

¿Debe preocuparse el cambio climático?

¿Bajar impuestos permite aumentar la recaudación?

¿LA ROBOTIZACIÓN Y LA "ROBARÁN" NUESTRO TRABAJO?

¿QUE NO TE ENGAÑEN!

UN REPASO A LAS GRANDES FALACIAS ECONÓMICAS DE LOS POPULISMOS A DERECHA E IZQUIERDA

Santiago Calvo
Álvaro Martín

Prólogo de Juan Ramón Rallo

ECONOMÍA
Página 3

ACTUALIDAD
Subir el Salario Mínimo beneficia a la población más desfavorecida o genera desempleo?

LA COMPETITIVIDAD DE NUESTRAS EXPORTACIONES SEGÚN LOS RESPONSABLES DE RECURSOS HUMANOS DE LAS EMPRESAS

NOTICIAS ECONÓMICAS
¿LA INMIGRACIONAL DAÑAN EL EMPLEO Y LA PRODUCCIÓN NACIONALES?

¿Son los controles de precios efectivos para luchar contra la inflación?

DEUSTO

¡Que no te engañen!

Un repaso a las grandes falacias
económicas de los populismos a derecha
e izquierda

SANTIAGO CALVO
ÁLVARO MARTÍN



EDICIONES DEUSTO

© Álvaro Martín y Santiago Calvo, 2022

© Prólogo de Juan Ramón Rallo

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2022

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3441-1

Depósito legal: B. 18.967-2022

Primera edición: noviembre de 2022

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Black Print CPI

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Prólogo	9
Introducción: la batalla contra el dogmatismo económico	19

PARTE I

Populismo económico de izquierda

1. Subir el salario mínimo no es un almuerzo gratuito.....	25
2. Control de alquileres	42
3. Controles de precios	58
4. Estímulos fiscales y austeridad	81
5. Institucionalismo y libre mercado	108
6. Discriminación y anticapitalismo	123
7. Impuestos sobre la riqueza	136
8. Fiscalidad creativa	162
9. Robotización y mercado laboral.....	180
10. Globalización.....	206

PARTE II

Populismo económico de derecha

11. ¿Bajar los impuestos aumenta la recaudación?.....	225
12. Inmigración	243
13. Proteccionismo	261

14. El sector público no siempre es peor que el privado	280
15. Cambio climático	297
16. Subir el salario mínimo no siempre genera desempleo	316
17. Globalismo	336
18. La guerra contra las drogas	349
19. Economía conductual	363
20. Fricciones del mercado laboral	377
Epílogo: ¿podemos acabar con la demagogia en la economía?..	391
Bibliografía	403

Subir el salario mínimo no es un almuerzo gratuito

Un salario mínimo de 15 dólares no es una idea radical. Lo que es radical es que millones de americanos sean forzados a trabajar por salarios de miseria, mientras seiscientos cincuenta multimillonarios se hicieron más de 1 billón de dólares más ricos durante una pandemia mundial. Sí. Debemos aumentar el salario mínimo a un salario digno.

BERNIE SANDERS

La literatura económica ha abordado ampliamente los posibles efectos de establecer o subir el salario mínimo interprofesional (SMI) tanto en el empleo como en los salarios. Lo cierto es que no existe un claro consenso. Un ejemplo fue la propuesta de incrementarlo en Estados Unidos en 2013, desde los 7,25 a los 10,10 dólares por hora.² A comienzos de 2014, se hicieron públicas dos cartas; la primera, a iniciativa del Economic Policy Institute, firmada por seiscientos economistas en defensa de la subida del SMI; y la segunda, promovida por el National Restaurant

2. Mediante la técnica parlamentaria conocida como filibusterismo, los republicanos lograron evitar su aprobación.

Association, firmada por más de quinientos economistas posicionándose en contra del incremento.

En un metaanálisis de sesenta y cuatro estudios sobre el salario mínimo en Estados Unidos, Doucouliagos y Stanley (2009) encontraron un impacto negativo sobre la elasticidad del empleo ante incrementos de éste; sin embargo, una vez que se controla por diferentes estrategias econométricas, la relación es incluso ligeramente positiva.

Una de las lecciones más importantes que se debe aprender cuando se realizan análisis económicos es que, como se suele decir en inglés, *no one size fits all*, es decir, no hay respuestas ni soluciones globales ante un mismo problema. Siempre hay circunstancias exógenas que condicionan los posibles efectos de las políticas que se encuentran bajo observación. De este modo, las consecuencias suelen ser heterogéneas dependiendo del momento, el país o la cohorte sobre la cual se efectúa la inferencia.

El investigador Donal O'Neill se pregunta si las diferentes opiniones que existen entre 943 economistas norteamericanos acerca de los efectos del salario mínimo son aleatorias o bien si son sistemáticas, y, por tanto, existen factores que expliquen su defensa o rechazo. Curiosamente, cuanto más cerca se encuentre de Chicago la universidad en la que trabaja el economista encuestado, más probabilidades hay de que rechace la legislación.³

Los economistas tienen ideología y, como destaca Bentolila (2019), no es algo necesariamente malo, siempre y cuando las ideas que defiendan se hagan desde el rigor y estén respaldadas por el análisis y una evidencia científica de calidad. La problemática reside en que los que toman las decisiones, en cambio, muy pocas veces tienen en cuenta los estudios y opiniones de los primeros. Para ellos, lo más importante es el cálculo político, además de las ideas preconcebidas que tengan sobre un determinado asunto. El debate sobre el salario mínimo no escapa de este fenómeno, y tanto izquierdas como derechas

3. La Universidad de Chicago destacaría por defender posiciones menos favorables al salario mínimo.

recurren a trampas y mentiras para maximizar su respaldo electoral.

En el presente capítulo, prestaremos atención a los errores más comunes que llevan a la izquierda a abrazar el salario mínimo, mientras que en el Capítulo 16 nos centraremos en los argumentos equivocados que esgrime la derecha para criticarlo.

Argumentos de la izquierda para defender el salario mínimo interprofesional

Los dos principales argumentos usados por la izquierda para defender el establecimiento o subida del salario mínimo interprofesional se resumen en la frase que encabeza el capítulo. Se trata de un tuit del conocido senador demócrata por el estado de Vermont, Bernie Sanders, publicado el 14 de febrero de 2021. Sanders se mostraba favorable a elevar el salario mínimo federal hasta los 15 dólares por hora cuando se estaba debatiendo su inclusión dentro del paquete de estímulo de 1,9 billones de dólares propuesto por Joe Biden.

Por un lado, el salario mínimo sería una herramienta para reducir los niveles de pobreza de los trabajadores que perciben ingresos muy bajos. Por otro lado, en un plano más ético, la justicia distributiva y la reducción de la desigualdad serían razones poderosas para apoyar posibles subidas.

Fernando Luengo, economista ligado a Podemos, escribía a finales del año 2018 un artículo en el que defendía el salario mínimo precisamente por «solidaridad y por decencia, porque no es aceptable que en pleno siglo XXI, en una sociedad que hace gala (y ostentación) de la enorme capacidad de creación de riqueza [...], haya asalariados cuyas retribuciones los colocan por debajo del umbral de la pobreza».⁴

4. Artículo completo disponible en el siguiente enlace: <https://www.infolibre.es/noticias/opinion/plaza_publica/2018/10/24/contra_subida_del_salario_minimo_entre_indecencia_ignorancia_88019_2003.html>.

Por eso, no es de extrañar que fuera precisamente el salario mínimo uno de los puntos clave en la negociación para la formación del Gobierno entre el PSOE y Podemos. Finalmente, y después de una subida histórica durante el año 2019 del 22,3 por ciento, pasando de los 735,90 euros brutos mensuales en 14 pagas a los 900 euros, en 2020 quedó fijado en 950 euros. Durante la pandemia se congeló, y existe cierto debate interno sobre si se debe continuar con la senda alcista en los próximos años y alcanzar el objetivo fijado inicialmente de establecerlo en 1.200 euros antes de que finalice la legislatura.

Asimismo, la secretaria general adjunta de la Confederación Europea de Sindicatos, Esther Lynch, destacó en una rueda de prensa, a finales de 2020, que la Unión Europea debería «garantizar que los salarios mínimos, cuando existen, ya no se pueden establecer a un nivel que deje a los trabajadores y sus familias viviendo en la pobreza, lo que anula todo el sentido del salario mínimo».⁵

En este sentido, en octubre de 2020, se presentó la propuesta de la Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre unos salarios mínimos adecuados en la Unión Europea, según la cual, aunque no se obliga a establecer ningún salario mínimo, sí se establecen procedimientos para evaluar y lograr que su nivel alcance el 60 por ciento de la media salarial, con el objetivo de proporcionar una vida digna a los trabajadores dondequiera que trabajen.⁶

Por tanto, las preguntas que trataremos de responder en este capítulo son las siguientes: 1) ¿son realmente pobres las personas que perciben el salario mínimo?; 2) ¿el salario mínimo logra reducir los niveles de desigualdad o hay políticas más eficaces?; 3) ¿qué efecto tiene el salario mínimo sobre los trabajadores con menos recursos?

5. Ver la noticia con las declaraciones en el siguiente enlace: <https://www.eldiario.es/economia/pobreza-laboral-aumentado-16-espana-ultima-decada_1_6493758.html>.

6. La Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo está disponible en el siguiente enlace: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020PC0682&from=EN>>.

El salario mínimo no beneficia a los trabajadores pobres

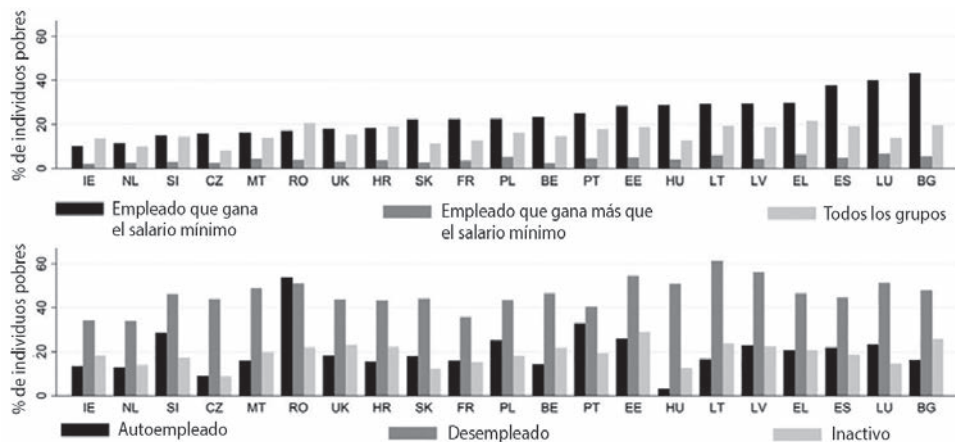
A pesar de los fuertes argumentos por parte de la izquierda para defender las subidas del salario mínimo sobre la base de la reducción de la pobreza, la línea causal no parece tan evidente. Es cierto que, si se cumplen los objetivos marcados por la política de elevación de salarios, los trabajadores con menores rentas mejorarían su posición económica, mitigando la pobreza y los niveles de desigualdad; pero también lo es que un mayor salario mínimo podría generar desempleo o empujar a los trabajadores afectados hacia la economía informal.

Pero antes de repasar la literatura acerca de los efectos específicos del salario mínimo sobre la pobreza y la desigualdad, conviene observar si realmente los trabajadores que ganan el salario mínimo son pobres y si hay bolsas de pobreza más allá de este grupo de empleados. Este ejercicio se realiza para un grupo de veintiún Estados miembros de la Unión Europea, entre los que se encuentra España, en un trabajo publicado por el prestigioso Instituto de Economía Laboral, con sede en Alemania.

Si se mide la pobreza como el porcentaje de individuos que viven en hogares con un ingreso por debajo del 60 por ciento de la mediana nacional del ingreso disponible de los hogares, su incidencia entre los trabajadores que perciben no más del 105 por ciento del salario mínimo fijado para cada país a tiempo completo es igual o superior a la encontrada para el conjunto de la población. Sin embargo, de manera general, tiende a ser inferior que entre los desempleados y los inactivos.

En el caso particular de España, existe una elevada pobreza entre los trabajadores que perciben salarios que rondan el salario mínimo, pero también entre los parados, por lo que se debe ser cuidadoso a la hora de implementar subidas del salario mínimo si se destruye empleo, como así se corrobora en un informe publicado por el Banco de España para 2019. Se podría estar empeorando la situación para aquellos individuos que no pueden trabajar.

Gráfico 1.1. Incidencia de la pobreza por estatus laboral



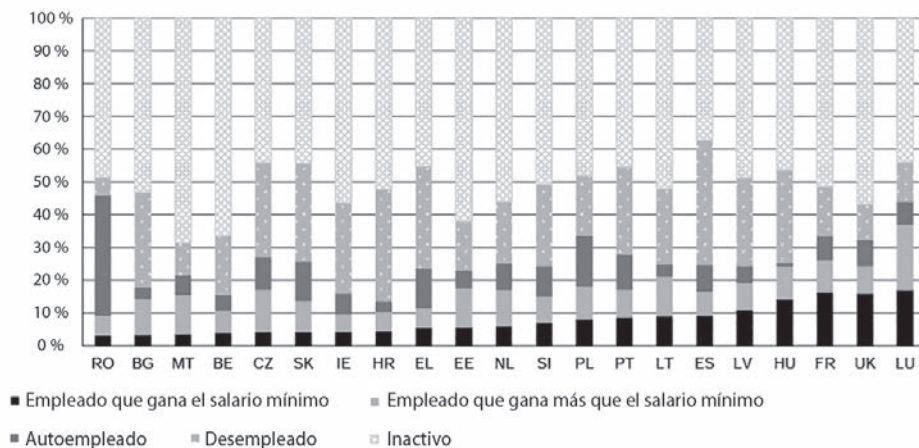
Nota: La tasa de pobreza se mide como el porcentaje de individuos que viven con unos ingresos disponibles equivalentes por hogar por debajo del 60 por ciento de la mediana de ingresos disponibles equivalentes por hogar. Se mide a nivel de hogar. Los gráficos deberían ser interpretados de la siguiente manera: en Irlanda el 10 por ciento de los empleados que ganan el salario mínimo viven en hogares que son pobres; el 2 por ciento de los empleados que ganan por encima del salario mínimo están viviendo en un hogar que es pobre y la tasa de pobreza global es del 14 por ciento. El estatus de empleo de un individuo (mayor de quince años) se determina basándose en la situación del individuo en la mayoría de los meses durante el período de referencia de los ingresos.

Fuente: Arpia *et al.* (2017).

De hecho, si se observa el cómputo global de las personas consideradas como pobres según la definición anterior, las mayores bolsas de pobreza no se encuentran entre los trabajadores que perciben el salario mínimo, sino entre los desempleados y los inactivos. Esto sería una constante en la muestra de veintiún países europeos analizados, como se refleja en el gráfico siguiente.

Por esta razón, Jimeno (2018) habla de la levedad del SMI. Detalla este economista que la correlación entre ser un trabajador con un salario cercano al salario mínimo y ser miembro de una familia de bajos recursos es débil debido a tres motivos: 1) las familias pobres se caracterizan por tener a todos sus miembros en el paro o inactivos; 2) la mayoría de los trabajadores pobres lo son por su baja intensidad laboral; y 3) los jóvenes se caracterizan por recibir salarios bajos, pero eso no implica que sean miembros de familias pobres.

Gráfico 1.2. Distribución de los individuos pobres por estatus laboral



Nota: La distribución incluye sólo a los individuos mayores de quince años cuyo estatus de empleo se conoce. El gráfico debería interpretarse de la siguiente manera: en Luxemburgo el 17 por ciento de los pobres perciben el salario mínimo, el 20 por ciento son trabajadores que ganan por encima del salario mínimo, el 7,2 por ciento son autónomos y el 44 por ciento se encuentran inactivos. El estatus de empleo de un individuo (mayor de quince años) se determina basándose en la situación del individuo en la mayoría de los meses durante el período de referencia de los ingresos.

Fuente: Arpia *et al.* (2017).

Para el caso particular de Estados Unidos, por ejemplo, el 57 por ciento de las familias pobres cuyo cabeza de familia tiene entre 18 y 64 años no contaba con ninguno de sus miembros trabajando. Según datos de Eurostat, en la Unión Europea la tasa de riesgo de pobreza es del 60 por ciento en los hogares con una intensidad laboral muy baja (de entre el 0 y el 20 por ciento).⁷

También se puede encontrar evidencia de este fenómeno en España. Jorrín (2020), con datos de la EPA, muestra que el 95 por ciento de los trabajadores que se encuentran en el primer decil de renta tienen un contrato a jornada parcial, es decir, es un problema de intensidad laboral. Tomando en consideración a todos los

7. La intensidad laboral se define como el cociente entre el número de meses en los que los miembros del hogar han estado trabajando y el total de meses que podrían haberlo hecho.

trabajadores que se sitúan en riesgo de pobreza, el 65 por ciento tendría un contrato de este tipo. Esto se habría traducido, según el autor, en que, con una subida del salario mínimo de casi un 70 por ciento en los últimos años (2007-2019), el salario medio del decil más bajo tan sólo ha crecido un 6 por ciento, muy lejos de, por ejemplo, el 20 por ciento de aumento del quinto decil.

Cuando el presidente de Estados Unidos Barack Obama intentó aprobar sin éxito la subida del salario mínimo por hora a los 10,10 dólares a comienzos de 2013, el resultado hubiera sido muy poco eficiente para reducir la pobreza. La explicación es que en 2012 tan sólo el 12 por ciento de los trabajadores que cobraban entre 7,25 y 10,09 dólares se situaban en hogares con ingresos por debajo del límite federal de la pobreza, mientras que el 62 por ciento tenían rentas que superaban en un 200 por ciento o más este umbral, como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 1.1. Relación entre ingresos del hogar y trabajadores potencialmente afectados por el aumento del salario mínimo en Estados Unidos en 2012

Ingresos del hogar en relación con el umbral de la pobreza federal (%)	Trabajadores potencialmente afectados por el aumento del salario mínimo (%)
Menos del 100	12
Entre el 100 y el 124	6
Entre el 125 y el 149	6
Entre el 150 y el 199	14
Entre el 200 y el 299	22
300 o más	40

Fuente: Sabia (2014).

Por estas razones, ya en 1946, en un artículo publicado en *American Economic Review*, George Stigler ponía de manifiesto la necesidad de establecer los ingresos familiares como la unidad de necesidad para establecer y asignar el salario mínimo:

La conexión entre los salarios por hora y los niveles de vida de los hogares es, por tanto, remota y difusa. A menos que el salario míni-

mo varíe en función de la cantidad de empleo, el número de asalariados, los ingresos no salariales, el tamaño del hogar y muchos otros factores, será una herramienta torpe para combatir la pobreza, incluso para los que consigan mantener el empleo. Y si el salario mínimo varía con todos estos factores, será una herramienta absurda. (P. 363)

La fijación de un salario mínimo, teniendo en cuenta sólo los ingresos personales, podría tener sentido en el pasado cuando era común que los hogares sólo contasen con una persona ocupada. Sin embargo, con el paso de los años, su composición ha cambiado sustancialmente. Prueba de ello es la creciente incorporación de la mujer al mercado laboral. De este modo, es probable que subir el salario mínimo beneficie a trabajadores que se encuentren en hogares que se acerquen a la cola derecha de la distribución y viceversa, trabajadores con salarios por encima del salario mínimo, pero cuyas rentas familiares totales son bajas o muy bajas.

Por eso, quizás sean más apropiadas otro tipo de políticas para aliviar los problemas de pobreza, como indica, entre otros, Fernández-Villaverde (2018), a través de impuestos negativos a la renta, o las transferencias de renta en salud o educación. Que exista una preferencia por el salario mínimo como mecanismo de redistribución de la renta puede deberse a la poca capacidad de los votantes y de los políticos para entender y aceptar otras herramientas, o bien a que el propio proceso político no es capaz de lograr soluciones más eficaces y eficientes. También existe evidencia de que, en los mercados laborales donde las relaciones entre empleadores y empleados son poco cooperativas, hay una mayor demanda de la intervención gubernamental para fijar salarios.

Efectos en la relocalización empresarial

Pero el salario mínimo no sólo tiene implicaciones distributivas para los trabajadores. Debe tenerse en cuenta que la cara B son

los empleadores, quienes son los que deben hacer frente a mayores costes salariales. Esta cuestión ha sido poco estudiada por la literatura, aunque existen trabajos recientes que la han abordado. Éste sería el caso de Drucker *et al.* (2021), quienes han estudiado la situación de Israel.

En Israel, ha habido una situación interesante para la aplicación de la conocida como metodología de las diferencias en diferencias. Es decir, al igual que sucede en campos que trabajan con datos recogidos en laboratorio, existe un grupo más o menos homogéneo de sujetos que durante un tiempo no reciben un determinado tratamiento y, de manera aleatoria, algunos de ellos son «seleccionados» para comenzar a recibirlo. Los cambios que se producen con respecto al momento previo y con respecto al grupo que no recibe el tratamiento (grupo de control) conformarían los efectos causales que se pretenden analizar.

Para nuestro interés, entre 2006 y 2008 el salario mínimo aumentó en términos nominales un 15,4 por ciento, mientras que entre 2003 y 2005 y 2009 y 2010 se mantuvo estable. En términos reales, la subida en el primer período fue negativa (-1,3 por ciento), en el segundo positiva (8,3 por ciento) y en el último de nuevo negativa (-6,4 por ciento).

Los autores consideran como tratamiento la fracción de trabajadores a tiempo completo en una empresa que antes de la subida del salario mínimo se situaban en el mismo nivel de ingresos o por debajo del establecido en 2006, denominado FMW. Primero evalúan los efectos en el empleo y encuentran que para una empresa con un FMW 10 puntos porcentuales mayor, éste disminuiría en un 1,1 por ciento. Desde el punto de vista de la tasa de beneficios, medida como el cociente entre los ingresos empresariales y las ventas, ésta disminuiría en un 7,5 por ciento para aumentos de 10 puntos porcentuales del FMW. Lo más relevante desde el punto de vista distributivo es que las empresas que tienen unos beneficios situados en el primer cuartil de la distribución, es decir, aquellas que se encuentran entre el 25 por ciento que menos ganan, son las que sufren un mayor impacto como consecuencia de las subidas del salario mínimo. Aumentar su exposición, medida por el FMW, en 10 puntos porcentuales

implica una tasa de beneficios un 18 por ciento menor. Finalmente, los empresarios más expuestos también son los que se hallan en los percentiles de renta más bajos, siendo, por tanto, regresivo entre los propietarios de negocios.

Alemania también es otro caso interesante de estudio para el que se han aplicado métodos cuasiexperimentales. En 2015, entró en vigor un salario mínimo de 8,5 euros la hora en todo el país y afectó al 15 por ciento de los trabajadores, en especial a aquellos que residían en la zona oriental: las mujeres, los inmigrantes y los jóvenes con baja cualificación. Además, estaban sobrerrepresentados en las empresas de pequeño tamaño (hasta cuatro empleados). Dustmann *et al.* (2022) encuentran que, aunque no hubo efectos negativos en el empleo, sí hubo un efecto relocalización en las empresas; en concreto, el número de compañías se redujo en un 0,45 por ciento en el 10 por ciento de distritos más afectados por el establecimiento del salario mínimo, y este porcentaje se eleva hasta el 0,65 por ciento para el caso de las empresas más pequeñas que ocupan a menos de dos personas.

En Estados Unidos, Sudheer Chava y coautores han analizado el impacto que ha tenido el salario mínimo en la salud financiera de las empresas de tamaño reducido entre 1989 y 2013, explotando las diferencias de salario mínimo por estados. Algunos estados han ligado el nivel del salario mínimo a las leyes federales, por lo que, si en un determinado año, el Gobierno federal establece un nivel superior, automáticamente sube en los citados estados, los cuales se consideran como tratados en el estudio (estados vinculados). El grupo de control serían los estados que fijan un salario mínimo superior al federal antes de la subida.

Los autores usan como variable de interés el conocido como Paydex Score, el cual mide la probabilidad de que una empresa pague a sus proveedores en el tiempo estipulado en los contratos basándose en su registro histórico. La puntuación va desde 0 a 100. Cuando una empresa logra 80 o más puntos implica que paga sus facturas en tiempo o por adelantado.⁸ Aumentar en un dólar el

8. Obtener 100 puntos significa que una determinada empresa paga a sus proveedores con un mes de adelanto.

salario mínimo en los estados vinculados implicaría un incremento de un 20 por ciento en el retraso del pago de facturas. Las empresas de tamaño más reducido y las de más reciente creación serían las más afectadas por el aumento de los costes laborales.

Adicionalmente, las probabilidades de supervivencia de las empresas también se ven afectadas. En este caso, los autores calculan la probabilidad de abandonar el mercado condicionada a que la empresa en cuestión se sitúe en uno de los estados afectados por la subida del salario mínimo y que el Paydex Score baje de la puntuación crítica de 80 a 79 (es decir, pasa de pagar en tiempo a hacerlo con retraso). Según las estimaciones obtenidas, al incrementar en un dólar el salario mínimo federal y reducirse el citado índice de 80 a 79, se incrementa en un 25 por ciento las probabilidades de que un establecimiento localizado en uno de los estados vinculados desaparezca. Los restaurantes y las compañías que emplean a menos de diez trabajadores son las más perjudicadas. Además, también se reducen las probabilidades de entrada de nuevos competidores en un 4 por ciento y el empleo agregado caería de manera significativa en las áreas de bajos ingresos.

Otro trabajo similar ha sido realizado por Luca y Luca (2019), pero centrado en el área de la bahía de San Francisco, donde residen 7,5 millones de personas. En este caso, los autores usan datos procedentes de la plataforma de negocios Yelp para los restaurantes, la cual permite obtener información en tiempo real de los negocios existentes en una zona determinada y su calidad según la valoración de los clientes. Si bien aumentar en un dólar el salario mínimo se asocia a un aumento en un 22 por ciento de la probabilidad de salida del mercado, el impacto no sería significativo. Una posible explicación es que la heterogeneidad en la calidad de los restaurantes enmascare los resultados, por lo que diferenciando por la ratio de estrellas obtenidas en la aplicación (de 1 a 5) los resultados podrían ser diferentes. Así, el restaurante mediano (3,5 estrellas) vería aumentada en un 10 por ciento la probabilidad de salir del mercado ante un incremento de un dólar del salario mínimo. Sin embargo, si el restaurante obtiene una valoración de 5 estrellas, este porcentaje es negativo, aunque no significativo.

En definitiva, la evidencia disponible indica que las subidas

del salario mínimo no tienen un impacto neutro en las empresas. Aumentar el coste laboral a través de esta vía afectaría en especial a las empresas de menor tamaño, a las que llevan menos tiempo operando en el mercado y a las que se sitúan en zonas más deprimidas, donde los salarios ya son cercanos a los competitivos. Como aspecto positivo podría mencionarse el aumento de la productividad empresarial, pero éste se debe a un efecto composición y a que los sueldos se elevarían justamente en aquellas empresas que los fijan por debajo de los niveles competitividad.

Trabajadores más afectados por el salario mínimo

Normalmente, se suele hacer una defensa de la subida del salario mínimo como instrumento de política económica que protege a los trabajadores. Sin embargo, no toda la población activa se ve beneficiada, ya que las características individuales, el sector y la zona de residencia suelen determinar el grado en el que se ven afectados por la elevación de los salarios. El problema es que el populismo de izquierdas suele ignorar este fenómeno, el cual perjudica a colectivos para los cuales suele tener cierta sensibilidad.

Neumark y Shirley (2021) han tratado de arrojar algo de luz sobre las diferentes interpretaciones que se hacen de la literatura que aborda los efectos de la subida del salario mínimo en Estados Unidos haciendo un repaso integral de sesenta y nueve estudios realizados desde 1992. Para ello, consideran las elasticidades obtenidas de las estimaciones preferidas por sus autores.⁹ En el 78,9 por ciento de los casos, estas elasticidades sobre el empleo eran negativas, y eran significativas en un 53,9 por ciento del total. La fuerte evidencia de los efectos negativos en el empleo encontrada es más intensa en los trabajadores más jóvenes, con menor nivel de estudios y con bajos salarios. En sus conclusiones critican a quienes

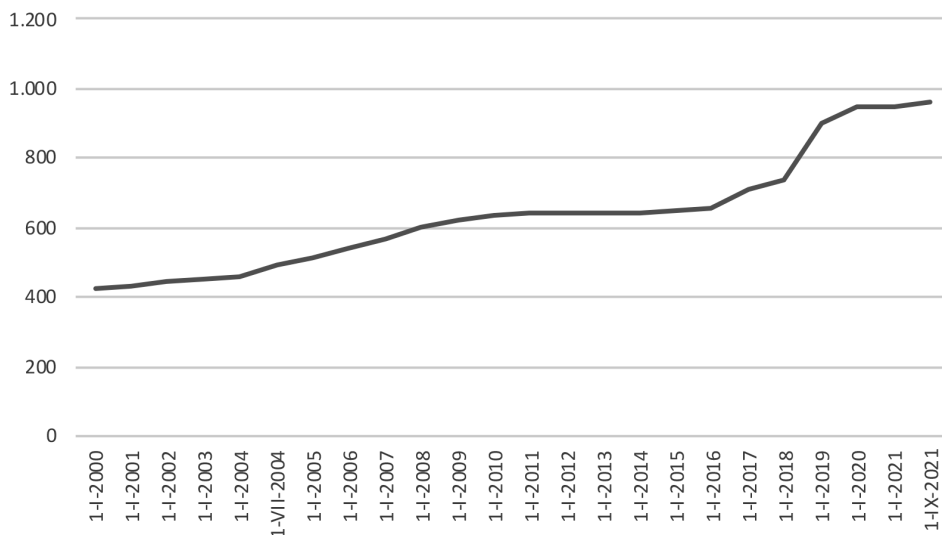
9. Neumark y Shirley se pusieron en contacto con los cincuenta y siete autores de los trabajos que incluyen en sus estimaciones para poder corroborar cuáles consideraban como los resultados que mejor reflejaban las conclusiones de las investigaciones llevadas a cabo.

sostienen que la evidencia es ambigua debido a que se ignora el efecto sustitución de los trabajadores más perjudicados:

Para ser claros, la evidencia no es ambigua. Hay estudios, incluidos los de los trabajadores poco cualificados, que no encuentran efectos en el empleo que sean significativamente diferentes de cero, o con estimaciones cercanas a cero o a veces incluso positivas. Pero la conclusión de que la evidencia de la investigación en su conjunto no encuentra efectos de desempleo del salario mínimo requiere descartar o ignorar la mayor parte de la evidencia sobre los trabajadores poco cualificados o confiar en los estudios sobre sectores industriales específicos donde la sustitución de mano de obra es más probable que enmascare la pérdida de empleo entre los trabajadores menos cualificados. (P. 22)

Pero volvamos por un momento a España, en donde la subida del salario mínimo ha sido considerable a lo largo de los últimos años (ver el gráfico de la página siguiente), por lo que la investigación en este campo ha sido notablemente fructífera. Se pueden encontrar dos etapas de crecimiento: 2004-2010 y desde 2017 hasta la actualidad. La primera ha sido analizada por Galán y Puente (2012). Emplean para ello los microdatos de la Muestra Continua de Vidas Laborales y así poder estimar un modelo de diferencia en diferencias. Toman como muestra temporal los años comprendidos entre 2000 y 2010.¹⁰ La probabilidad de perder el empleo es mayor entre los trabajadores más mayores, aunque también se encuentran efectos en la cohorte de los más jóvenes y las mujeres, además de que el daño causado puede ser mayor al expulsarlos de manera definitiva del mercado laboral. La razón es que, mientras los jóvenes pueden obtener con el paso de los años ganancias de productividad y, por lo tanto, es probable que encuentren un empleo, las mujeres y los mayores están empleados en actividades de muy baja productividad, por lo que es más complicado que consigan compensar un mayor salario mínimo.

10. El tiempo transcurrido hasta el año 2004 se usaría como control, ya que el salario mínimo en términos reales descendió durante ese momento.

Gráfico 1.3. Evolución del SMI mensual en España

Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social.

La segunda de las etapas ha sido estudiada por Lacuesta *et al.* (2019) y Barceló *et al.* (2021), quienes se centran en la subida del salario mínimo de 2017 y de 2019, respectivamente. Con respecto al incremento de 2017, de nuevo se observa una mayor destrucción de empleo entre el grupo de los trabajadores de más edad. En la subida de 2019, los resultados para la transición empleo-desempleo son similares, aunque lo más destacable se encuentra con respecto al cambio de relaciones laborales entre los más jóvenes, ya que la mitad de la pérdida de empleo se debe a que éstos pasaron a trabajar a tiempo parcial; asimismo, la probabilidad de encontrar trabajo se reduce con mayor intensidad para los menores de 24 años.

El dificultar el acceso al mercado laboral a los más jóvenes no tiene un impacto inocuo a medio y largo plazo, ya que reduce la acumulación de experiencia y de capital humano y, por tanto, reduce los ingresos totales acumulados en el total de su carrera laboral. Por esta razón, es habitual que en algunos países se establezcan salarios mínimos diferenciados por grupos de edad, y

que, como se refleja en la literatura, puede ayudar a mitigar los efectos de desempleo entre los más jóvenes.

Existe cierto consenso en cómo les afecta el salario mínimo a los trabajadores poco cualificados. Es probable que obtengan aumentos salariales, pero las horas trabajadas y el empleo se reducirían, por lo que el resultado neto puede tener como consecuencia unos menores ingresos. Es decir, los trabajadores de bajos ingresos pueden acabar perdiendo bienestar como consecuencia de elevar el salario mínimo, lo que en principio contradice los objetivos de tal medida.

Otros autores también han encontrado efectos especialmente adversos para las mujeres. Éste es el caso de los trabajos de Paun *et al.* (2021), en una muestra de veintidós países miembros de la Unión Europea (entre ellos España), y de Addison y Ozturk (2012), quienes analizan la situación de dieciséis países pertenecientes a la OCDE (entre los que también se incluye a España). Una posible explicación sería que están sobrerrepresentadas en puestos de baja productividad y bajos salarios, justamente dos de los factores que determinan un mayor impacto negativo del salario mínimo.

Por último, un grupo que tradicionalmente se ha asociado a los efectos negativos de incrementar el salario mínimo es el de los inmigrantes. Empero, los efectos son poco robustos. Una explicación plausible de este fenómeno es que, a pesar de que la población extranjera tiende a tener salarios más bajos y un menor nivel educativo, el propio salario mínimo afecta a las decisiones de residencia. Es decir, evitarían aquellos lugares donde las perspectivas de empleo son peores debido a un mayor salario mínimo.

En definitiva, el salario mínimo puede afectar al empleo a través de múltiples canales, y no siempre de manera positiva, como ha quedado reflejado en este capítulo. Cuando los partidos populistas de izquierda abrazan todo incremento, no tienen en cuenta que, dependiendo de las características del país, el sector y el trabajador, pueden existir perdedores, además de que existen otras herramientas más efectivas a la hora de reducir la pobreza y la desigualdad. Esto no descarta la existencia de efectos

positivos, tal y como se abordará más adelante, sino que es una invitación a considerar todos los elementos (tanto positivos como negativos) y ponderarlos en su justa medida con el fin de mejorar la eficacia de este tipo de política económica.