

El debate sobre los efectos económicos de la legislación sobre salario mínimo

The debate over the economic effects of the legislation on minimum wage

SANTOS M. RUESGA BENITO

CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA APLICADA EN LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

Resumen

La institución de salario mínimo ha sido, desde su nacimiento, en el primer tercio del siglo pasado, objeto de continua controversia en la profesión económica, con un debate siempre inconcluso sobre sus efectos en los equilibrios macroeconómicos básicos y, en suma, sobre la dinámica de crecimiento económico.

En los años más recientes, dicho debate ha vuelto a intensificarse, al calor de la desregulación laboral en ascenso que se ha ido imponiendo en la mayoría de los países desarrollados, lo que, en un contexto depresivo, ha redundado en desigualdades económicas crecientes. En esta situación son muchas las voces que se alzan de nuevo a favor de la reinstauración de esta institución como vía de garantizar unos niveles mínimos de renta para unos asalariados crecientemente depauperizados.

En este artículo se hace una revisión del debate teórico sobre los efectos del salario mínimo sobre el empleo y otras variables macroeconómicas, así como la literatura empírica desarrollada a tales efectos. Tras ello se concluye en que la prolija investigación desarrollada al respecto, así como la reflexión teórica subsecuente, no parece alcanzar resultados concluyentes e inequívocos sobre los referidos efectos, reinando más bien la ambigüedad en los estudios empíricos, cuando no la evidencia contraria a la que vaticina la teoría económica convencional. En consecuencia, algunas políticas laborales están haciendo frente a los efectos de las estrategias de austeridad, moviendo el centro de su atención hacia la implementación de salarios mínimo so de su actualización, con el fin de reducir las desigualdades crecientes en la distribución de la renta, e incluso de los niveles de pobreza.

Palabras clave

Economía política, salario mínimo, empleo y desigualdad económica

Abstract

The institution of minimum wage has been, since its birth in the first third of the last century, the subject of on going controversy in the economics profession, with ever unfinished on its effects on macroeconomic balances and, in short, debate on the dynamics of economic growth.

In recent years, this debate has again intensified as a result of labour deregulation in promotion that has been imposed in developed countries, which, in a depressive context, has resulted in inequalities growing. In this situation there are many voices raised again in favour of the restoration of this institution as a way of ensuring minimum levels of income for some increasingly depauperized employees.

This article reviews the theoretical debate and empirical literature on the effects of minimum wages on employment and other macroeconomic variables is made. After this it is concluded that the thorough investigation made in this regard appears not to be conclusive and unequivocal results on those effects, prevailing rather the ambiguity in the empirical results, if not contrary evidence against most conventional economic theory forecasts. Therefore, labour policies are facing to present austerity strategies moving the centre of its proposals to improve minimum wage institutions o reevaluated it in order to reduce income distribution inequalities and even to downsize poverty levels.

Keywords

Political economy, minimum wage, employment and economic inequality

JEL código: J38

“Elevar el salario mínimo federal, expandir el crédito fiscal para los trabajadores sin hijos dependientes, limitar los recortes fiscales para los hogares de renta alta, controlar la fijación de precios en las universidades para los buenos estudiantes y asegurar que hombres y mujeres tiene igual salario por el mismo trabajo ayudaría a movernos en la dirección correcta”

(Barack Obama, 2016: “The way ahead”,
The Economist, October, 8th-14th)

1. INTRODUCCIÓN

En el entorno de los años de desarrollo de la Gran Recesión (2007-2014), la evidencia de sus efectos sobre el ascenso de las desigualdades económicas y sociales en la mayoría de los países desarrollados ha elevado el interés por la figura del “salario mínimo”, bien para su implantación en los países donde no existía o bien para su revalorización donde sí existía, con el fin de establecer un mínimo nivel de renta para la población asalariada, con efectos derivados en muchos casos para el valor de diversas prestaciones sociales.

En esta perspectiva se sitúa, por ejemplo, el debate que se está desarrollando en los años finales de la Administración del presidente Obama, en los Estados Unidos, sobre una elevación sustancial del valor del salario mínimo, hasta 15 dólares, en los próximos tres años¹.

Y debates sobre ello hay en la mayoría de los países de la Unión Europea o en otros de la OCDE². Y es que, en torno a lo antedicho se ha venido reactivando un debate económico, ya de larga trayectoria en el tiempo, que arranca en el primer tercio del pasado siglo XX, cuando comienzan a implantarse en algunos países (Estados Unidos, entre otros) diferentes fórmulas de salario mínimo en el contexto de los efectos derivados de la Gran Depresión. Largo debate, con posiciones encontradas tanto en el ámbito de la Ciencia Económica, como en la larga multiplicidad de trabajos empíricos que han tratado a lo largo de casi un siglo de determinar los efectos de esta institución laboral en el ámbito macro y microeconómico de las relaciones económicas y laborales³.

Así, por poner un de los cientos ejemplos disponibles, en el Banco de España, advertían sobre los efectos negativos (sic) que el incremento del salario mínimo podría tener sobre la competitividad y el empleo en la economía española, señalando que: “el establecimiento de un sistema de estas características para revisar anualmente el salario

¹ “El salario mínimo federal de los Estados Unidos se estableció por primera vez durante la Gran Depresión, y se ha aumentado de 25 centavos a \$ 7.25 por hora desde que se instituyó por primera vez en 1938 como parte de la Ley de Normas Razonables de Trabajo (FLSA, Fair Labour Standard Act). A pesar de los aumentos, la inflación ha erosionado su valor, de modo tal que devolverlo al valor que tenía en 1968 requeriría un aumento de hasta casi \$ 10 por hora. En el discurso de 2013 sobre el Estado de la Unión, el presidente Obama pidió el aumento del salario mínimo a \$ 9 por hora, lo que en términos reales sería ponerlo de nuevo en su nivel de 1980. De acuerdo con estimaciones de la Administración estadounidense, con ello se podrían impulsar los salarios de unos 15 millones de personas” (Wihbey, 2016).

² Precisamente, en septiembre de 2016 asistí en México a un Seminario Internacional sobre el Salario Mínimo, organizado por “Acción contra la pobreza”, con la participación de diversas instancias políticas y ciudadanas, evento que me motivó para desarrollar el trabajo que aquí se presenta.

³ Mejeur (2014:14), bromea al respecto señalando que: “parafraseando una antigua broma, si se quedaran solo dos economistas en el mundo, estarían en desacuerdo acerca del salario mínimo. Crea o destruye empleo? Es una pregunta pertinente pero la respuesta depende de a quién preguntas”.

mínimo interprofesional resultaría inapropiado, particularmente si se llegara a introducir en el Estatuto de los Trabajadores” (Banco de España, 2005).

Y es que las condiciones del entorno condicionan sobremanera los resultados del análisis empírico, de modo que mas allá de las metodologías aplicadas y de los enfoque teóricos asumidos, los efectos de la aplicación o expansión del mecanismo del salario mínimo están condicionados a la presencia de una enorme disparidad de elementos que intervienen en su interpretación. La presencia o no de mercados competitivos de bienes y servicios, de situaciones de mayor o menor intensidad monopsonica⁴ en los laborales, por ejemplo, van determinar que los efectos inducidos por la existencia o revalorización del salario mínimo actúen en una u otra dirección sobre el nivel de empleo, los precios o, en última instancia la competitividad de las empresas.

Es relevante, de igual modo, para valorar la dirección y el nivel de los efectos del salario mínimo, tener en cuenta su cuantía relativa, sobre los niveles salariales medios vigentes en el espacio económico y laboral analizado⁵.

En últimas instancia, buena parte de lo señalado en los párrafos anteriores hay que relacionarlo con la diversidad de instituciones económicas y laborales que acompañan a la presencia del salario mínimo y a su revalorización, que dibujan un marco laboral específico, de mayor o menor rigidez, que determina el margen de actuación y reacción de los agentes económicos ante dicha institución. Particularmente, con el mercado laboral y sus características, que determinaran diferentes elasticidades tanto para la oferta como para la demanda y que van a influir de forma singular en la concreción de los efectos de la legislación sobre el salario mínimo tanto en condiciones de mercados competitivos como en situaciones de monopsonio u otras modalidades de mercados con información asimétrica.

Y conviene recordar también que los resultados del análisis empírico sobre los efectos del salario mínimo están fuertemente condicionados por aspectos tales como el enfoque teórico preeminente en las publicaciones científicas (que reflejan preferencias de los editores de revistas) o, en materia metodológica, por ejemplo, la lejanía de los espacios en comparación, cuando se trata de análisis de datos de panel de distintos espacios geográficos. Y así una larga lista de factores condicionantes sobre la cuantía y dirección de los resultados obtenidos.

Por último, conviene señalar que si bien existe una abundante literatura (teórica y empírica) sobre los efectos de la legislación del salario mínimo sobre el empleo y su evolución, no es así cuando se trata de relacionar este instrumento de regulación con otras variables económicas, tales como los precios, la productividad o la desigualdad de rentas laborales, tales como la formación en el trabajo, o sociales, tales como la escolarización o los índices de pobreza, entre otros aspectos estudiados.

⁴ Hablamos de monopsonio en el mercado de trabajo cuando existe un solo demandante del mismo (una sola empresa) frente a una multiplicidad de oferentes (trabajadores) o, dicho de otro modo, la empresa tiene un elevado poder de decisión en la determinación de los precios (salarios).

⁵ Cuestión fundamental, por ejemplo en casos como el de México, sobre el que debatí en el evento referenciado en la nota 1, donde el nivel del salario mínimo, se sitúa en torno a los 100 euros, nivel muy inferior incluso a los ingresos medios estimados en el ámbito de la denominada *economía informal*.

2. LA TEORÍA DEL SALARIO MÍNIMO

A menudo se abusa del discurso teórico y/o se extrapolan interesadamente resultados empíricos para ratificar posiciones, más bien opiniones, apriorísticas sobre los efectos del salario mínimo sobre el empleo otras variables económicas (véase figura 1)⁶. Olvidando que el debate sobre el tema es largo, profundo y, a mi modo de ver, aún inconcluso.

Y es que ya en los años cuarenta del siglo pasado se inició el debate al respecto de los efectos de un incremento del salario mínimo sobre el empleo.⁷ A partir de ese momento y siempre con el mismo y no contrastable supuesto de que existen mercados de trabajo competitivos, el consenso aparente en la ciencia económica ha sido que una elevación del salario mínimo afectaba de manera negativa al empleo.⁸ En los libros de textos, el salario mínimo aparece como el paradigma de una rigidez institucional que provoca desempleo al interferir con la mano invisible que vacía los mercados. Muchos de quienes pontifican sobre el tema en esta dirección no han superado este estadio de manual.

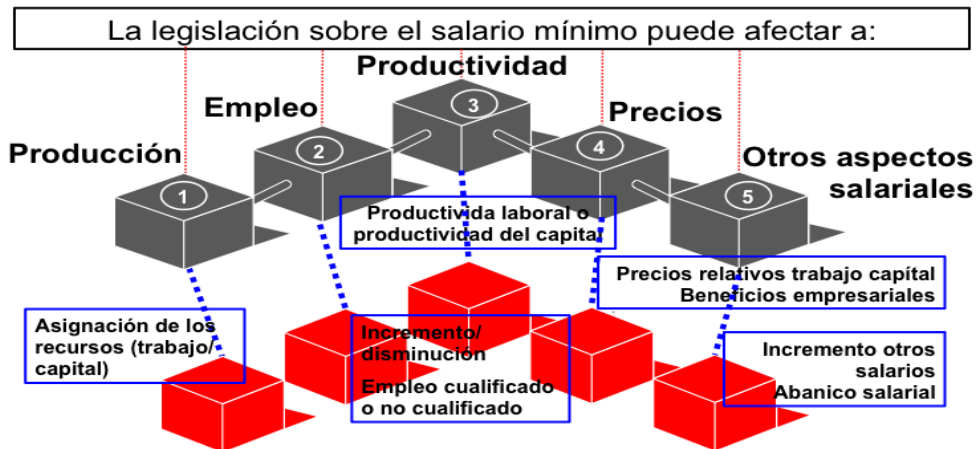


Figura 1. Hipótesis sobre la incidencia económico-laboral de la legislación sobre salarios mínimos.
Fuente: Elaboración con información de diversas referencias citadas en la bibliografía.

2.1. El enfoque clásico-neoclásico:

Cuando se parte de la hipótesis de un mercado de trabajo perfectamente competitivo, el resultado esperable, bajo este enfoque, es claro: si el salario mínimo supera el salario de equilibrio, al que las empresas contratan sin limitaciones, se producirá un efecto sustitución, al reaccionar los empresarios ante una subida salarial inducida externamente al mercado,

⁶ Véase, por ejemplo, a segunda interpretación que se hace el fenómeno en estudio en la cita del Banco de España (2005) referenciada más arriba.

⁷ Véase por ejemplo: Lester, (1946). Pigou, (1920). Stigler (1946)

⁸ Sin ánimo de exhaustividad puede consultarse en esta dirección: Abowd, Kramarz y Margolis, 2000, Baker, Benjamin y Stanger, (1999), Bazen y Skourias (1997), Burkhauser, Couch y Wittenburg (2000), Currie y Fallick (1996), Deere, Murphy y Welch, (1995), Deere, Murphy y Welch, 1996, Kim y Taylor, (1995), Meyer y Wise (1983a), Meyer y Wise, (1983b), Neumark y Wascher, (1992), Neumark y Wascher, (2000), Neumark y Wascher (2003), Orazem y Mattila, (2002).

reduciendo el trabajo utilizado (caída del empleo) e incorporando mas recursos de capital, ahora más baratos en términos relativos⁹.

El principal supuesto sobre el que se basa la relación inversa entre salario mínimo y empleo está completamente desacreditado: la existencia de competencia perfecta en los mercados de trabajos, incluso cuando se consideran en plural. La información no está igualmente repartida entre todos los participantes y el bien que se reparte está lejos de ser homogéneo, ni por la oferta ni por la demanda. Frente a un mercado de partida con bajos niveles de competencia, el salario mínimo rompe monopsonios de demanda, mejora la circulación de información y las expectativas de los actores. En definitiva, la elevación del salario mínimo mejora la eficiencia general del mercado de trabajo. Desde esta perspectiva, una rama mayoritaria de la ciencia económica, de entre los trescientos estudios que ya han servido para probar el sentido y el tamaño de la relación, apoya la tesis de que crecimientos del salario mínimo tienen un efecto nulo o apenas perceptible sobre el empleo (Brown, 1999 Freeman, 1994 y Freeman 1996).

En suma, la realidad nos indica que los mercados de trabajo se alejan de ese modelo formal, mostrando más bien situaciones de competencia limitada o imperfecta. Puede ser por el lado de la oferta, porque, por ejemplo, los trabajadores no son muy móviles geográficamente, lo que limita una de las condiciones básicas de un mercado competitivo (la absoluta movilidad de los factores). O por el lado de la demanda, concentrando en la empresa (por diversos caminos) el poder de decisión sobre la determinación del salario.

En este contexto, particularmente en condiciones de monopsonio¹⁰, los efectos del salario mínimo son ambiguos, cuando no contrarios a lo que predice la teoría en presencia de condiciones perfectas de competencia.

En este caso, el empleador es capaz de fijar los salarios, por debajo o por encima del producto marginal del trabajo, por lo que la aparición del salario mínimo no tiene porque llevar necesariamente a una caída en el empleo. Más bien al contrario, la imposición de un salario mínimo, puede aumentar el empleo. El efecto positivo sobre empleo del salario mínimo puede maximizarse en el nivel de los salarios correspondientes al salario de equilibrio, en un mercado laboral competitivo. Con niveles de salario mínimo por encima del salario de equilibrio (del mercado laboral competitivo) estas ganancias en el empleo, se invierten y el empleo puede caer por debajo de su nivel original. Pero, en condiciones de monopsonio, una mayor elasticidad de la oferta de la mano de obra y / o una menor

⁹ Esta perspectiva esta bien ilustrada en las siguientes declaraciones de Milton Friedman: “La ley del salario mínimo se describe mas adecuadamente como una ley que obliga a los empresarios a discriminar a las personas que tienen pocas habilidades en el trabajo. Eso es lo que dice la ley. La ley dice que aquí hay una persona que justificaría un salario de 5 ó 6\$ por hora (ajustado a los precios de hoy) pero que no se le puede emplear, es ilegal, ya que si lo empleas debes pagarle 9\$. Entonces, ¿cuál es el resultado? Emplearle con 9\$ por hora es como participar en actos de caridad. Pero la mayoría de los empresarios no están en condiciones de participar en este tipo de caridad. Por lo tanto, las consecuencias de las leyes de salario mínimo han sido casi completamente malas. Hemos incrementado el desempleo y la pobreza”. (tomado de http://youtu.e/ca8Z_o52sl, 12/10/2016). En *blog.1worldonline.com*, el 6 de enero de 2014 (“50 Years of Research on the Minimum Wage”) se publica un alegato en contra de la actualización del salario mínimo en EE.UU., donde se recoge un a larga lista de trabajos que concluyen en esta misma dirección.

¹⁰ Véase nota 5.

elasticidad de la demanda de trabajo implican un mayor rango en el que los salarios mínimos pueden incrementarse sin generar pérdidas de empleo (OECD, 1998:44).

2.2. El enfoque de salarios de eficiencia

Otra interpretación al respecto enlaza con un enfoque teórico más reciente, dentro de la corriente neoclásica, denominado de “salarios de eficiencia”. Según éste, en condiciones de competencia imperfecta, los empleadores pueden fijar los salarios de sus empleados por encima del nivel de equilibrio del mercado con el fin de aumentar la productividad de los trabajadores y reducir el absentismo y la rotación laboral. En este contexto, un ascenso de los salarios mínimos puede resultar en un aumento del empleo. No obstante, como en el caso del modelo de monopsonio, más allá de un cierto nivel, un aumento en el salario mínimo podría producir efectos negativos en el nivel de empleo. Rebitzer y Taylor (1995) muestran que, dentro de un modelo de eficiencia de los salarios, con un aumento de salario mínimo se incrementará el empleo en el corto plazo. Sin embargo, en el largo plazo, las ganancias se pueden perder, dependiendo de la posición de las empresas a lo largo de la curva de ganancia y en los cambios posteriores en los precios del producto y del número de empresas que operan en el mercado (OECD, 1998:43).

2.3. El enfoque del desarrollo endógeno y capital humano

Otros modelos que admiten la posibilidad de efectos positivos en el empleo de la elevación del salario mínimo tienen en consideración el crecimiento endógeno ligado a las decisiones de inversión en capital humano. El supuesto clave es que los salarios mínimos proporcionan incentivos para los trabajadores de baja productividad con el fin de invertir más en capacitación o en educación, lo que redundará en el crecimiento de su productividad. El incremento del capital humano tiene un impacto positivo sobre el crecimiento y, en consecuencia, el empleo. Cahuc y Michel (1996) muestran que una disminución en el salario mínimo puede incluso reducir el crecimiento. Cubitt y Hargreaves-Heap (1999) sostienen que la pérdida de empleo neto derivada de un aumento del salario mínimo puede ser cero para un determinado rango de valores de dicho salario, ya que aumentarán las inversiones de las empresas en capital físico y en capital humano por parte de los trabajadores. Acemoglu y Pischke (1998) también muestran que los salarios mínimos pueden aumentar la capacitación proporcionada por la firma a los empleados de baja cualificación, con efectos positivos sobre la productividad del trabajo (OECD, 1998:44).

2.4. Modelos de búsqueda de empleo

Los salarios mínimos también han sido analizados utilizando el marco teórico basado en modelos de “búsqueda de empleo”. Dentro de este marco, los efectos sobre el empleo dependen del nivel del salario mínimo y su impacto en la intensidad de búsqueda de empleo, del nivel de los salarios aceptados y de la probabilidad de oferta de un empleo. Swinnerton (1996) presenta un modelo de equilibrio de búsqueda en el que las empresas muestran curvas de demanda de trabajo con pendientes descendentes, la productividad del trabajo varía de una empresa a otra, y los parados tienen información imperfecta y búsqueda de empleo al azar y de forma secuencial. El autor muestra que, debido a un aumento de la productividad media del trabajo, los efectos positivos sobre el bienestar todavía pueden surgir incluso en aquellos los casos en que se produzcan efectos negativos en el empleo.

2.5. Modelos de mercados segmentados¹¹

Los salarios mínimos solo afectarían a algunos de los segmentos del mercado de trabajo, situados en el espacio de los mercados secundarios. A aquellos en los que los salarios estuvieran por debajo de ese mínimo salarial. Dependiendo de la dimensión de tal/es segmento/s, del grado informalidad del mismo y de la posición de su oferta productiva en la cadena de valor el impacto sobre el empleo agregado sería significativo o no, así como sobre los precios. Podrían esperarse efectos sobre la movilidad del trabajo entre unos y otros segmentos del mercado de trabajo, que podrían no alterar el volumen global de la mano de obra disponible y de la empleada en su conjunto¹², pero sí la calidad de la misma.

Y así, hasta abarcar con casi todo el espectro de interpretaciones teóricas sobre el funcionamiento de los mercados laborales y el papel de las instituciones en el mismo y en el conjunto del sistema económico.

Hasta la fecha y tras casi un siglo de debate teórico, las posiciones no se han alterado sustancialmente, ni los argumentos esgrimidos en una u otra dirección. Argumentos que podemos observar de nuevo en los debates más recientes sobre modificaciones en la legislación o cuantía del salario mínimo en Estados Unidos, por ejemplo¹³.

3. ANÁLISIS EMPÍRICOS DE LOS EFECTOS DEL SALARIO MÍNIMO

Para situarnos en el extenso abanico de análisis empíricos realizados sobre el impacto de la legislación sobre salario mínimo en diferentes funciones o vertientes de la actividad económica, se han elaborado las siguientes figuras, 2 y 3, en las que se sintetizan los argumentos en pro y en contra a la hora de realizar algún tipo de actuación relacionada con el salario mínimo (creación, incremento, etc.).

¹¹ Una explicación detallada e ilustrada del funcionamiento del mercado de trabajo al abrigo de estos enfoques teóricos se puede encontrar en Ruesga et al. (2014:85-126).

¹² Sumando sector formal e informal. En esta perspectiva se puede encuadrar, por ejemplo la tesis doctoral de Mónica Jiménez, presentada recientemente en la Universidad de Alcalá de Henares ante un tribunal en el que ejercí como presidente. En las conclusiones de la misma “se corrobora que el salario mínimo (SM) se presenta como un factor determinante de las condiciones de empleo en las MGEySP [medianas y grandes empresas y sector público]. En efecto, el aumento del SM está asociado con un incremento de los puestos de mala calidad, principalmente de las ocupaciones informales, pero también con una reducción de los puestos de buena calidad. Esto implica que la calidad del empleo en las MGEySP constituye un elemento fundamental para el alcance y cobertura de las instituciones laborales y de la seguridad social, como lo es en este caso específico del SM. Por eso, se evalúa el cumplimiento y los efectos adversos del SM cuando el mercado de trabajo al que se aplica, como el de las MGEySP, tiene diferentes condiciones de empleo y se encuentra segmentado. Por lo tanto, el incumplimiento del SM no se debe, en última instancia, a los aumentos sucesivos introducidos en su nivel sino al contexto [mercados segmentados] en el que ocurrieron” (Jiménez 2016:215-216).

¹³ Prácticamente todos los economistas destacados en la profesión a escala mundial han defendido algún tipo de argumentario sobre los efectos del salario mínimo en la economía y en el mercado de trabajo. Algunas de ellos se pueden encontrar en www.project-syndicate.org. véase asimismo una síntesis de los argumentos esgrimidos en el reciente debate estadounidense, a favor de la subida del salario mínimo en Komlos (2015) y otro en contra en el texto citado en la nota 10 (blog.1worldonline.com).

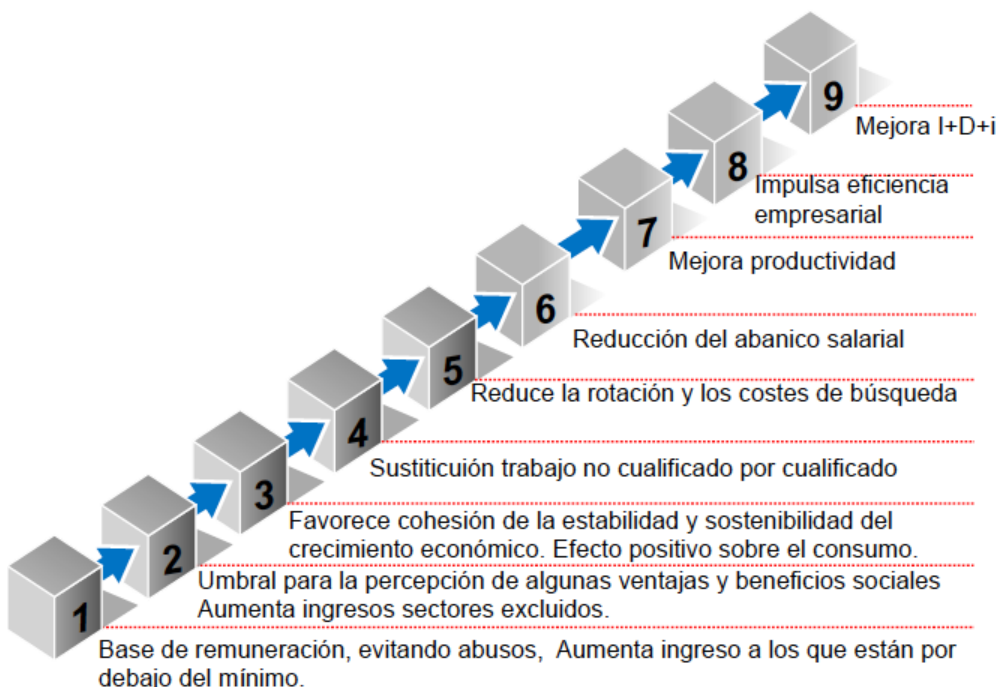


Figura 2. Razones en pro de legislar sobre salario mínimo (o incrementarlo).

Fuente: Elaboración con información de diversas referencias citadas en la bibliografía.

Un documento editado por un organismo oficial estadounidense, sintetiza tales posiciones en los siguientes ítems. Los argumentos más citados, según Mejeur (2014:14), a favor de la legislación sobre el salario mínimo, en concreto de su crecimiento, incluyen entre otros:

- ✓ Coloca más dinero en el bolsillo de los trabajadores de bajos ingresos¹⁴.
- ✓ Reduce el “gap” existente entre los bajos y los altos salarios, disminuyendo las desigualdades, tanto dentro de las empresas como en el conjunto de la economía.
- ✓ Introduce más dinero en la economía, en tanto que los trabajadores de bajos ingresos tienen mayor tendencia a gastarse sus salarios en una mayor proporción que su contraparte mejor remunerada, que muestran mayor propensión a ahorrar.
- ✓ Disminuye la movilidad entre los trabajadores de bajos salarios, lo que puede tener un efecto positivo para las empresas en tanto que la movilidad más alta eleva los costes de formación y reduce la productividad.

¹⁴ De acuerdo con un informe de 2013 del Servicio de Investigación del Congreso de los EE.UU., un padre con dos hijos, que trabaja a tiempo completo con el salario mínimo actual debería estar ganando alrededor de 15.000\$ y viviendo en el 76 por ciento de la línea federal de pobreza. Si el salario mínimo se elevara desde el actual 7.25 hora hasta 9\$ la misma familia podría situarse en el 94 por ciento de la línea de pobreza.

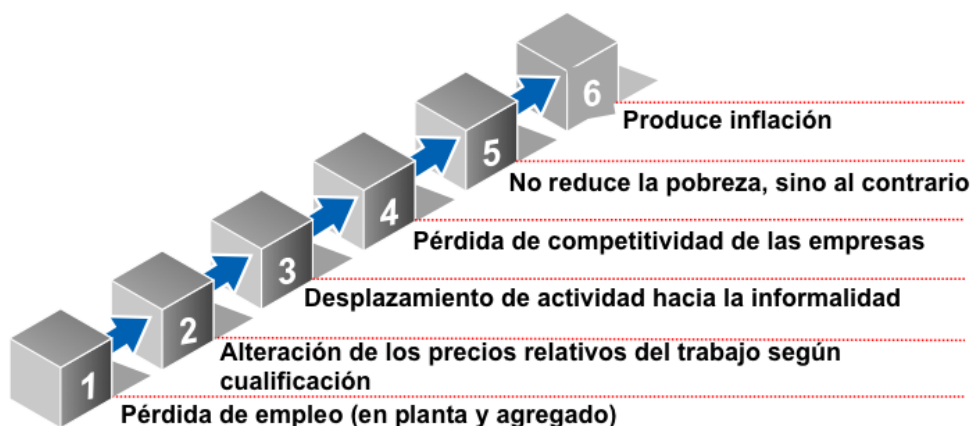


Figura 3. Razones en contra de la legislación sobre salario mínimo (o de su incremento).
Fuente: Elaboración con información de diversas referencias citadas en la bibliografía.

Y a su vez, los argumentos en contra del crecimiento de los salarios mínimos son (Mejeur, 2014:15):

- ✓ Redunda en un descenso del empleo. Los costes laborales son la parte sustancial del presupuesto de muchas empresas, lo que significa que los empresarios se verán impulsados a reducir empleos u horas de trabajo para mantener su suelo de producción y beneficios. Lo que podría redundar en la desaparición o reducción de rentas para los trabajadores con bajos salarios.
- ✓ Hay mejores formas de hacer frente la pobreza, tales como créditos en el impuestos sobre la renta para las rentas bajas, o políticas fiscales que impulsen el desarrollo de activos financieros (u otros) y ahorros para las familias con bajas rentas.
- ✓ Los incrementos de costes laborales se pueden trasladar a los consumidores a través de los precios. Mayores precios llevan descensos en la demanda puede llevar a efectos depresivos sobre la economía.
- ✓ El incremento de los costes laborales redunda en menores beneficios para las empresas, lo que significa que los empresarios tienen menos recursos monetarios para invertir en sus empresas para crear empleo y expandir sus negocios.

Frente a, como se ha señalado más arriba, tamaño despliegue de interpretación teórica en la vertiente neoclásica y derivados, las contribuciones empíricas a esta teoría son algo más modestas, en número y en el tamaño de los resultados¹⁵ incluso en sectores de bajos salarios. Y están fuertemente centradas en el análisis de la relación entre legislación de salario mínimo y empleo. Así, por ejemplo, Machin, Manning y Rahman (2003) encuentran un efecto negativo sobre el empleo de la introducción del salario mínimo en el Reino Unido. Pero ese efecto es muy modesto aún teniendo en cuenta que un tercio del sector analizado, el servicio doméstico, tenía salarios anteriores por debajo del mínimo establecido entonces. Esta idea de manual clásico no deja de ser, en cierto modo, un anacronismo que se ha ido enfrentando a una abundante literatura económica, de carácter empírico, con evidencia

¹⁵ Por ejemplo, muestran una elasticidad media del entorno al $-0,1$ por ciento en la relación entre salario mínimo y empleo (Brown, Gilroy y Kohen, 1982).

consistente sobre el nulo o incluso positivo efecto sobre el empleo, en determinadas circunstancias, derivado del crecimientos del salario mínimo.¹⁶

El sentido y la cuantía del efecto del crecimientos del salario mínimo no sería, por tanto, unidireccional sino que variaría dependiendo de tres variables que, por lo general, se pueden anular entre sí hasta resolver en consecuencias nulas: la elasticidad de la demanda de trabajo en el sector cubierto por el salario mínimo, la elasticidad de la demanda en el sector no cubierto y el tamaño del crecimiento del salario mínimo (Fields, 1994). Así pues, en los trabajos menos cualificados y peor remunerados los incrementos del salario mínimo provocarían una incidencia mínima sobre el empleo. Bajo esta premisa, en España, donde el salario mínimo está más bastante del nivel medio de los países desarrollados (véase Tabla 1 y figura 4), las posibilidades de influir sobre el empleo serían notablemente bajas.

País	1976	2000	2009	2015
Alemania	37
Australia	65	58	39	42
Bélgica	58	49	42	39
Canadá	52	43	40	44
Corea del Sur	30	31
Eslovaquia	40	25
España	48	32	36	35
Estados Unidos	47	36	31	27
Francia	58	62	49	46
Grecia	69	51	41	40
Hungría	37	39
Irlanda	50
Japón	29	33	31	30
Luxemburgo	41	49	42	42
Nueva Zelanda	57	46	50	56
Países Bajos	64	47	38	37
Polonia	5	42
Portugal	48	38	3782	409
Reino Unido	..	42	32	33
República Checa	34	34

Tabla 1. Salario mínimo como proporción del salario medio (en %), 1976, 2000, 2009 y 2015 en países de la OCDE
Fuente: Elaboración propia sobre datos de: Neumark y Wascher (2003), OECD (2004) y Datos-macro.com

¹⁶ En esta perspectiva, con matices en cuanto a sus conclusiones, se puede consultar una larga lista de referencias, entre otras: Azam, (1992), Bell, (1997), Bernstein y J. Schmitt (1998), Bhaskar y Ton (1999), Boadway y Cuff (2001), Bruno y Cazes (1997), Card (1992a), Card y Krueger (1994), Card y Krueger (1995), Card, (1992b), Dickens, Machin y Manning, (1999), Hyslop y Stillman, 2004, *Islam* y Nazara, 2000, Jones, (1987), Katz y Krueger (1992), Klerman (1992), Lemos (2003), Lemos (2004a y b), Machin y Manning (1997), Machin y Manning, (1994), Machin y Manning, (1996), Manning (1995), Shepherd (2000), Stewart (2001) y Wellington (1991). Los trabajos más destacados en esta línea, que inician a primeros de los años noventa del siglo pasado una reacción, en el campo del análisis empírico frente a los postulados dominantes de la corriente neoclásica, son los de Card, Krueger y Katz. A este respecto, en el blog citado más arriba (blog.1worldonline.com) se señala que: “Ahora la Administración Clinton está avanzando la nueva teoría económica que indica que modestos crecimientos en el salario mínimo no tendrán un impacto, sea el que sea, en el empleo. Esta proposición está basada enteramente en los trabajos de tres economistas: David Card y Alan Krueger, de Princeton y Lawrence Katz de Harvard”.

A este respecto Joliet (2015) señala que: “He recogido 138 trabajos empíricos que tienen que ver con el salario mínimo y su impacto sobre el empleo. Estos estudios datan de 1957 hasta 2011. Ponen a prueba los efectos de los salarios mínimos en más de 21 países. Mi encuesta encontró que el 64% de la investigación de este período de tiempo dio lugar a efectos negativos sobre el empleo, el 19% no encontró ningún efecto, 12% encontró efectos mixtos, y un 5% encontró efectos positivos. Cuando el período de tiempo se reduce a 1992-2011, el 52% de la investigación encontró efectos negativos sobre el empleo, el 25% no encontró ningún efecto, 16% encontró efectos mixtos, y el 7% encontró efectos positivos. Esta encuesta nos da una estimación de si es o no correcta la teoría de los mercados competitivos o si por el contrario lo es la teoría de monopsonio. Lo que vemos es que la gran mayoría de la investigación apoya la teoría de los mercados competitivos o la idea de que FLSA no está bien estructurado. Afortunadamente, los trabajadores con salario mínimo constituyen una porción muy pequeña de la población activa total. Debido a este hecho, estos efectos negativos globales no son tan grandes” (sic)

Si el crecimiento del salario mínimo tiene efectos imperceptibles sobre el empleo, el limitado crecimiento de los costes laborales que conlleva, en un modelo de equilibrio general, tiene que ser pagado a costa de los empresarios en sus márgenes de beneficios (Card y A. Krueger, 1995) o por los consumidores a través de la inflación (Aaronson, 1997, MacDonald y Aaronson, 2000. L’Horty y Raults, 2004, Katz y Krueger, 1992 y Lemos, 2004a). Sin embargo, la muy limitada literatura sobre estas eventualidades muestra que ambos efectos son muy reducidos. La mayoría de los trabajadores que rondan el salario mínimo se encuentran en sectores muy competitivos (en la economía doméstica, pero no compitiendo con el exterior) poco proclives a trasladar a precios cualquier crecimiento salarial.

Y, sin efectos, sobre la inflación¹⁷ y sobre el empleo e incluso sobre los beneficios, lo que vislumbra la literatura económica es que la elevación del salario mínimo puede provocar una transformación estructural de la oferta para ajustarse a los nuevos costes laborales.

En este sentido, la distribución sectorial de los trabajadores que cobran el salario mínimo también es importante, pues condiciona sus efectos reales sobre la competitividad del tejido empresarial nacional. Así por ejemplo, en línea con los indicados en el párrafo anterior, Komlos (2015) señala como los trabajadores con salario mínimo no trabajan en el sector exportador¹⁸, lo que implicaría que modificaciones en su cuantía afectarían escasamente a la competitividad externa de una economía.

¹⁷ Werner y Sell (2015:310) indican a este respecto, que “no hemos podido encontrar una significativa reacción de los precios en Alemania Occidental. Esto sugiere que la implementación del salario mínimo en esta zona es demasiado baja en comparación con los salarios pagados y, por tanto, no es vinculante”

¹⁸ Concluye al respecto: . “¿Tiene un McDonald chino en su vecindario? De hecho, la mayoría de las personas que trabajan por menos de \$ 10 por hora están trabajando como cajeros en supermercados, grandes almacenes (1,4 millones), vendedores al por menor (1,1 millones), cocineros (1 millón) y conserjes, limpiadores, camareros o camareras (1,5 millones), ninguno de los cuales trabajan en el sector exportador. El aumento de su salario mínimo no afectaría a nuestras exportaciones en absoluto. Sus salarios no tienen nada que ver con competir con el resto del mundo” (Komlos, 2015).

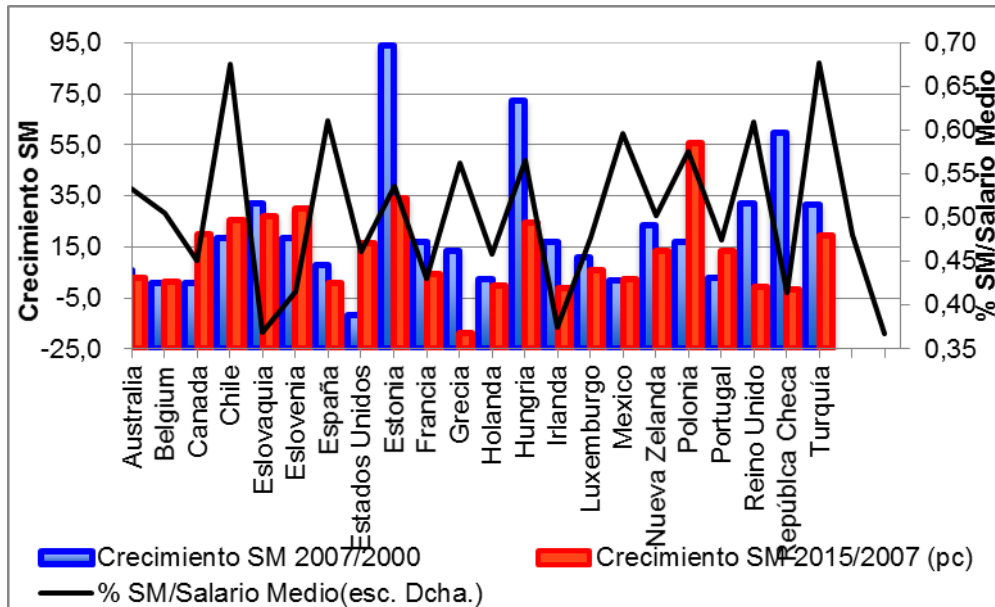


Figura 4. El salario mínimo en países de la OCDE.
Fuente: Elaboración propia sobre datos extraídos de datosmacro.com

A *sensu contrario*, la elevación de los salarios mínimos puede estimular ajustes de productividad mediante la formación (pública o privada) (Acemoglu y Pischke 1999, Arulampalam, Booth y Bryan 2004, Cubitt y Hargreaves-Heap, 1999 y Cunningham, 1991), la mayor permanencia en el empleo (Fraja, 1996, Nichell y Layard, 1997, Portugal y Cardoso, 2001 y Teulings, 2000) o la inversión en bienes de equipo que sean capaces de atrapar los efectos del aumento de costes laborales para mantener estables los criterios de competitividad tanto interna como internacional (Askenazy, 2001, Gordon, 1995 y Lucas, 1988). Mucho más importante es el primer efecto, debido a que la mayor parte de perceptores de salarios mínimos se encuentran en ramas de los servicios poco expuestas a la competencia internacional, como se ha dicho. En el sector exportador, en prácticamente cualquier lugar del mundo, pero particularmente en los países desarrollados, los salarios mínimos vienen a ser una anécdota, con lo que la contribución de su elevación a la competitividad internacional es prácticamente nula (Standing, Sender y Weeks, 1996).

En este sentido, y aparte de contribuir a la mejora de la productividad del país, el salario mínimo y su crecimiento podrían interpretarse como un programa de bienestar sin efectos colaterales, ya que no se conocen evidencias incontestables de que exista efecto de arrastre de los salarios mínimos sobre el resto de la pirámide salarial sino que, más bien, reduce la dispersión entre las diferentes remuneraciones (DiNardo, Fortin y Lemieux, 1996, Lee, 1999, Dickens y Manning, 2002 y Smicht, 2015). La reducción de las disparidades salariales, por su parte, contribuye a incrementar la demanda interna¹⁹ al reequilibrar la elasticidad demanda-importaciones que aumenta con la dispersión salarial. Que estos

¹⁹ “No hay evidencia del efecto adverso de esta renta y sí del positivo sobre el consumo” (García Vega, 2013).

crecimientos de la demanda interna no se traduzcan en inflación no será responsabilidad tanto de los perceptores de salarios mínimos crecientes como de las políticas sobre la oferta, en general, y de liberalización de mercados, en particular. Bajo estas coordenadas se estaría, dentro de unos límites razonables de crecimiento, ante uno de los escasos ejemplos de círculos virtuosos en economía.

Sobre la indización del salario mínimo a algún tipo de referencia, sea la productividad o la inflación, lo más depurado que se ha escrito desde la perspectiva de la pura teoría económica concluye en que “No podemos extraer ninguna conclusión sobre qué efectos, si es que tiene alguno, de la indización del salario mínimo diferirán de los efectos actuales del salario mínimo” (H.I. Grossman, 1981:8). La evidencia es que en Irlanda y el Reino Unido, los últimos países en introducir salarios mínimos, a niveles sustancialmente más altos que los que se discuten en España, este hecho no se ha traducido en impactos negativos sobre el empleo. Ambos países cuentan con tasas de desempleo de las más bajas de la Unión Europea.

Convendría, no obstante, a la hora de observar las diferencias en el terreno de los estudios empíricos, distinguir, como hace Mincer (1976) entre efectos sobre el volumen de mano de obra o sobre el desempleo, considerando además dos sectores sobre los que focalizar al análisis, el empleo cubierto y el no cubierto por esta institución del salario mínimo²⁰. A este respecto señala que conviene considerar la importancia relativa del salario mínimo (su cobertura real, que en la mayor parte de los países desarrollados suele ser reducida²¹), para diferenciar entre el sector cubierto y el no cubierto por la presencia o crecimiento del salario mínimo.

En cualquier caso, la evidencia empírica no parece concluyente por los efectos de la modificación del salario mínimo ni en una ni en otra variable (población activa/desempleo) como se muestra a continuación, de manera sencilla, en las figuras 5 y 6.

²⁰ Lo que, curiosamente, podría llevarnos a interpretaciones cercanas a las que se plantean desde la “teoría de la segmentación”, entendiéndolo que el mercado de trabajo se articula en diferentes segmentos, sobre los cuales la modificación en la institución del salario mínimo impactaría de manera muy diversa (con movimientos de mano de obra incluidos, como se señala más arriba, en la nota 11). Aunque en realidad, Mincer se está refiriendo a otro tipo de situación, de separación entre los que tienen salarios por encima o por debajo del salario mínimo, considerando aquellos como no cubiertos, a los no afectados directamente por la institución; no obstante, la diferente afectación a las tasas de actividad o de desempleo podría explicarse porque parte del efecto de desplazamiento de mano de obra por efecto de la elevación del salario mínimo podría dirigirse no al paro sino hacia la inactividad (parte de la cual, puede encuadrarse en el ámbito del empleo informal).

²¹ Así por ejemplo, para Estados Unidos, con base a *The Bureau of Labor Statistics*, se ha señalado que, en 2012:

- ✓ Alrededor de 3,6 millones de trabajadores (el 4,8 por ciento de los 75 millones de trabajadores pagados por horas) ganan menos de 7.25 \$ la hora (salario mínimo en 2012).
- ✓ Más de la mitad de los trabajadores afectados por el salario mínimo están por debajo de los 25 años.
- ✓ El 6 por ciento de las mujeres y el 3 por ciento de los hombres están afectados por el salario mínimo.
- ✓ Los sectores de ocio (tiempo libre) y atención hospitalaria son los que muestran mayor proporción de trabajadores ubicados en la órbita del salario mínimo.
- ✓ Luisiana, Oklahoma, Texas e Idaho tienen el mayor porcentaje de trabajadores afectados por el salario mínimo y Alaska, Oregón, California, Montana y Washington el menor (Mejeur, 2014:14).

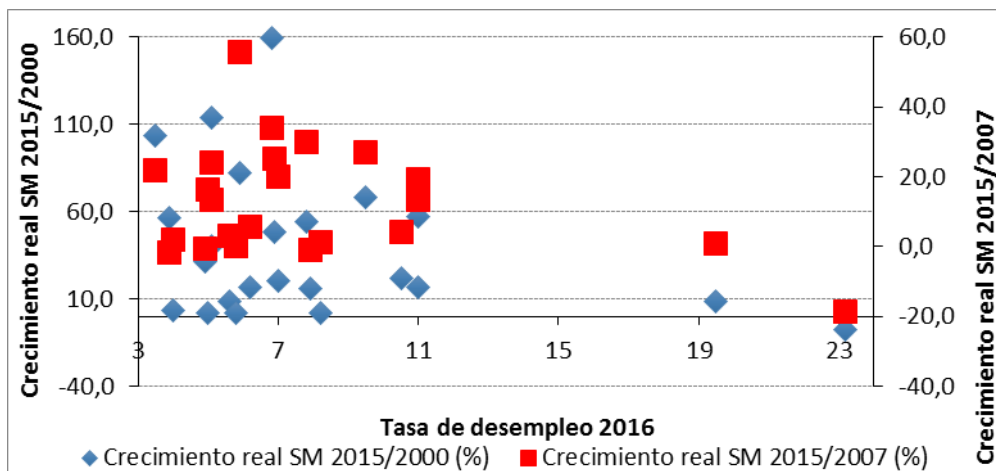


Figura 5. Crecimiento del Salario Mínimo y la tasa de desempleo
 Fuente: Elaboración propia con datos OCDE.

No se observa ninguna relación entre el crecimiento del salario mínimo (tanto del período anterior a la Gran Depresión, como incluyendo éste en el análisis) y la tasa de desempleo (en 2016). Los países con mayor tasa de desempleo en 2016 (Grecia y España) han registrado crecimientos muy reducidos, cuando no negativos, en los dos periodos considerados, en tanto que donde se concentran los niveles de desempleo menores la pauta de comportamiento cuantitativo de dicha institución muestra una enorme dispersión.

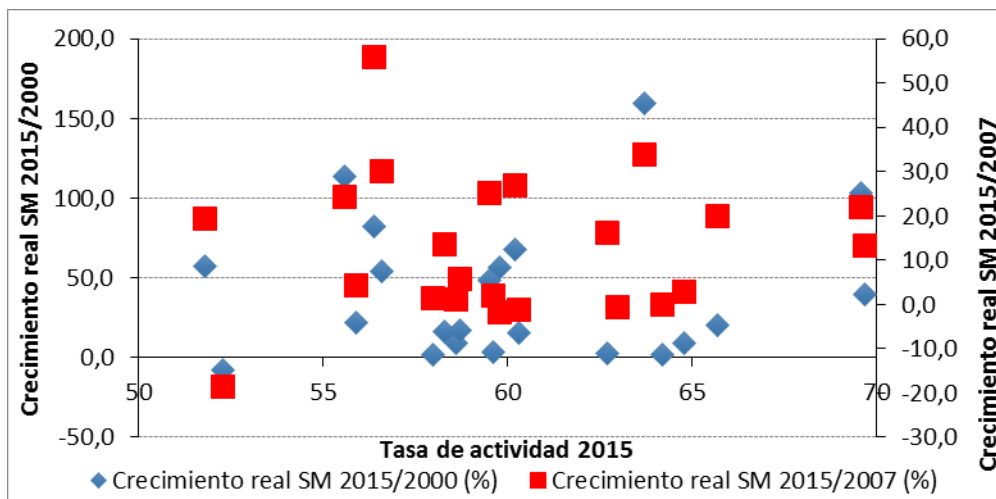


Figura 6. Crecimiento del Salario Mínimo y tasa de actividad
 Fuente: Elaboración propia con datos OCDE

De igual modo, la posible relación de incremento del salario mínimo y tasa de actividad (2015), con datos de panel para varios países de la OCDE, también es estadísticamente insignificante.

4. ALGUNAS CONCLUSIONES PRELIMINARES

En el debate actual sobre la incidencia del salario mínimo sobre el empleo o, más en extenso, el funcionamiento del sistema económico y del mercado laboral, hay mucho más de discurso teórico (con sus connotaciones ideológicas) que de evidencia empírica consistente e incuestionable.

Dicho debate se ha ido acentuando en los últimos lustros, incrementándose las presiones para el aumento del SMI, ante la desregulación que están sufriendo los mercados de trabajo europeos y los aumentos subsiguientes en la desigualdad en la redistribución de la renta (funcional y salarial), en un contexto recesivo alimentado por políticas de austeridad²². Lo que ha llevado a contemplar el salario mínimo como un mecanismo de contención de las desigualdades e incluso de reducción de los niveles de pobreza.

Lo primero a considerar, a la hora de hacer estimaciones empíricas sobre tal o tales relaciones sería tener en cuenta, por un lado, las características estructurales e institucionales de los mercados de trabajo sobre los que se está analizando y estableciendo, en su caso, comparaciones o relaciones causales. Para apreciar tales diferencias tendríamos que acudir a modelos analíticos que contemplaran simultáneamente las características estructurales e institucionales de dichos mercados (afectando a las elasticidades de las variables del mismo, oferta y demanda de trabajo, estructura ocupacional y sectorial, nivel y características de informalidad en el empleo, etc. así como la disparidad de instituciones que regulan el funcionamiento de los mismos), las singularidades de la legislación sobre el salario mínimo en cada ámbito (cuantía relativa, intensidad en la cobertura, etc.) y la propia coyuntura del mercado laboral (nivel y estructura salarial, etc.).

Con este bagaje, se ha generado una abundante literatura de análisis empíricos, basados en general en modelos inevitablemente simplificadores, que ofrecen un enorme disparidad de resultados poco homogéneos.

Con carácter general, no hay una evidencia suficientemente significativa como para ratificar sin discusión alguno de los enfoques teóricos contemplados. Se apuntan diferentes motivos: “la falta de comprensión del funcionamiento de los mercados de trabajo, nuestra incapacidad para aprobar una legislación racional y el pequeño tamaño de la fuerza de trabajo asalariado afectada por el salario mínimo son factores que explican cómo es un mito que podamos manipular el mercado laboral para obtener resultados significativos” (Joliet, 2015).

Y, sin embargo, una buena parte de los países desarrollados y la mayor parte de los países europeos cuentan con legislación sobre salario mínimo desde hace décadas más algunos otros que la han ido incorporando recientemente, tales como Irlanda, Reino Unido, Alemania. Por lo que podría deducirse que preocupan más lo aspectos redistributivos y, por extensión, de estabilidad social, que posibles efectos adversos sobre el empleo u otras variables relevantes a efectos del equilibrio económico y la competitividad empresarial (o, alternativamente, pesa más en la toma de decisiones la evidencia de otros efectos positivos, como los apuntados sobre la productividad del trabajo).

²² Véase García y Ruesga Benito, 2014.

En general, no se observa un rechazo político relevante frente a incrementos en el SM, salvo en ambientes empresariales o políticos fuertemente ideologizados (en perspectiva neoliberal) por las hipotéticas pérdidas de empleo que de ello se derivarían (y efectos derivados que alterarían a la baja el nivel de bienestar). En muchas ocasiones, la revalorización de los SM está indizada a alguna variable macro significativa (normalmente la evolución de los precios al consumo) y su aplicación no suele generar extrema controversia en el mundo político.

Conviene por tanto que, antes de establecer conclusiones apriorísticas sobre los efectos del salario mínimo sobre alguna variable relevante característica del equilibrio o el crecimiento económico, tengamos en cuenta, par aun espacio concreto:

- ✓ Un diagnóstico de la situación del mercado laboral: desequilibrios, informalidad, nivel salarial, funcionamiento de las instituciones laborales.
- ✓ El panorama institucional del salario mínimo. Existencia, ámbito de aplicación, interacción de diferentes niveles (geográficos, ocupacionales, etc.) revalorización y gestión, etc.).
- ✓ La definición de objetivos buscados con la implementación/incremento de la cuantía de salario mínimo.

Y todo para poder actuar en el sentido de:

Legislar sobre el salario mínimo minimizando efectos adversos y potenciando resultados pro-positivos: definición de objetivos (jerarquía), parámetros básicos del salario mínimo o incremento: campo de aplicación, participación social, etc.

Realizar un seguimiento continuo sobre dichos posible efectos, para su evaluación:

- ✓ De los efectos en el nivel microeconómicos, en el ámbito de la empresa: búsqueda de empleo, productividad, salarios diferenciales, etc.
- ✓ Y de los observables en el nivel macroeconómico: sobre empleo agregado, la evolución de los salarios, la oferta productiva, la demanda agregada, la evolución de los precios, el crecimiento económico, impactos en la distribución de la renta y la concentración patrimonial, sobre la pobreza, etc..

A tales efectos y con carácter general, se puede concluir con Belman, y Wolfson (2014: 401) que “modestos aumentos del salario mínimo elevan los salarios de los trabajadores pobres sin afectar sustancialmente al empleo o a las horas de trabajo, y proporcionan «beneficios sólidos con pequeños costes»”. De modo tal que, a su juicio, “el salario mínimo se constituye como una instrumento de política que, cuando se utiliza correctamente y en combinación con otras políticas y programas, puede mejorar el nivel de vida de los trabajadores pobres” (Ibídem)²³.

²³ Conclusiones que obtienen de a través de un meta-análisis de más de 200 artículos académicos en relación con el salario mínimo publicados desde 1991 (centrado sobre todo en artículos publicados a partir del año 2000), en el que tratan de aclarar las investigaciones existentes y explicar los efectos del aumento del salario mínimo sobre diversas variables que incluyen los ingresos, la educación, el empleo, la desigualdad y la pobreza.

(...)

Pero, por supuesto, la reflexión teórica y la investigación empírica sobre los efectos de la legislación sobre el salario mínimo continúa.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Aaronson, D. (1997): *Price pass-through and minimum wages*, Federal Reserve Bank of Chicago,.
- Abowd, J.M., Kramarz, F. y Margolis, D.N. (2000): “Minimum wages and youth employment in France and the United States”, en D.G. Blanchflower y R.B. Freeman (eds.), *Youth employment and joblessness in advanced countries*, National Bureau of Economic Research.
- Acemoglu, D. y Pischke, J.S. (1999): “The structure of wages and investment in general training,” *Journal of Political Economy*, 107, 539-72
- Arulampalam, W., Booth, A.L. y Bryan, M.L. (2004): “Training and the new minimum wage”, *Economic Journal*, 114, 87-94.
- Askenazy, P. (2001): *Minimum wage, exports and growth*, Centre D'etudes Prospectives D'economie Mathematique Appliquees a la Planification, Ecole Normale Supérieure.
- Azam, J.P. (1992): “The agricultural minimum wage and wheat production in Morocco (1971-89)”, *Journal of African Studies*, 1, 171-91.
- Baker, M., Benjamin, D. y Stanger, S. (1999): “The highs and lows of the minimum wage effect: a time-series cross-section study of Canadian law”, *Journal of Labor Economics*, 17, 318-50.
- Banco de España, (2005): *Boletín económico*, enero 2005, Banco de España.
- Bazen, S. y Skourias, N. (1997): “Is there a negative effect of minimum wages in France?” *European Economic Review*, 41, 723-32.
- Bell, L.A. (1997): “The impact of minimum wages in Mexico and Colombia”, *Journal of Labor Economics*, 15, 103-135.
- Belman D. y Wolfson, P. J. (2014): *What Does the Minimum Wage Do?* Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research. <http://dx.doi.org/10.17848/9780880994583>.
- Bernstein, J. y Schmitt, J. (1998): *Making work pay: the impact of the 1996-97 minimum wage increase*, Economic Policy Institute.
- Bhaskar, V. y To, T. (1999): “Minimum wages for Ronald McDonald monopsonies: a theory of monopsonistic competition”, *Economic Journal*, 109, 190-203.

Las poblaciones afectadas por la variación en el salario mínimo y la secuencia temporal y la magnitud de sus efectos se examinan en relación con tres modelos generales del mercado de trabajo tomados de los ya existentes en la literatura. Aunque el énfasis está focalizado en los Estados Unidos (EEUU), en el análisis micro y macroeconómico también consideran la investigación realizada en Canadá, el Reino Unido, y varios otros países desarrollados.

- Boadway, R. y Cuff, K. (2001): "A minimum wage can be welfare-improving and employment-enhancing", *European Economic Review*, 45, 553-76.
- Brown, C. (1999): "Minimum wages, employment, and the distribution of income", en O. Ashenfelter y D. Card (eds.), *Handbook of Labor Economics*, North Holland Press.
- Brown, C., Gilroy C. y Kohen, A. (1982): "The effect of the minimum wage on employment and unemployment", *Journal of Economic Literature*, 20, 487-528.
- Bruno C. y Cazes, S. (1997): "Le chômage des jeunes en France: Un état des lieux", *Revue de l'OFCE*, 62, 75-107.
- Burkhauser, R.V., Couch, K.A. y Wittenburg, D.C. (2000): "A reassessment of the new economics of the minimum wage literature with monthly data from the current Population Survey," *Journal of Labor Economics*, 18, 653-80.
- Cahuc, P. y Michel, P. (1996): "Minimum wage: unemployment and growth", *European Economic Review*, August, 1463-1482.
- Card, D. (1992a): "Using regional variation in wages to measure the effects of the federal minimum wage", *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 22-37.
- Card, D. (1992b): "Do minimum wages reduce employment? a case study of California, 1987-1989." *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 38-54.
- Card, D. y Krueger, A. (1994): "Minimum wages and employment: a case study of the fast-food industry in New Jersey", *American Economic Review*, 84, 772-93.
- Card, D. y Krueger, A. (1995): *Myth and measurement: the new economics of the minimum wage*, Princeton University Press,.
- Cubit, R.P. y Hargreaves-Heap, S.P. (1999): "Minimum wage legislation, investment and human capital", *Scottish Journal of Political Economy* 46, 135-157.
- Cunningham, J. (1991): "The impact of minimum wages on youth employment, hours of work, and school attendance: cross-sectional evidence from the 1960 and 1970 Censuses," en S. Rottenberg (ed.), *The economics of legal minimum wages*, American Enterprise Institute.
- Currie, J. y Fallick, B.C. (1996): "The minimum wage and the employment of youth", *Journal of Human Resources*, 31, 404-28.
- D. Neumark y W. Wascher (2000): "Minimum wages and employment: a case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania: comment," *American Economic Review*, 90, 1362-96.
- Deere, D.K. Murphy, M. y Welch, F. (1995): "Employment and the 1990-1991 minimum-wage hike," *American Economic Review*, 85, 232-37.
- Deere, D.K., Murphy M., y F. Welch (1996): "Examining the evidence on minimum wages and employment," en M. Koster (ed.), *The effects of the minimum wage on employment*, American Enterprise Institute.

- Dickens, R. Machin, S. y A. Manning, (1999): "The effects of minimum wages on employment: theory and evidence from Britain", *Journal of Labor Economics*, 17, 1-22.
- Dickens, R. y Manning, A. (2002): *Has the national minimum wage reduced UK wage inequality?* London School of Economics.
- DiNardo, J., Fortin, N.M. y Lemieux, T. (1996): "Labor market institutions and the distribution of wages, 1973-1992", *Econometrica*, 64, 1001-44.
- Fields, G.S. (1994): "The unemployment effects of minimum wages", *International Journal of Manpower*, 15, 74-81.
- Fraja, G. de (1996): "Minimum wage legislation, work conditions and employment", CEPR Discussion Paper 1524.
- Freeman, R. (1994): "Minimum wages: again!", *International Journal of Manpower*, 15, 8-25.
- Freeman, R. (1996): "The minimum wage as a redistributive tool," *Economic Journal*, 106, 639-649.
- García Vega, M.A. (2013): "¿Destruye empleo el salario mínimo?", *El País*, 28 diciembre.
- García, N. y Ruesga Benito, S.M. (2014): *¿Qué ha pasado con la economía española? La Gran Recesión 2.0 (2008 – 2013)*, Editorial Pirámide.
- Gordon, R.J. (1995): *Is there a trade off between unemployment and productivity growth?* National Bureau of Economic Research.
- Hyslop, D. y Stillman, S. (2004): "Youth minimum wage reform and the labour market", *New Zealand Treasury*.
- Islam, I. y Nazara, S. (2000): *Minimum wage and the welfare of Indonesian workers*, Occasional Discussion Paper Series, No. 3, International Labour Organization.
- Jiménez, M. (2016): "La calidad del empleo y la segmentación laboral en el mercado de trabajo de las medianas y grandes empresas y del sector público de Argentina", Tesis Doctoral, Universidad de Alcalá de Henares (14/10/2016)
- Joliet, A. (2015): "The Myth of Manipulation. The Economics of Minimum Wage" (<https://es.scribd.com/document/54970861/The-Myth-of-Manipulation-The-Economics-of-Minimum-Wage>)
- Jones, S.R.G. (1987): "Minimum wage legislation in a dual labor market," *European Economic Review*, 31, 1229-46.
- Katz, L. y Krueger, A. (1992): "The effect of the minimum wage on the fast-food industry", *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 6-21.
- Kim, T. y Taylor, L. (1995): "The employment effect in retail trade of California's 1988 minimum wage increase," *Journal of Business and Economic Statistics*, 13, 175-82.
- Klerman, J.A. (1992): "Employment effect of mandated health benefits," en *Health benefits and the workforce*, U.S. Government Printing Office.

- Komlos, J. (2015): "Why raising the minimum wage is good economics", December, en <http://www.pbs.org/newshour/making-sense/why-raising-the-minimum-wage-is-good-economics/>
- L'Horty, Y. y Raults, C. (2004): "Inflation, minimum wage and other wages: an econometric study on French macroeconomic data", *Applied Economics*, 36, 277-290.
- Lee, D.S. (1999): "Wage inequalities in the U.S. during the 1980s: rising dispersion or falling minimum wage?" *Quarterly Journal of Economics*, 224, 941-1023.
- Lemos, S. (2003): *Political variables as instruments for the minimum wage*, University College London.
- Lemos, S. (2004a): *Are wage and employment effects robust to alternative minimum wage variables?* University of Leicester.
- Lemos, S. (2004b): *The effect of the minimum wage on prices in Brazil*, University of Leicester.
- Lester, R. (1946): "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems," *American Economic Review*, 36, 62-82.
- Lucas, R. (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 21, 3-42.
- MacDonald, J.M. y Aaronson, D. (2000): *How do retail prices react to minimum wage increases?* Federal Reserve Bank of Chicago.
- Machin, S. y Manning, A. (1994): "The effects of minimum wages on wage dispersion and employment: evidence from the UK Wages Councils," *Industrial and Labor Relations Review*, 47, 319-29.
- Machin, S. y Manning, A. (1996): "Employment and the introduction of a minimum wage in Britain", *Economic Journal*, 106, 667-76,
- Machin, S. y Manning, A. (1997): "Minimum wages and economic outcomes in Europe", *European Economic Review*, 41, 733-42.
- Machin, S., Manning, A. y Rahman, L. (2003): "Where the minimum wage bites hard: introduction of minimum wages to a low wage sector," *Journal of The European Economic Association*, 1, 154-180.
- Manning, A. (1995): "How do we know that real wages are too high", *Quarterly Journal of Economics*, 110, 1111-25.
- Mejeur, J. (2014): "Maximum divided on minimum wage", *State Legislatures Magazine*, March, p.14-17 (ncsl.org).
- Meyer, R. y Wise, D. (1983a): "The effects of the minimum wage on the employment and earnings of youth", *Journal of Labor Economics*, 1, 66-100.
- Meyer, R. y Wise, D. (1983b): "Discontinuous distributions and missing persons: the minimum wage and unemployed youth", *Econometrica*, 61, 1677-98.

- Neumark, D. y Wascher, W. (1992): "Employment effects of minimum and subminimum wages: panel data on state minimum wage laws," *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 55-81.
- Neumark, D. y Wascher, W. (1992): "Employment effects of minimum and subminimum wages: panel data on state minimum wage laws," *Industrial and Labor Relations Review*, 46, 55-81.
- Neumark, D. y Wascher, W. (2003): *Minimum wages, labor market institutions, and youth employment: a cross-national analysis*, National Bureau of Economic Research.
- Nichell, S. y Layard, R. (1997): "The labour market consequences of technical and structural change", Oxford University Discussion Paper Series.
- OECD (1998): *Employment Outlook*, (Chapter 2. Making the Most of the Minimum: Statutory Minimum Wages, Employment, and Poverty), OECD Publications, Paris.
- OECD (2004): *Benefits and wages*, Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Orazem, P.F. y Mattila, J.P. (2002): "Minimum wage effects on hours, employment and number of firms: the Iowa case", *Journal of Labor Research*, vol. 23, 3-23.
- Pigou, A.C. (1920): *The economics of welfare*, Macmillan.
- Portugal P. y Cardoso, A.R. (2001): *Disentangling the minimum wage puzzle: an analysis of job accessions and separations from a longitudinal matched employer-employee data set*, Universidade do Minho.
- Rebitzer, J. y Taylor, L. (1995), "The Consequences of Minimum Wage Laws: Some New Theoretical Ideas", *Journal of Public Economics*, February, 245-255.
- Royal Economic Conference (2002): *Work-related training and the new national minimum wage in Britain*.
- Ruesga, S.M. et al (2014): *Economía del trabajo y política laboral*, Editorial Pirámide (2ª edición).
- Schmitt, J. (2015): "Explaining the Small Employment Effects of the Minimum Wage in the United States", *Industrial Relations*, Vol. 54, No. 4, October, 547-581.
- Shepherd, A.R. (2000) "Minimum wages and the Card-Krueger paradox", *Southern Economic Journal*, 67, 469-78.
- Standing, G., Sender, J. y Weeks, J. (1996): *Restructuring the labour market: the South African challenge*, International Labour Office.
- Stewart, M. (2001): *The impact of the introduction of the UK minimum wage on the employment probabilities of low wage workers*, University of Warwick,
- Stigler, G.J. (1946): "The Economics of Minimum Wage Legislation," *American Economic Review*, 36, 358-65.
- Swinnerton, K. A. (1996), "Minimum Wages in an Equilibrium Search Model with Diminishing Returns to Labor in Production", *Journal of Labor Economics*, No. 2, 340-355.

- Teulings, C.N. (2000): “Bridging the gap between ‘Joe Sixpack’ and ‘Bill Gates’: on the efficiency of institutions for redistribution”, *De Economist*, 148, 603-24.
- Vincer, J. (1976): “Unemployment effects of minimum wages”, *Journal of Political Economy*, vol. 84, num. 4, pt.2.
- Wellington, A. (1991): “Effects of the minimum wage on the employment status of youths: an update.” *Journal of Human Resources*, 26, 27-46.
- Werner, T. y Sell, F.L. (2015): Price Effects of the Minimum Wage: A survey Data Analysis for the German Construction Sector”, *Labour*, 29 (3), 310-326.
- Wihbey, J. (2016): “Minimum wage: Updated research roundup on the effects of increasing pay”, *Journalist’s Resource*, july 27 (<http://journalistsresource.org/studies/economics/inequality/the-effects-of-raising-the-minimum-wage>).