**ECONOMETRÍA APLICADA AVANZADA**

**DIFERENCIAS EN DIFERENCIAS**

**Profesor(a): Cristina Tello-Trillo**

**Control de Lectura I**

Entiendo y respeto el código de ética de la PUCP:

Nombre: Lorena Pacora Abanto Firma/Iniciales LPA

Diga si los siguientes enunciados son verdaderos, falsos o inciertos; y explique claramente la razón. No habrá puntaje si su respuesta no está acompañada de una explicación:

1. La teoría microeconómica de la firma en mercados competitivos te dice que si los salarios mínimos suben esperaríamos que el empleo baje.

Según lo expuesto por los autores, el modelo competitivo convencional predice que el empleo en los negocios va a caer si es que el salario mínimo sube exponencialmente. Dicen que para una industria entera, se predice que el empleo total cae y el precio de los productos crece en respuesta a ese incremento de los salarios, además, esta teoría señala que un incremento de 18% en el salario mínimo de New Jersey tendría que reducir el empleo en restaurantes de comida rápida en 0.4-10 empleados por tienda.

Sin embargo, para los autores, este modelo parece ser incierto o ambiguo porque hay literatura que lo respalda, y que lo contradice. Por ejemplo, los autores citan algunos trabajaos que señalan que si bien algunos estudios en los 70s mostraban que el empleo en adolescentes se veía afectado, otros estudios comparando empleo entre establecimientos no mostraron ningún efecto, y otros trabajos con la misma metodología no han podido detectar un impacto negativo en el empleo después de subir el salario mínimo.

Inclusive, la misma investigación que Card y Krueger realizan parece no apoyar este modelo, pues sus resultados no mostraron evidencia de que un incremento en el salario mínimo tuviera efecto negativo en la contratación, en el ritmo de apertura de número de restaurantes, o en los precios.

1. En el paper de Card y Krueger (1994) encuentran resultados similares a la teoría microeconómica en respecto al efecto del salario mínimo sobre el empleo.

Este enunciado es falso. Según lo revisado, los resultados de los autores no parecen apoyar la teoría del modelo convencional en la que el incremento del salario mínimo reduce el empleo. En New Jersey, el promedio del salario inicial en restaurantes de comida rápida incrementó en 10% después del aumento del salario mínimo. Tras esto, el empleo full time incrementó en New Jersey comparado a Pensilvania. Además, las tiendas eran inicialmente más pequeñas comparadas a las de Pensilvania, pero tuvieron un crecimiento después del incremento del salario. Según los autores, esa ganancia relativa (la diferencia en diferencia) es de 2.76 empleados FTE.

Los autores luego introdujeron algunas nuevas variables (como GAP) y otras variables dummies, y pudieron ver que el incremento del empleo en New Jersey en relación a Pensilvania seguía manteniéndose. Los autores también pudieron ver que los efectos del salario son los mismos ya sean entre estados o entre tiendas del mismo estado con altos y bajos salarios iniciales. Así como también, no vieron evidencia que dijera que los componentes regionales afectaban el crecimiento del empleo.

Por su parte, el modelo convencional diría que con el incremento del salario mínimo, las tiendas responderían incrementando la proporción de trabajadores full time y los precios de los productos. Respecto a los trabajadores, el 81% pagaba full time y part time, así que no se cumplía.

1. En New Jersey hubo una disminución de salario a nivel estatal en los primeros años de la década del 90.

Este enunciado es falso. El articulo quiere ver el impacto que incrementar el salario mínimo tiene sobre la contratación, por lo que se enfocaron en la situación de New Jersey al inicio de los 90s. En abril de 1992, en este estado el salario mínimo incremento de $ 4.25 la hora, a $ 5.05 la hora.

Para los autores, es relevante tener en cuenta la ley de New Jersey. En 1990 el estado incrementó el salario mínimo a 5.05 y se volvió efectivo recién en 1992, y durante el tiempo que les tomó que la ley fuera efectiva, la economía de New Jersey entró en una recesión, en la que el desempleo había crecido, y la acción política casi logra reducir ese incremento en el salario.

Como el estado es relativamente pequeño, sin embargo, y su economía está ligada a otros estados cercanos, los autores decidieron tomar como grupo de control a Pensilvania (en la que no se dio un incremento del salario mínimo), para hacer comparaciones entre las experiencias de los restaurantes.

1. Los datos que Card y Krueger recolectaron fueron de salario y empleo de los 65 restaurantes de comida rápida.

Este enunciado es impreciso. Los autores encuestaron restaurantes de comida rápida en New Jersey y el este de Pensilvania en 2 ‘olas’, una un mes antes del incremento del salario mínimo, y la otra ola 8 meses después. En la primera ola se encuestaron 473 restaurantes, pero en la segunda ola, solo se logró localizar a 410, y las respuestas fueron más altas en New Jersey que en Pensilvania, pues allí se insistió más.

Además de los datos sobre salario y empleo preguntados a restaurantes como Burger-King, KFC, Wendy’s, se preguntó sobre el porcentaje de empleados full time y part time, sobre el precio de un almuerzo entero (full meal) para ver si los precios de los productos variaron, sobre las horas de apertura durante la semana, y finalmente, si recibían bonos por reclutar a más personas.