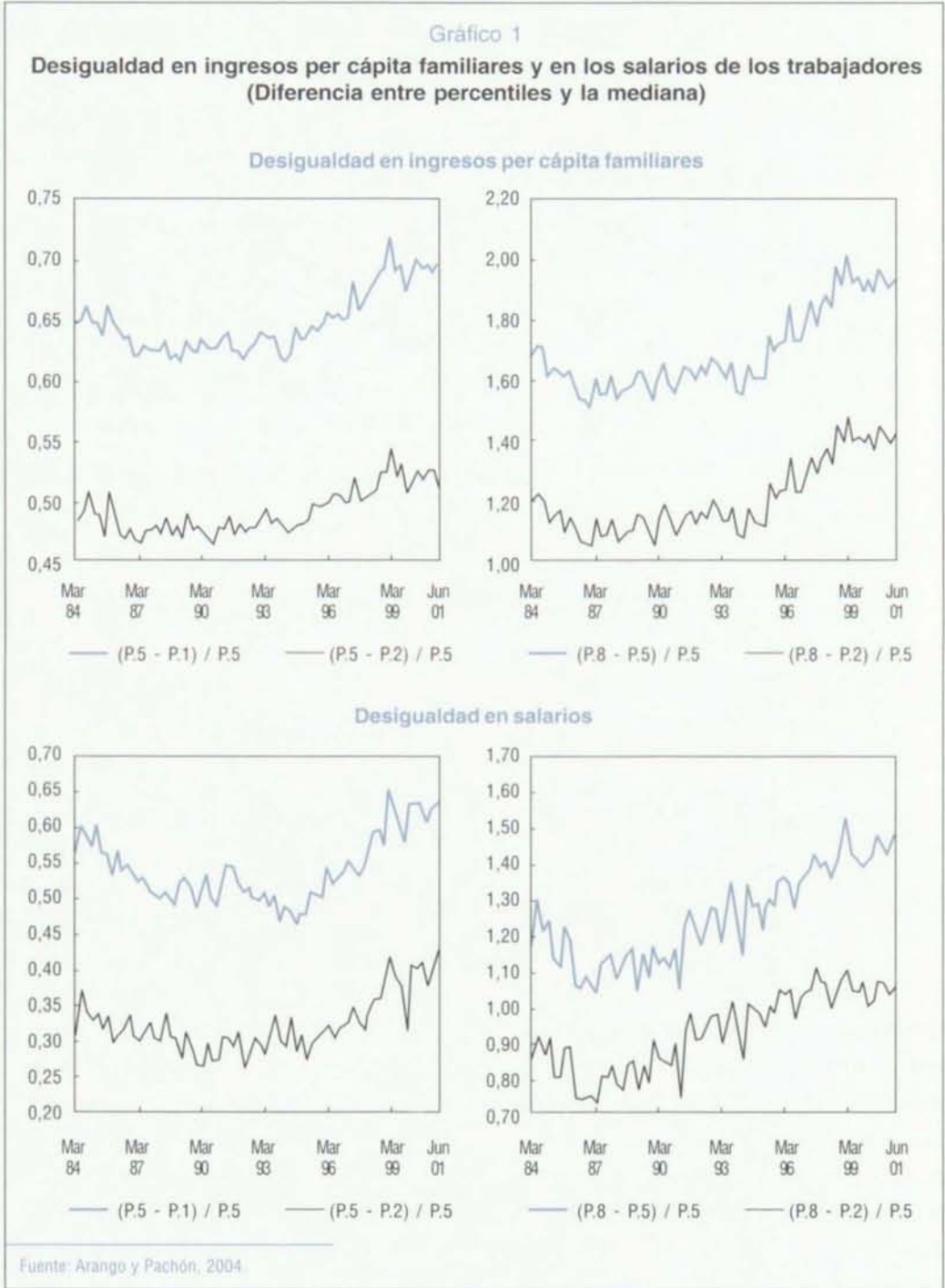
	Número	Con línea de pobreza		Con 1/2 línea de pobreza	
		No-pobre	Pobre	No-pobre	Pobre
Total	295.945	35,18	64,82	66,12	33,88
Por ciudades					
Barranquilla	40.697	33,12	66,88	66,70	33,30
Bucaramanga	28.780	40,52	59,48	71,96	28,04
Bogotá	33.362	40,84	59,16	68,99	31,01
Manizales	32.624	37,71	62,29	67,70	32,30
Medellín	41.029	33,96	66,04	64,78	35,22
Cali	32.071	32,72	67,28	63,40	36,60
Pasto	27.968	38,19	61,81	67,59	32,41
Jefe del hogar					
Hombres	214.468	36,49	63,51	68,42	31,58
Mujeres	81.477	31,75	68,25	60,13	39,87
Sin educación	2.009	21,90	78,10	48,73	51,27
1-5 años de educación	39.997	20,69	79,31	50,91	49,09
6-11 años	191.328	29,77	70,23	64,18	35,82
12-17 años	59.965	60,76	39,24	82,22	17,78
>17 años	2.632	76,75	23,25	87,27	12,73
Empleados	223.772	39,96	60,04	73,36	26,64
Empleados con salarios menores que el mínimo	100.138	17,09	82,91	50,47	49,72
Trabajador sin remuneración	461	21,69	78,31	50,33	49,67
Asalariado	119.196	46,25	53,75	80,47	19,53
Cuenta propia	98.898	33,48	66,52	65,96	34,04
Ingreso mediano del jefe del hogar	...	361.402	198.423	276.498	142.633
Porcentaje del ingreso del jefe en ingreso familiar	...	69,15	80,82	72,70	85,69
Promedio de horas trabajadas	...	215,11	222,41	219,50	219,47
Número de miembros del hogar promedio	...	3,79	4,55	4,08	4,69
Características sin el jefe					
Promedio empleados	...	1,02	0,70	0,95	0,54
Promedio horas trabajadas	...	166,01	107,03	149,85	77,57

Fuente: Arango y Pachón (2004).

descubierto y vive en hogares pobres. La mayor oferta de trabajadores que migran del sector cubierto al descubierto como resultado de un aumento en el SM puede generar una caída en los ingresos de este grupo. En segundo lugar, las familias pobres tienen una mayor proporción relativa de desempleados y trabajadores por cuenta propia para los cuales el impacto del SM es débil. En tercer lugar, el efecto positivo sobre aquellos que mantienen su empleo beneficiará asimétricamente a las familias, generando mayores transferencias a los hogares en la parte

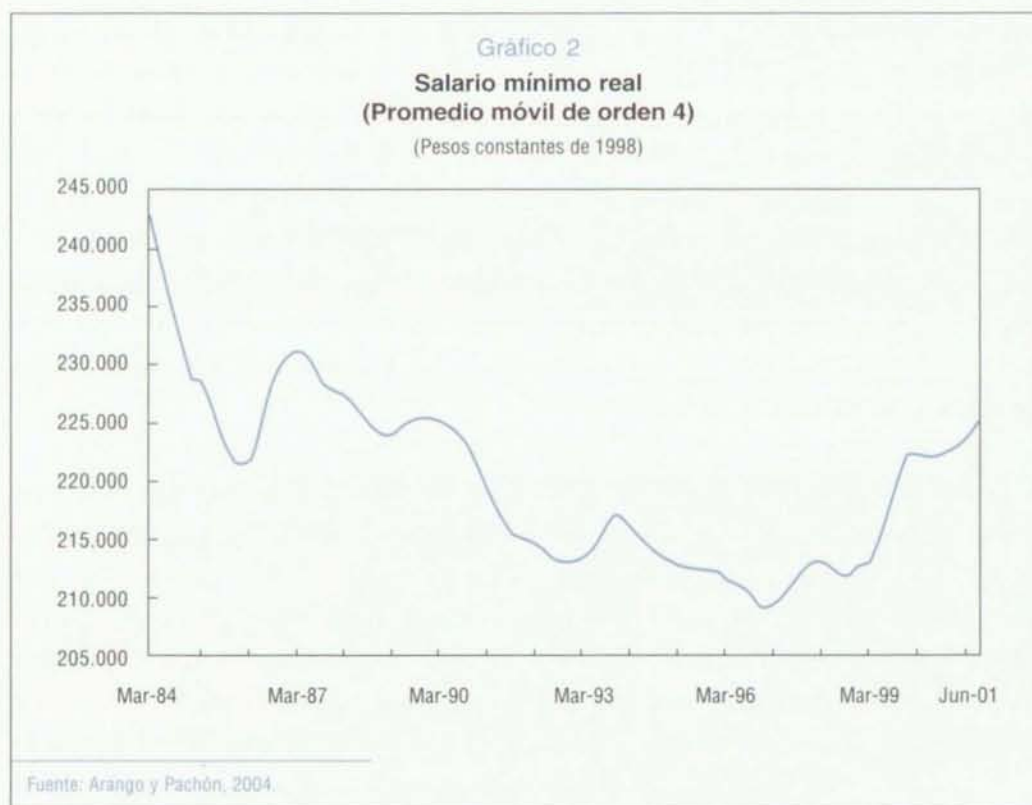
media y alta de la distribución con un efecto mucho menor en los hogares de extrema pobreza.

El Gráfico 1 muestra un aumento de las brechas de ingreso en la distribución tanto de los hogares como de los individuos durante los años



noventa respecto al ingreso mediano y al ingreso correspondiente al percentil 80. Llama la atención, sobre todo, la dinámica de las brechas en la parte baja de la distribución de ingresos con un fuerte aumento a partir de 1995-1996, después de haberse mantenido relativamente estables en el caso de los ingresos familiares, y de haber disminuido en el caso de los ingresos salariales individuales entre 1984 y 1995.

Este deterioro distributivo de la segunda mitad de los años noventa claramente coincidió con un período de estancamiento de actividades fuertemente intensivas en mano de obra no calificada como la construcción, y con una de las más profundas recesiones de las últimas décadas. Sin embargo, durante el mismo período se dio un aumento significativo en el SM, en parte, ocasionado por ganancias reales derivadas de la fuerte reducción en la tasa de inflación (Gráfico 2). Dicho incremento no sólo pudo ocasionar incrementos en los ingresos reales de algunos hogares, en detrimento de aquellos con trabajadores desplazados o ubicados en el sector informal, sino también, una mayor restricción para que el mercado absorbiese el exceso de oferta agravando potencialmente la situación de los hogares más pobres.



Más allá de las coincidencias, es necesario hacer un estudio que trascienda el ciclo de finales de los años noventa con el fin de aislar los posibles efectos asimétricos del SM en la distribución de los ingresos per cápita familiares. Si el SM tuvo algo que ver con el deterioro distributivo reciente, se esperaría que este tenga efectos asimétricos en el largo plazo; mucho mayores en los ingresos de los hogares en la parte media frente a los relativamente menores (no significativos o eventualmente negativos) en los hogares más pobres.

Esto es precisamente lo que encuentran los autores Arango y Pachón (2004) en su trabajo econométrico. Con base en datos en el panel para las siete ciudades principales durante el período de 1984 a 2001, ellos encuentran un efecto positivo del SM sobre los ingresos de los hogares, no obstante, este sólo es significativo para aquellos hogares con ingresos superiores al percentil 20 de la distribución de los ingresos per cápita familiares, con efectos no significativos para aquellos entre los percentiles 10 y 20, y pérdidas significativas de ingreso en la parte más baja de la distribución como lo evidencia el hecho de que los aumentos en el SM aumentan significativamente la probabilidad de caer en la pobreza extrema.

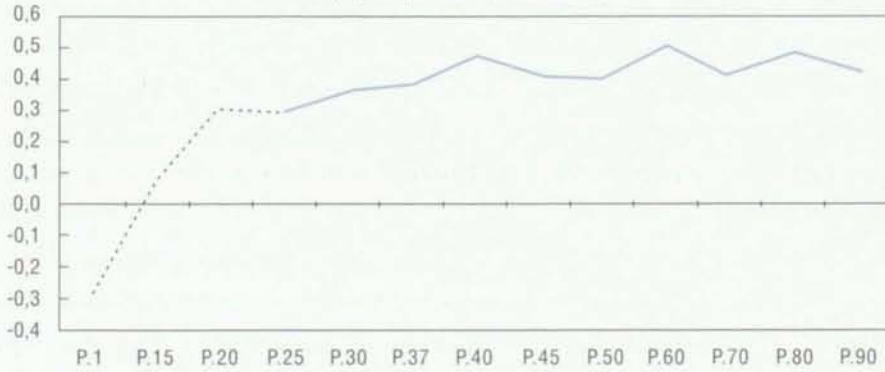
Como resultado de los efectos asimétricos del SM sobre la distribución de ingresos per cápita familiares, el SM tiene un importante efecto distributivo, regresivo, al ampliar las brechas entre las familias más pobres frente al resto, como se aprecia en el Gráfico 3. En el primer panel se hace evidente el efecto positivo y significativo del SM en hogares ubicados en la parte media y alta de la distribución de ingresos y un efecto no significativo para aquellos de la parte baja. En consecuencia, como se muestra en los siguientes dos paneles, los aumentos en el SM amplían las brechas entre las familias relativamente más pobres y la familia mediana.

La consistencia de estos resultados está ratificada por la evidencia que encuentran los mismos autores de un efecto negativo y significativo del SM sobre las posibilidades de empleo y las horas trabajadas por los jefes de hogar, siendo más pronunciado entre los jóvenes, individuos con baja educación y mujeres cabeza de familia. Esto explica por qué el efecto de ingreso se ve más que compensado por el efecto de desempleo en las familias en la parte baja de la distribución, mientras que el efecto de empleo en aquellas con mayor capital humano, y por

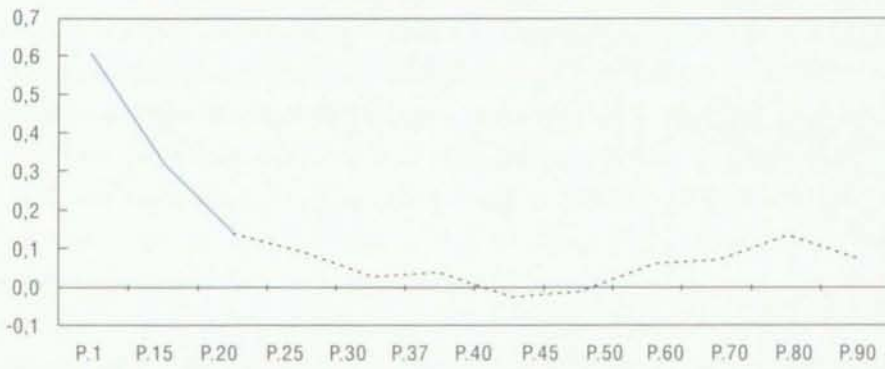
Gráfico 3

Efectos de largo plazo del salario mínimo en los ingresos per cápita familiares

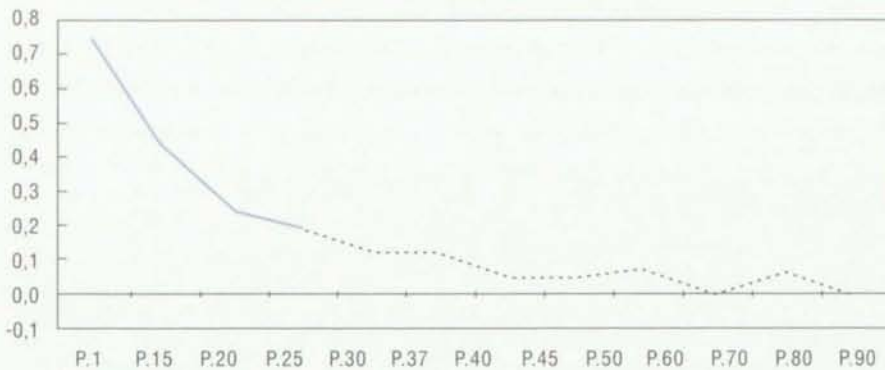
Efectos de largo plazo por percentiles (Ingreso por miembro de familia)



Efectos de largo plazo en las brechas de ingreso (Diferencias en percentiles respecto al ingreso mediano familiar)



Efectos de largo plazo en las brechas de ingreso (Diferencias en percentiles respecto al ingreso de la familia en el percentil 70)



Nota: La línea punteada representa efectos estadísticamente no significativos.

Fuente: Arango y Pachón, 2004.

ende más arriba en la distribución, se ve atenuado arrojando ganancias netas positivas⁴.

Por su parte, los miembros de familia distintos del jefe ven reducidas sus horas de trabajo y aumentada su tasa de desempleo particularmente en aquellas familias con mayor nivel educativo. Esto, tal vez, como consecuencia de las ganancias esperadas netas positivas para las familias con ingresos medios y altos, lo cual puede inducir una reducción de la oferta laboral. De hecho, la participación de estos miembros aumenta en familias con bajo capital humano; relación que se invierte en las de mayor capital humano. Estos resultados muestran que el SM va más allá de los impactos individuales modificando las dimensiones laborales de todo el grupo familiar, sobre todo en las familias más pobres en las que el aumento en la participación de individuos distintos al jefe puede aumentar la deserción escolar y deteriorar la calidad de vida de los más ancianos.

En suma, la evidencia sugiere que el SM tiende a mejorar las condiciones económicas en un 80% de las familias, incluso las más ricas; no obstante, éste genera una pérdida significativa para aquellas familias con los ingresos más bajos en la distribución. Claramente, este instrumento golpea negativamente a las familias en la pobreza extrema. No obstante, si se tiene en cuenta que más de un 50% de las familias en Colombia está por debajo de la línea de pobreza, el SM sirve a los propósitos de reducir la pobreza a pesar de generar una mayor inequidad entre los más pobres y producir transferencias a familias por arriba de la línea de pobreza, las cuales no pertenecen al grupo objetivo al cual se dirige la legislación del SM⁵.

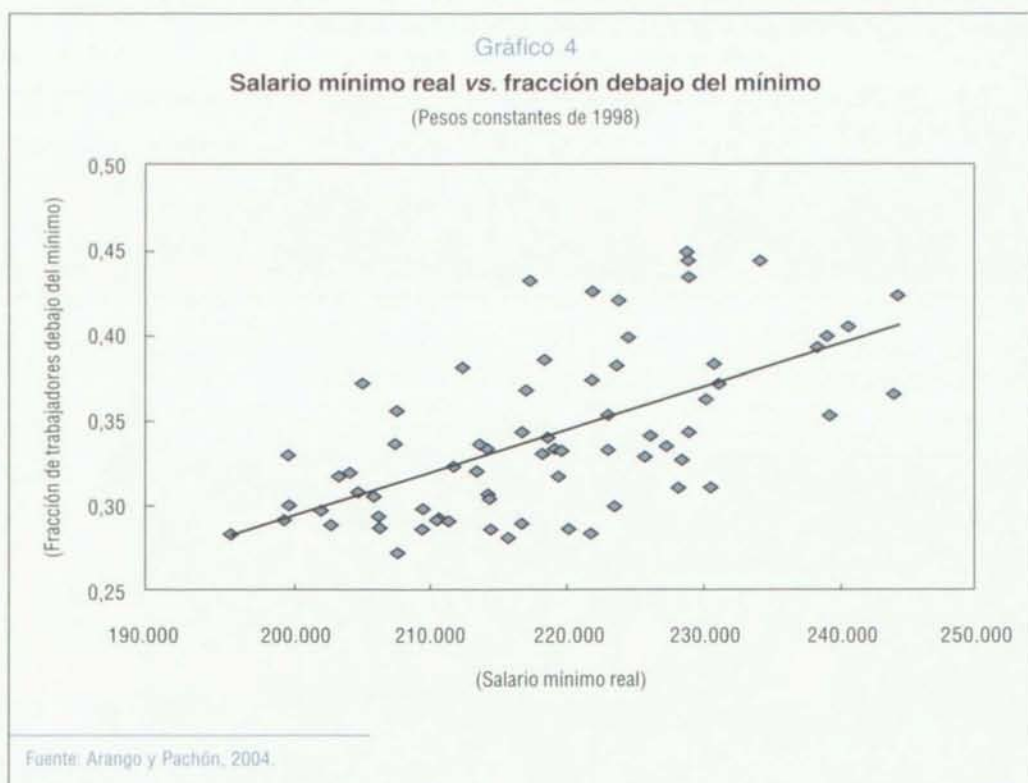
No obstante sus posibles bondades como instrumento de distribución y de reducción de la pobreza, los autores confirman los resultados de otros estudios, en el sentido de que el SM juega un importante papel

⁴ Por su parte, el SM, como ya ha sido ampliamente documentado en la literatura, tiene un efecto importante en la distribución de los ingresos individuales. Los autores encuentran que el SM tiene un efecto positivo significativo a partir del percentil 35, con evidencia de efectos de contagio (*spill over*) hacia las partes media y alta de la distribución, confirmando su función como numerario en la definición de la curva salarial. Sin ninguna evidencia de efectos "faro" sobre los ingresos en la parte más baja de la distribución.

⁵ Es posible, sin embargo, que estas familias no reciban la totalidad de los beneficios ya que estas pueden enfrentar tasas impositivas marginales altas y/o tienen que hacer mayores contribuciones relativas a la seguridad social.

como numerario en la determinación de los ingresos laborales por encima del mínimo. En este sentido, el SM parcialmente determina el salario medio de toda la economía, por lo cual sus beneficios distributivos a favor de los pobres tienen un claro límite, pues un SM excesivo que no sea compatible con los incrementos en la productividad media induciría una pérdida de competitividad, una revaluación de la tasa de cambio real y eventualmente, un aumento en el desempleo y un menor crecimiento económico (Lora y Herrera, 1993).

Finalmente, como se aprecia en el Gráfico 4, los aumentos en el SM están asociados con una informalización del mercado laboral; mientras mayor es el SM mayor es la proporción de trabajadores por debajo del mínimo. Además de implicar un mayor incumplimiento de la legislación laboral por parte de los empleadores, lo cual no es deseable desde el punto de vista de legitimidad institucional, la informalización del aparato productivo induce pérdidas de eficiencia que finalmente acaban incidiendo sobre la tasa de crecimiento de largo plazo de la economía (Loaiza, 1996).



IV. CONCLUSIONES

Los resultados de Carlos Arango y Angélica Pachón muestran que, aun cuando el SM sirve a los propósitos de combatir la pobreza, es un mecanismo bastante imperfecto: aumenta las brechas de ingreso entre pobres y aquellas familias con ingresos medios y altos, deteriora la distribución del ingreso entre los más pobres, disminuye las oportunidades de ocupación de individuos con bajo capital humano y, por ende, bajos ingresos, y empeora las condiciones de vida de aquellos en situaciones extremas de pobreza. Además, este instrumento, como todo impuesto, enfrenta una curva de Laffer al ampliar el sector descubierto y comprometer el crecimiento y el empleo si se lleva más allá de ciertos límites.

Si la principal preocupación alrededor del SM es aliviar las condiciones económicas de los más pobres, debería estudiarse la bondad de instrumentos más directos y transparentes. Este es el caso, por ejemplo, del impuesto negativo a la renta propuesto originalmente por Milton Friedman en 1962, el cual se basa en reemplazar esquemas de atención social selectivos y políticas que distorsionan los precios relativos como el SM, por uno de transferencias monetarias directas a aquellas familias con ingresos por debajo de cierto nivel crítico (Mirrlees, 1971, Lanzi y Delvono, 2002 y Moffitt, 2003, entre otros).

*Miguel Urrutia Montoya**
Gerente General

* Esta Nota fue elaborada con la colaboración de Carlos A. Arango. Las opiniones aquí expresadas no comprometen a la Junta Directiva del Banco y son de la responsabilidad del Gerente General.

REFERENCIAS

- Ángel-Urdinola, Diego F.; Wodon, Quentin (2003). "The Impact on Inequality of Raising the Minimum Wage: Gap-Narrowing and Reranking Effects", en Archivos de Economía, *Departamento Nacional de Planeación*, No. 240.
- Arango, Carlos A.; Pachón, Angélica (2004). "Minimum Wage in Colombia: Holding the Middle with a Bite on the Poor", en Borradores de Economía, Banco de la República, No. 280.
- Arango, Carlos A.; Rojas, Ángela (2004). "Demanda laboral y reforma comercial en la industria manufacturera colombiana: 1977-1999", en *Ensayos sobre Política Económica*, No. 44, en impresión.
- Bell, Linda A. "The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia", en *Journal of Labour Economics*, 1997, Vol. 15, No. 3, pp. 103-135.
- De Janvry, A; Sadoulet, E. (1996). "Growth, Poverty, and Inequality in Latin America: A Causal Analysis 1970-1994", en documento sin publicar, Universidad de California, Berkeley.
- Freedman, Milton (1962). *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press.
- Freeman, R. (1996). "The minimum wage as a redistributive tool", en *Economic Journal*, No. 106, mayo, pp. 639-649.
- Lanzi, Diego; Delbono, Flavio (2002). "Optimal Participation Income and Negative Income Tax in Poverty Alleviation Programs," Mimeo., Universidad de Bologna.
- Lasso, F.; Hernández, G. (1999). "El efecto del salario mínimo sobre el empleo", Mimeo., Departamento Nacional de Planeación, Bogotá.
- Loaiza, Norman (1996). "The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America", en *Carnegie-Rochester Conf. Series Public Policy*, No. 45, pp. 129-162.
- Maloney, W. F.; Núñez, J. (2001). "Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America", en J. Heckman y C. Pages (eds.), *Law and Employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*, Cambridge, Mass. and Chicago, National Bureau of Economic Research and University of Chicago.
- Mirrlees, J. (1971). "An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation", en *Review of Economic Studies*, No. 38, pp. 175-208.
- Moffitt, Robert (2003). "The Negative Income Tax and the Evolution of U. S. Welfare Policy", en *NBER*, Serie Documentos de trabajo, No. 9751.
- Morely, Samuel (1995). "Structural Adjustment and the Determinants of Poverty in Latin America," en Lustig, Nora (ed.), *Coping with Austerity: Poverty and Inequality in Latin America*, Washington, D. C., The Brookings Institution.
- Robbins, Donald J. (2003). "Empleo y desempleo en Colombia. El impacto de la legislación laboral y de las políticas salariales (1976/1999)", en Documentos de Economía, Facultad de Economía, *Pontificia Universidad Javeriana*, No. 8.
- Saget, C. (2001). "Is the Minimum Wage an Effective Tool to Promote Decent Work and Reduce Poverty? The Experience of Selected Developing Countries. International Labour Office Employment", Documento No. 13, International Institute for Labour Studies, Ginebra.