



14 de marzo de 2011

María Mercedes Cuéllar
Presidente

Daniel Castellanos García
Vicepresidente Económico
+57 1 3266600
dcastellanos@asobancaria.com

El aumento del salario mínimo induce informalidad laboral

Resumen. La alta magnitud estructural del desempleo en Colombia resulta de las peculiaridades institucionales del mercado laboral, que incluyen unos elevados costos laborales no salariales –aportes a salud y pensiones y contribuciones parafiscales– y una fuerte inflexibilidad a la baja del salario real. Estas rigideces lo han segmentado de un modo tajante, en un mercado formal y otro informal.

En este contexto, fijar un salario mínimo (SM) muy alto respecto de la inflación o de la productividad, contribuye a mantener las distorsiones del mercado laboral. Sin embargo, un argumento esgrimido recientemente en el debate público es que los aumentos altos del salario mínimo tienen efectos positivos sobre la economía, tanto sobre la demanda agregada como sobre la distribución del ingreso. Un caso que se cita frecuentemente para sustentar esta última hipótesis es el brasileño, donde el activismo salarial de la administración Lula parece haber tenido los efectos positivos prometidos.

En esta Semana Económica nos preguntamos si incrementos altos del SM, en relación con la inflación o con la productividad, tienen efectos positivos sobre la demanda agregada o la distribución del ingreso, o negativos, al mantener un desempleo persistente y frenar el crecimiento potencial.

La respuesta depende, por supuesto, de la importancia del SM como precio de referencia, de su influencia en la formación de las expectativas, de su cobertura sobre la población más pobre, de la naturaleza y grado de segmentación del mercado laboral y de la apertura de la economía.

Por las características particulares de la economía colombiana, la evidencia sugiere que los incrementos del SM persistentemente desalineados respecto de las variaciones de la inflación y de la productividad, constituirían una práctica nociva por sus efectos inflacionarios, por sus consecuencias adversas sobre el crecimiento, porque inducen la informalidad laboral, porque aumentan la disparidad salarial y porque, en esas condiciones, deterioran la distribución del ingreso.

Para suscribirse a Semana Económica por favor envíe un correo electrónico a avesga@asobancaria.com o visítenos en <http://www.asobancaria.com>

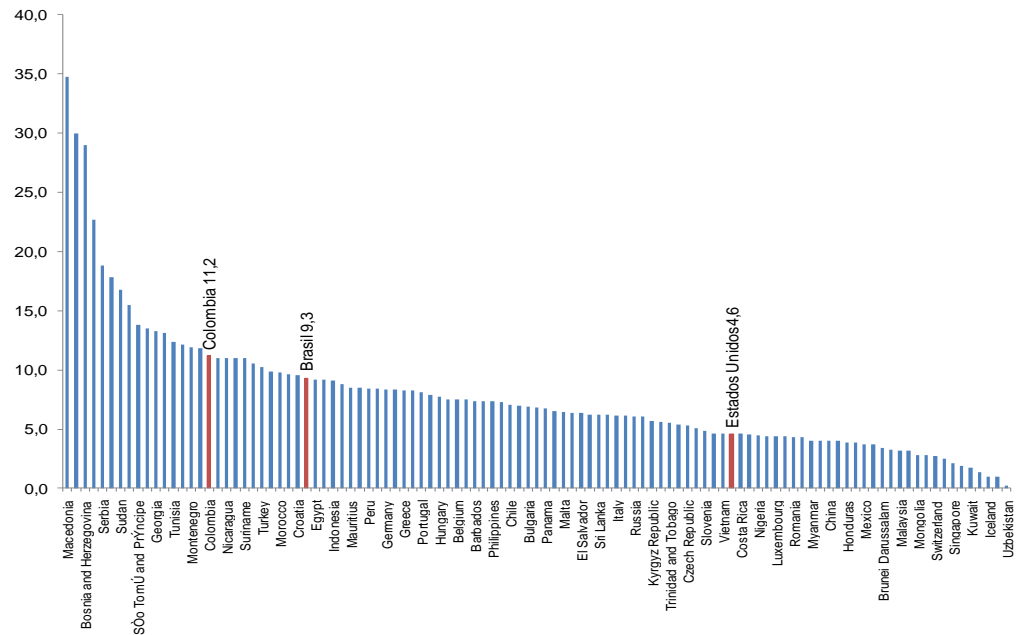
El aumento del salario mínimo induce informalidad laboral

Daniel Castellanos La tasa de desempleo en Colombia es una de las mayores en América Latina (gráfico 1). Inclusive en los momentos de mayor auge económico reciente –en 2007– fue imposible bajarla de manera persistente a un dígito. Diversos estudios muestran que la alta magnitud del desempleo estructural en la economía colombiana se debe, principalmente, a las peculiaridades del entorno institucional de su mercado laboral. Éste se caracteriza por unos elevados costos laborales no salariales – aportes a salud y pensiones y contribuciones parafiscales – y por una fuerte inflexibilidad a la baja del salario real. Estas rigideces lo han segmentado de un modo tajante, en un mercado formal y otro informal.

Miguel Medellín

Ana Isabel Mejía

Gráfico 1. Tasa de desempleo (2007)



Fuente: IMF - WEO

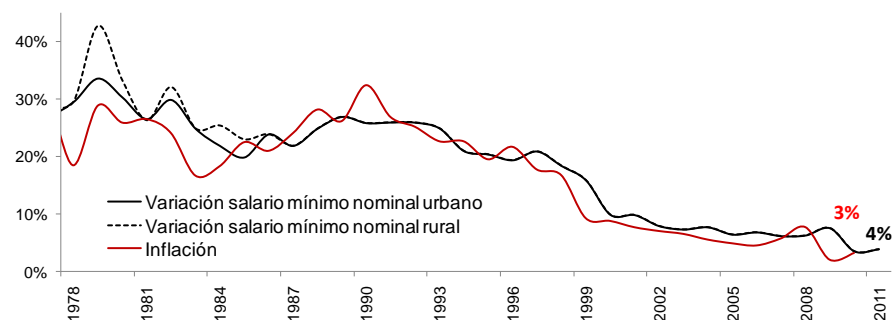
En este contexto, fijar un salario mínimo muy alto respecto de la inflación o de la productividad, contribuye a mantener las distorsiones del mercado laboral. Sin embargo, un argumento esgrimido recientemente en el debate público es que los aumentos altos del salario mínimo tienen efectos positivos sobre la economía, tanto sobre la demanda agregada como sobre la distribución del ingreso. Un caso que se cita frecuentemente para sustentar esta última hipótesis es el brasileño, donde el activismo salarial de la administración Lula parece haber tenido los efectos positivos prometidos. En esta Semana Económica nos preguntamos si incrementos altos del salario mínimo, en relación con la inflación o con la productividad, tienen efectos positivos sobre la

demanda agregada o la distribución del ingreso, o negativos, al mantener un desempleo persistente.

El salario mínimo en Colombia

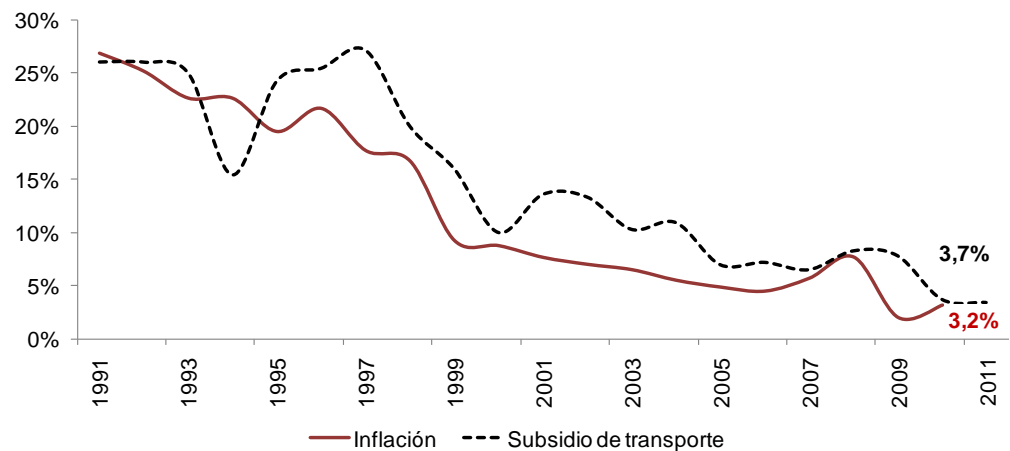
Según la normatividad vigente en Colombia, los aumentos del salario mínimo deben ser concertados entre los empleadores, representados por los gremios de la producción, y los trabajadores, representados por los sindicatos. En caso de que no se logre un acuerdo, el Gobierno fija el aumento del salario mínimo por decreto. La ley y sentencias de la Corte Constitucional determinan los criterios que debe tener en cuenta el Gobierno a la hora de fijar el salario mínimo. Esos criterios incluyen, de manera prominente, la evolución de la inflación y la productividad, y “asegurar que todas las personas, en particular las de menores ingresos, tengan acceso a los bienes y servicios básicos”. Un factor especial es proteger el ingreso real de los trabajadores, bajo la premisa de que la mayoría de ellos recibe esa remuneración.

Gráfico 2: Salario mínimo nominal e inflación



Fuente: Ministerio de Protección Social, Banco de la República - Asobancaria

Gráfico 3: Subsidio de transporte e inflación



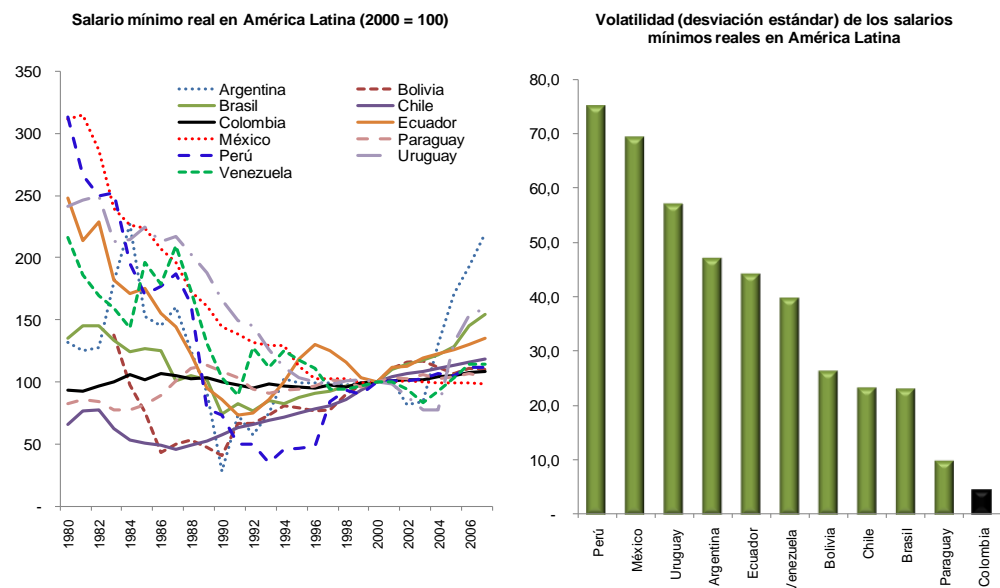
Fuente: Ministerio de Protección Social, Banco de la República - Asobancaria

En los últimos 10 años, en la mayoría de las veces (80% de ellas), no se ha logrado un consenso entre los empleadores y los trabajadores. En consecuencia, es el Gobierno el

que, en la práctica, ha venido fijando el salario mínimo. El resultado ha sido que, de unos años para acá, el salario ha subido por encima de la inflación y el cambio en la productividad. Entre 1985 y 1996, el comportamiento del SML nominal siguió muy de cerca la evolución de la inflación a través del tiempo. Pero desde 1996 se destaca que el aumento del salario mínimo estuvo por encima de la inflación, incluso cuando la productividad venía cayendo, como ha sucedido en los últimos años (gráfico 2). Una cosa similar ha ocurrido con el auxilio de transporte (gráfico 3).

Colombia podría servir como caso de estudio de libro de texto sobre los supuestos beneficios de incrementar el salario mínimo por encima de la inflación y la productividad. ¿Cuáles han sido los resultados de esa política?

Gráfico 4. Índices y volatilidad del salario real en América Latina



Fuente: OIT. Cálculos: Asobancaria.

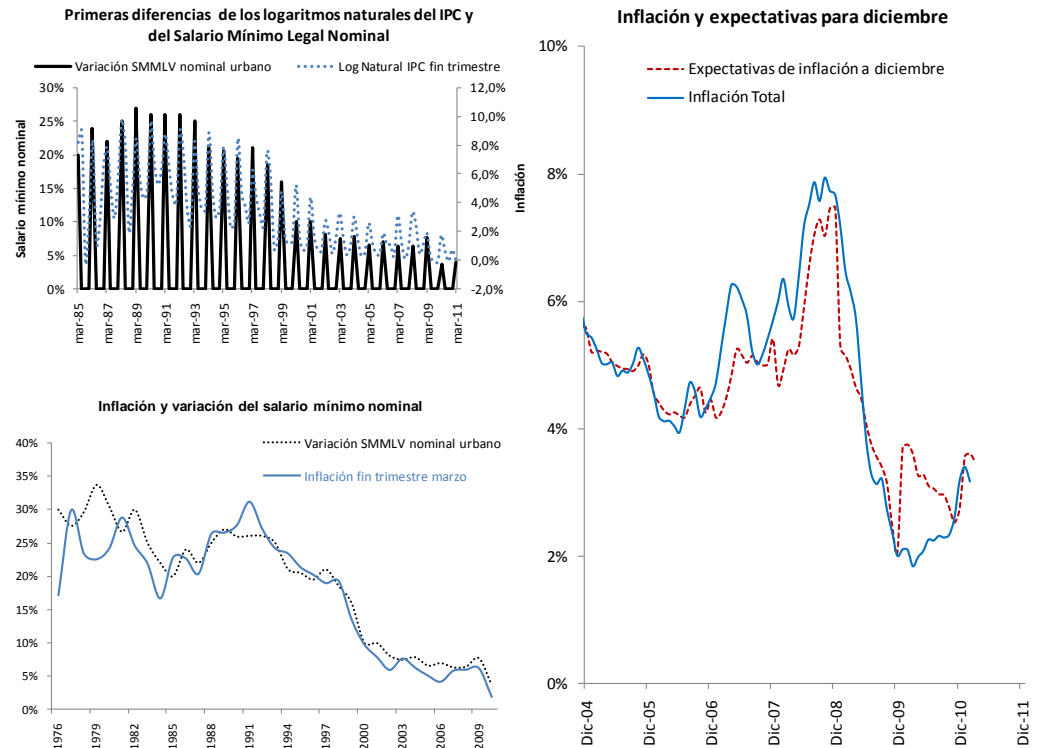
Según Lora (2001),¹ en Colombia el salario mínimo (SM) tiene dos características sobresalientes en el contexto de América Latina. La primera es su inflexibilidad en términos reales (gráfico 4), implícita en el régimen legal y acatada por la práctica empresarial. Iregui et ál. (2009),² mediante la aplicación de una encuesta en 2009 a una muestra de 1,305 firmas, representativa de una población de 39,004 pequeñas, medianas y grandes empresas, encontraron que más 85% de ellas consideran poco viable reducir la remuneración básica inclusive en escenarios en los cuales enfrenten dificultades financieras, al tiempo que 62% respondieron que era improbable que

¹ Lora, E. “¿Por qué tanto desempleo? ¿Qué se puede hacer?”. http://www.banrep.gov.co/seminarios/sem_2_2001.htm#24

² Iregui, AM – Melo, LA – Ramírez MT. 2009. “Formación e incrementos de salarios en Colombia: Un estudio microeconómico a partir de una encuesta a nivel de firma”, Borradores de Economía 582, Banco de la República.

incrementaran sus salarios por debajo de la inflación. Esa rigidez real resulta, por supuesto, de la sincronización que hay entre el salario mínimo nominal (SMN) y la inflación, cuyas tendencias y estacionalidades tienen una estrecha relación (Lasso 2010)³ (gráfico 5).

Gráfico 5. Salario mínimo, inflación y expectativas



Fuente: DANE – Banco de la República. Cálculos: Asobancaria.

Una pregunta interesante que surge es por qué, si las normas obligan a atender tanto la inflación como la productividad en la determinación del salario mínimo, éste ha terminado atado más a la evolución de la primera que de la segunda. A pesar de que la norma no lo exige así, en la política pública ha primado la concepción de que lo que hay que hacer es preservar y, si es posible, aumentar, el salario real. Pero la consecuencia de esto es que aumentos del salario mínimo en términos reales, incluso cuando la productividad está cayendo, como ocurrió el año pasado, se vuelven más difíciles de entender y de aceptar: ¿por qué la evolución de la productividad no es un determinante más importante del salario?

Seguramente la respuesta tiene un alto contenido político. Esto es evidente en Brasil, donde Lula tenía una fuerte base política en los sindicatos. Aunque Colombia no ha tenido un gobierno de origen sindical, es posible que una explicación similar aplique en

³ Lasso, FJ. 2010. “Incrementos del salario mínimo legal: ¿cuál es el impacto redistributivo del cambio en los precios relativos al consumidor?”, Borradores de Economía 598, Banco de la República.

nuestro país: con la política seguida en los últimos 15 años, se ha evitado exacerbar el conflicto con los sindicatos. En este sentido, la rigidez real del salario mínimo encuentra alguna explicación en las normas legales y su interpretación, pero otra parte de la historia, quizás la más importante, tiene que ver con la economía política de la fijación del salario mínimo.

La segunda particularidad del SM es su importancia como precio de referencia para el mercado laboral: 80,8% de los ocupados ganan menos de dos salarios mínimos. Por eso sus variaciones son determinantes tanto para el ajuste de las cantidades de trabajo en el mercado laboral, como para los costos de las empresas, los precios y las expectativas de inflación. En los resultados reportados por Iregui et ál. (2009), para 42% de las firmas los incrementos salariales son importantes en el ajuste de los precios y la mayoría de ellas traslada el aumento en los tres meses siguientes.

El problema es que el nivel al que ha sido llevado el salario mínimo supera con creces el que resultaría del libre funcionamiento del mercado, lo cual arroja cada vez más población al mercado laboral informal. Además, con la tajante segmentación del mercado y el incremento de la informalidad, su baja cobertura sobre la población más pobre hace que sea un instrumento ineficaz para proteger su ingreso y reducir la desigualdad salarial. Solo aproximadamente 3,7% de los trabajadores urbanos no calificados y 3,7% del decil más pobre reciben el SM (Lasso, 2010).

De esta manera, la vigencia del salario mínimo puede tener varias consecuencias indeseables. En primer lugar, si el incremento del SMR supera sistemáticamente el de la productividad, contribuye a mantener alta la tasa de desempleo natural. Por esta vía, impide una plena utilización de la oferta de trabajo, con lo cual frena el crecimiento potencial en el mediano plazo.

En segundo lugar, en la parte recesiva del ciclo, cuando se desacelera la demanda por trabajo, la inflexibilidad a la baja del SMR provoca un ajuste del mercado laboral que magnifica el exceso de oferta. De esta manera, la tasa de desempleo resulta mayor que la que prevalecería si el SMR disminuyera.

En tercer lugar, incrementos exagerados del SMR desestimulan la demanda de trabajo formal –lo cual perjudica a los desempleados– e incentivan la informalidad. Lora (2001) establece que cada 1% de aumento del SMR reduce 0,8% el empleo formal e incrementa 0,2% la informalidad y 0,3% el desempleo. Malloney y Nuñez (2001) estimaron que un incremento de esa magnitud del SMR reduce el empleo total 0,15%, mientras que Bell (1997) encontró que lo disminuye 0,34%.

En cuarto lugar, subidas desproporcionadas del SM pueden tener efectos inflacionarios indeseables, que reducen las posibilidades de consumo real de los hogares, sobre todo de los más pobres, cuyos miembros devengan menos de esa remuneración. Posso

(2010) encuentra que un incremento de 10% en el SM aumenta en 1,44% el IPC y reduce 0,73% el ingreso real per cápita de los hogares.⁴

En quinto lugar, los incrementos del SM desalineados respecto de las variaciones de la productividad, contribuyen a apreciar la tasa de cambio real. Esto le resta competitividad a la producción doméstica y constituye otro obstáculo para el crecimiento.

En sexto lugar, las alzas desmesuradas del SM pueden resultar amplificadas por apreciaciones prolongadas de la tasa de cambio nominal, deteriorando la competitividad de la economía. Además, en economías abiertas, los mayores costos salariales no pueden transmitirse a los precios, lo cual reduce las ganancias y desestimula la inversión extranjera, perjudicando el crecimiento.

Finalmente, cuando la segmentación del mercado es muy marcada, los aumentos del SMR tienen consecuencias redistributivas adversas que lesionan la equidad en la remuneración del trabajo. En Colombia, los incrementos del SM favorecen al tercer quintil y al quinto decil frente a los demás, porque en ellos se concentra la mayor proporción de los trabajadores que reciben esa remuneración. En consecuencia, la disparidad salarial se amplía en lugar de contraerse. Los perjudicados son entonces los más pobres, los informales y los desempleados, que no lo devengan y probablemente tampoco tienen ingresos derivados de la propiedad de otros factores.

El caso brasileño

Los efectos del SM en Brasil han llamado la atención de los académicos por varios motivos. En primer lugar, por su papel central en las negociaciones laborales. En segundo lugar, por su utilización como parte de una estrategia antiinflacionaria extendida durante la década de 1980 y el primer lustro de la de 1990. Y finalmente, por los esfuerzos de la administración Lula para usarlo como un instrumento contra la desigualdad y la pobreza.

Con una volatilidad relativamente baja en la región, pero mayor que la del caso colombiano, la tendencia de largo plazo del SMR en Brasil es decreciente. No obstante, se incrementó de manera persistente durante la última década. Su mayor volatilidad respecto de la del SMR en Colombia sugiere, por una parte, que los cambios en el SM y en los precios han estado menos sincronizados. Y por otra, indica que los efectos redistributivos han sido de mayor magnitud que en nuestro caso.

A semejanza de Colombia, en Brasil también la informalidad laboral es alta. Pero en contraste, probablemente en ese país la informalidad voluntaria, integrada por

⁴ Posso, C. 2010. "Incrementos del salario mínimo legal: un análisis de los costos y beneficios sobre los hogares colombianos en el año 2006", Borradores de Economía 595, Banco de la República. El efecto inflacionario del mismo incremento del SM reportado por Posso (2010) es inferior (0,61%).

microempresarios y trabajadores por cuenta propia que no devengan menos del SM, es mayor que en Colombia. De acuerdo con Bosch et ál. (2007, p. 2), en Brasil buena parte de la informalidad laboral no surge en un segmento originado por las rigideces del mercado formal.⁵ En consecuencia, la parte involuntaria, que resulta de una fragmentación tajante del mercado laboral, originada por las distorsiones imperantes en el segmento formal, es seguramente mayor en la economía colombiana. En nuestro caso semejantes rigideces condenan a la mayoría de los miembros del mercado informal a permanecer crónicamente en él, devengando a perpetuidad menos del SM.

Alguna evidencia para el caso brasileño sugiere que los incrementos del SM mejoran la distribución de los salarios, porque elevan los de aquellos peor remunerados, respecto de los que están mejor. Además, sus efectos adversos sobre el empleo son pequeños. Lemos (2004) estimó que el efecto de largo plazo de un incremento de 10% en el SM reduce 0,05% el empleo en el largo plazo y 0,16% en el corto.⁶ Por esta razón, en ese caso se ha tratado de utilizarlo como un instrumento para reducir la desigualdad y disminuir la pobreza.

Por supuesto, esos resultados se deben a las particularidades estructurales de ese mercado y quizá al hecho de que su segmentación es menos tajante que la correspondiente a otras economías en la región. La interpretación de los hallazgos del efecto del SM sobre el empleo y la distribución de los salarios en los Estados Unidos, tienden a confirmar esta hipótesis. Entre menos segmentado esté el mercado laboral, menor será el costo en empleo de un incremento en el SM y más favorable su efecto sobre la equidad salarial.

De todas maneras, no deja de ser sugestivo que la tasa de desempleo en Brasil luzca alta en el contexto regional, inclusive en la parte alta del ciclo –en 2007– que precedió a la última recesión. Esto sugiere que esa política de activismo salarial tiene el costo de impedir una utilización más intensiva del trabajo. En esta medida, frena también el crecimiento potencial.

⁵ Bosch, M – Goni, E - Maloney, W. 2007. “The Determinants of Rising Informality in Brazil: Evidence from Gross Worker Flows”, Policy Research Working Paper 4375, The World Bank.

⁶ Lemos, S. 2004. “Minimum Wage Policy and Employment Effects: Evidence from Brazil”, *Economía* Volumen 5, Number 1 (Fall, 2004).

Colombia. Principales Indicadores Macroeconómicos

	2007 2008		2009					2010				2011	
			T1	T2	T3	T4	total	T1	T2	T3	T4	Proy.	Proy.
PIB Nominal (USD B)	207,8	242,6	60	61	62	63	247	68,2	70,3	74,6
PIB Nominal (COP MM)	432	477	123	126	127	129	505	131,5	134,7	134,3
Crecimiento Real													
PIB real (% Var. Interanual)	6,3	2,7	-0,4	-0,1	0,8	2,9	0,8	4,5	4,4	3,6	3,6	4,0	4,3
Precios													
Inflación (IPC, % Var. Interanual)	5,7	7,7	6,1	3,8	3,2	2,0	2,0	1,8	2,3	2,3	3,2	3,2	3,7
Inflación básica (% Var. Interanual)	5,2	5,9	5,4	4,5	3,9	2,7	2,7	2,3	2,3	2,3	2,6	2,6	2,5
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	2002	2234	2561	2159	1922	2046	2046	1929	1916	1800	1990	1990	1822
Tipo de cambio (Var. % interanual)	-10,4	11,6	40,6	17,8	-1,2	-8,4	-8,4	-24,7	-11,2	-6,4	-2,8	-2,8	-8,4
Sector Externo													
Cuenta corriente (% del PIB)	-2,8	-2,8	-2,0	-1,7	-2,5	-2,5	-2,2	-1,9	-2,3	-4,6	...	-2,5	-3,7
Cuenta corriente (USD mmM)	-5,8	-6,8	-1,0	-0,9	-1,5	-1,7	-5,1	-1,3	-1,6	-3,4	...	-7,2	-11,6
Balanza comercial (USD mmM)	-0,6	1,0	0,1	0,8	0,4	0,8	2,1	1,1	1,2	-0,4	...	3,5	-0,2
Exportaciones F.O.B. (USD mmM)	29,4	37,1	7,5	7,8	8,3	9,0	32,6	9,5	10,2	10,0	...	41,7	44,8
Importaciones F.O.B. (USD mmM)	30,1	36,3	7,4	7,0	7,9	8,2	30,5	8,4	9,0	10,4	...	38,2	45,0
Servicios (neto)	-2,6	-3,1	-0,5	-0,5	-0,7	-1,0	-2,7	-0,7	-0,8	-1,0	...	-3,1	-3,1
Renta de los factores												-11,7	-10,9
Transferencias corrientes (neto)	5,2	5,5	1,2	1,1	1,1	1,3	4,6	0,9	1,1	1,1	...	4,1	3,7
Inversión extranjera directa (USD mmM)	9,0	10,6	2,1	2,8	1,3	0,9	7,2	2,1	2,2	2,2	...	8,6	11,1
Sector Público													
Bal. primario del Gobierno Central (% del PIB)	0,8	0,9	-1,1	-1,1	-1,1
Bal. del Gobierno Central (% del PIB)	-3,2	-2,3	-2,7	-0,5	-0,5	-0,4	-4,2	-3,9	-4,1
Bal. primario del SPNF (% del PIB)	...	-0,1	0,7	0,1	0,3
Bal. del SPNF (% del PIB)	-0,6	-0,1	-0,3	-0,8	-0,8	-0,7	-2,6	-3,0	-3,5
Indicadores de Deuda													
Deuda externa bruta (% del PIB)	21,4	18,9	20,2	20,0	22,1	...	24,1	20,4	25,0
Pública (% del PIB)	13,8	12,2	13,2	13,4	15,1	...	16,3	14,3	13,0
Privada (% del PIB)	7,7	6,9	7,0	6,6	7,0	...	7,8	6,1	12,0
Deuda del Gobierno (% del PIB, Gob. Central)	36,5	36,4	38,5	36,6	35,3	...	43,2	38,6	39,6

Fuente: DANE, Banco de la República, Minhacienda, Superfinanciera y Asobancaria.

Colombia. Estados financieros*

	Dic-10 (a)	Nov-10	Dic-09 (b)	Var real anual entre (a) y (b)
Activo	242,571	237,487	202,137	16.3%
Disponible	16,198	15,087	15,292	2.7%
Inversiones	53,795	48,947	44,568	17.0%
Cartera Neta	151,648	150,217	122,335	20.1%
Consumo Bruta	42,300	41,594	35,611	15.1%
Comercial Bruta	102,066	99,166	79,258	24.8%
Vivienda Bruta	10,739	12,902	10,747	-3.1%
Microcrédito Bruta	3,980	3,933	3,576	7.9%
Provisiones**	7,437	7,378	6,857	5.1%
Consumo	2,585	2,644	2,634	-4.9%
Comercial	4,313	4,181	3,743	11.7%
Vivienda	362	392	335	4.7%
Microcrédito	177	160	145	18.2%
Otros	20,930	23,235	19,942	1.7%
Pasivo	211,158	206,113	175,734	16.5%
Depósitos y Exigibilidades	157,550	155,377	141,293	8.1%
Cuentas de Ahorro	77,327	76,714	64,832	15.6%
CDT	40,689	42,937	43,254	-8.8%
Cuentas Corrientes	32,938	29,340	27,627	15.6%
Otros	6,596	6,386	5,580	14.6%
Otros pasivos	53,608	50,736	34,440	50.9%
Patrimonio	31,413	31,374	26,403	15.3%
Ganancia/Pérdida del ejercicio	4,819	4,414	4,388	6.4%
Ingresos por intereses	16,527	15,068	18,796	-14.8%
Gastos por intereses	5,247	4,802	7,907	-35.7%
Margen neto de Intereses	11,261	10,249	10,877	0.3%
Ingresos netos diferentes de Intereses	7,647	6,938	8,097	-8.5%
Margen Financiero Bruto	18,907	17,186	18,975	-3.4%
Costos Administrativos	9,140	8,214	8,363	5.9%
Provisiones Netas de Recuperación	2,057	1,866	3,427	-41.8%
Margen Operacional	7,711	7,107	7,184	4.0%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	2.78	3.13	3.91	-1.14
Consumo	4.36	4.93	6.47	-2.11
Comercial	1.94	2.26	2.65	-0.71
Vivienda	3.94	3.49	4.15	-0.21
Microcrédito	4.30	4.87	5.76	-1.46
Cubrimiento**	168.26	149.49	135.62	32.64
Consumo	140.21	129.01	114.35	25.86
Comercial	217.58	186.32	178.12	39.46
Vivienda	85.64	87.12	75.28	10.36
Microcrédito	103.35	83.78	70.40	32.95
ROA	2.18%	2.14%	2.24%	-0.1%
ROE	16.72%	16.38%	18.45%	-1.7%
Solvencia	n.d	14.28%	14.05%	n.d

1/ El Margen Financiero es calculado como la diferencia entre ingresos y gastos por intereses menos Prima amortizada de cartera - cuenta PUC 510406.

2/ Indicador de calidad de cartera en mora = Cartera Vencida /Cartera Bruta.

*Datos mensuales a diciembre de 2010 del sistema bancario. Cifras en miles de millones de pesos. Fuentes y cálculos Asobancaria.

** No se incluyen otras provisiones. El cálculo del cubrimiento tampoco contempla las otras provisiones.