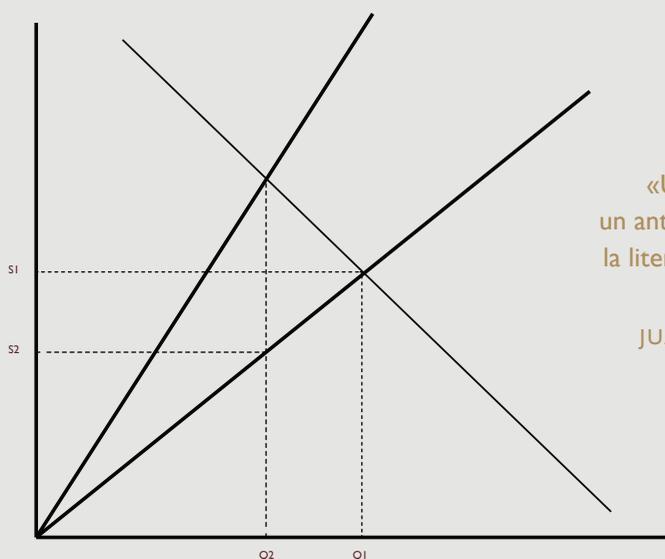


ALAN KRUEGER
DAVID CARD

PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2021

MITO Y MEDICIÓN



«Un libro que marcó
un antes y un después en
la literatura económica.»

Del prólogo de
JUAN TORRES LÓPEZ

UN ANÁLISIS
DE LOS EFECTOS
DEL SALARIO MÍNIMO

Mito y medición

Un análisis de los efectos del salario mínimo

DAVID CARD
ALAN B. KRUEGER

Traducción de Carla López Fatur
y David Paradela López



EDICIONES DEUSTO

Título original: *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*

© Princeton University Press, 1995

© Prólogo de Juan Torres

© Prólogo a la edición del vigésimo aniversario

© de la traducción: David Paradela y Carla López Fatur, 2022

© Centro de Libros PAPP, SLU., 2022

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

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3403-9

Depósito legal: B. 11.069-2022

Primera edición: septiembre de 2022

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Gómez Aparicio Grupo Gráfico

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 de Juan Torres López	11
Prólogo a la edición del vigésimo aniversario	19
Prólogo de la primera edición	41
1. Introducción y planteamiento general	45
2. Las respuestas de los empleadores al salario mínimo: pruebas del sector de la comida rápida.	71
3. Pruebas estatales de los efectos del salario mínimo de California de 1988	147
4. Efecto del salario mínimo federal en los trabajadores con salarios bajos: pruebas procedentes de comparaciones interestatales.	193
5. Efectos adicionales en el empleo	245
6. Evaluación de pruebas basadas en series temporales.	281
7. Evaluación de pruebas basadas en datos transversales y de panel.	323
8. Una perspectiva internacional.	367
9. Efectos del salario mínimo en la distribución salarial, la distribución de los ingresos familiares y la pobreza	417
10. ¿Cuánto pierden los empresarios y los accionistas?	465
11. ¿Existe alguna explicación? Modelos alternativos del mercado laboral y el salario mínimo	523
12. Conclusiones e implicaciones.	567
Bibliografía	587

Capítulo 1

Introducción y planteamiento general

Hay dos excesos que deben evitarse con respecto a las hipótesis: el de valorarlas demasiado y el de prohibirlas totalmente.

Encyclopédie, DIDEROT Y D'ALEMBERT

Hace casi cincuenta años, George Stigler imploró a los economistas que convinieran, «de manera unánime y sin ambages», en que el aumento del salario mínimo reducía el empleo. El razonamiento que subyace a esta tesis es simple y convincente. Según el modelo que aparece en casi todos los manuales de introducción a la economía, el aumento del salario mínimo reduce el empleo de los trabajadores que lo cobran. El argumento ha convencido a la mayoría de los especialistas: las encuestas revelan que más del 90 por ciento de los economistas profesionales están de acuerdo con la hipótesis de que la subida del salario mínimo disminuye el empleo.²² Este alto nivel de consenso llama poderosamente la atención en una profesión que se caracteriza por sus agrias discordias. Sin embargo, hay un problema: *las pruebas no*

22. Véase Kearn *et al.* (1979) y Colander y Klammer (1987).

permiten concluir de modo unánime que los aumentos del salario mínimo reducen el empleo. Este libro presenta un nuevo conjunto de pruebas que demuestran que los recientes aumentos del salario mínimo no han tenido los efectos negativos en el empleo que predice el modelo convencional de los libros de texto. De hecho, algunas de las nuevas pruebas apuntan a un efecto *positivo* en el empleo; en la mayoría de los casos, no se aprecia ningún efecto. El análisis de varios estudios anteriores también refuta la tesis de que el salario mínimo reduce el empleo. Si se aceptan, nuestros resultados ponen en entredicho el modelo estándar del mercado laboral que ha dominado la mentalidad de los economistas durante la segunda mitad del siglo xx.

Nuestras principales conclusiones empíricas pueden resumirse como sigue. En primer lugar, tras el aumento del salario mínimo de Nueva Jersey de 1992, hemos realizado un estudio sobre el sector de la comida rápida en el que se revela que la ley de salario mínimo no tuvo efectos desfavorables en el empleo. Nuestros resultados proceden de una encuesta diseñada específicamente para más de cuatrocientos restaurantes de Nueva Jersey y el este de Pensilvania, y se llevó a cabo antes y después del incremento del salario mínimo de Nueva Jersey. En comparación con los restaurantes de Pensilvania, donde el salario mínimo no sufrió modificaciones, comprobamos que, en realidad, en Nueva Jersey el empleo *aumentó* como consecuencia de la subida del salario mínimo. Es más, al analizar los restaurantes de Nueva Jersey, constatamos que en los restaurantes obligados a aumentar los salarios para cumplir con la nueva ley, el crecimiento del empleo fue *mayor* que en los restaurantes cuyos salarios ya superaban el nuevo mínimo. Encontramos resultados similares en estudios sobre los restaurantes de comida rápida de Texas tras el aumento del salario mínimo federal de 1991, así como sobre el empleo juvenil tras el aumento del salario mínimo de California de 1988.

En segundo lugar, mediante un análisis interestatal, constatamos que los aumentos del salario mínimo federal de 1990 y 1991 no incidieron de manera desfavorable en el empleo de los jóvenes estadounidenses. El 1 de abril de 1990, el salario mínimo

federal aumentó de 3,35 a 3,80 dólares por hora, y el 1 de abril de 1991, a 4,25 dólares por hora. Para nuestro estudio, hemos clasificado los estados en varios grupos en función del porcentaje de jóvenes que cobraban entre 3,35 y 3,80 dólares por hora antes de la entrada en vigor del primer aumento del salario mínimo. En los estados con salarios altos, como California y Massachusetts, observamos relativamente pocos jóvenes en la franja de remuneración afectada por el aumento del salario mínimo; en cambio, en los estados con salarios bajos, como Misisipi y Alabama, el 50 por ciento de los jóvenes se encontraba en la franja salarial afectada. Sobre la base del modelo convencional del salario mínimo, cabría esperar un descenso del empleo juvenil en los estados con salarios bajos, donde el mínimo federal incrementó la tasa de remuneración, en comparación con los estados con salarios altos, donde el efecto del mínimo fue mucho menor. Ahora bien, contrariamente a lo esperado, nuestros resultados no muestran ninguna diferencia significativa en cuanto a crecimiento del empleo entre los estados con salarios altos y los estados con salarios bajos. En todo caso, el aumento del empleo juvenil fue mayor en los estados con mayor porcentaje de trabajadores afectados por el salario mínimo. Esta conclusión se mantiene al ajustar las diferencias en el crecimiento económico regional producidas a principios de la década de 1990 y al realizar el análisis con datos estatales, en lugar de regionales. El análisis de las tendencias de empleo para una muestra más amplia de trabajadores con salarios bajos y para los empleados de los sectores del comercio minorista y de la restauración tampoco muestra que el salario mínimo federal tuviera un efecto negativo en el empleo.

En tercer lugar, hemos actualizado y examinado el análisis de series temporales de empleo juvenil, la prueba más citada para justificar la predicción de que el aumento del salario mínimo reduce el empleo. Cuando las especificaciones econométricas utilizadas en la década de 1970 se vuelven a calcular con datos de años más recientes, la relación histórica entre el salario mínimo y el empleo juvenil se torna más débil y pierde significación estadística. Además, hemos comentado y analizado varios estudios anteriores sobre salario mínimo basados en datos transversales o

de panel, lo cual nos ha permitido comprobar que las pruebas que demuestran que el salario mínimo tiene un efecto positivo o nulo sobre el empleo son, como mínimo, tan concluyentes como las que apuntan a un efecto negativo.

En cuarto lugar, hemos documentado una serie de anomalías asociadas al mercado laboral de salarios bajos y al salario mínimo. El aumento del salario mínimo crea una situación en la que trabajadores que antes cobraban salarios diferentes pasan a cobrar el nuevo mínimo salarial. Este fenómeno es difícil de conciliar con la tesis de que, hasta entonces, cada trabajador cobraba exactamente lo que valía. Los aumentos del salario mínimo también producen un «efecto dominó» que comporta incrementos salariales para los trabajadores que ya cobraban por encima del nuevo mínimo. Más sorprendente aún es que los aumentos del mínimo no parecen compensarse mediante reducciones en los complementos salariales. Además, los empresarios se han mostrado reacios a acogerse a las disposiciones sobre salarios submínimos estipuladas en la legislación reciente. Todas estas conclusiones ponen en entredicho la validez del modelo convencional del salario mínimo.

En quinto lugar, hemos observado que los recientes incrementos del salario mínimo han reducido la dispersión salarial, invirtiendo en parte la tendencia al aumento de la desigualdad salarial imperante en el mercado laboral desde principios de la década de 1980. Contrariamente al estereotipo habitual, los aumentos del salario mínimo redundan de forma desproporcionada en los miembros de las familias con bajos ingresos. De hecho, dos tercios de los trabajadores con salario mínimo son adultos, y los ingresos del trabajador tipo representan más o menos la mitad de los ingresos totales de su núcleo familiar. En aquellos estados en los que los aumentos del salario mínimo federal han tenido un mayor impacto en los salarios, se produjo un aumento de las ganancias entre las familias del extremo inferior de la distribución de los ingresos. No obstante, el salario mínimo es poco eficaz como instrumento para la reducción de la pobreza en general; por un lado, porque muchos de los trabajadores con salario mínimo no viven en situación de pobreza y, por otro, porque muchas

de las personas que se encuentran en situación de pobreza no están vinculadas al mercado laboral. Se calcula que el aumento de 90 centavos del salario mínimo producido entre 1989 y 1991 transfirió aproximadamente 5.500 millones de dólares a los trabajadores con salarios bajos (el 0,2 por ciento de los ingresos totales de la economía), un monto inferior al de la mayoría de los programas federales de lucha contra la pobreza y que sólo puede tener efectos limitados en la distribución general de los ingresos.

En sexto lugar, hemos analizado el alcance de las noticias referentes a la legislación sobre el salario mínimo y su efecto en el valor de las empresas que emplean a trabajadores en esa franja salarial. Los estudios de sucesos del mercado de valores revelan que la mayoría de las noticias sobre los inminentes aumentos del salario mínimo de finales de la década de 1980 no modificaron el valor de mercado de las empresas con salarios bajos, como restaurantes, hoteles y tintorerías. En cambio, otras noticias más recientes sobre posibles aumentos del salario mínimo podrían haber provocado pequeñas disminuciones en el patrimonio de los accionistas, del orden del 1 al 2 por ciento, como máximo.

Si las pruebas anómalas del efecto del salario mínimo procedieran de un único estudio, podríamos desestimarlas con facilidad. Sin embargo, el amplio abanico de pruebas presentadas en este libro resulta más difícil de pasar por alto. En conjunto, nuestros resultados plantean un serio desafío a la simple teoría convencional que los economistas utilizan para describir el efecto del salario mínimo. Al mismo tiempo, ofrecen la oportunidad de desarrollar y probar teorías alternativas sobre el funcionamiento del mercado laboral. Como primer paso en esa dirección, presentaremos y evaluaremos varios modelos que, pese a diferir sólo ligeramente del modelo de los libros de texto, son capaces de explicar una gama más amplia de reacciones frente al salario mínimo.

¿Por qué estudiar el salario mínimo?

En Estados Unidos, el tema del salario mínimo viene fascinando a los economistas por lo menos desde 1912, cuando Massachusetts

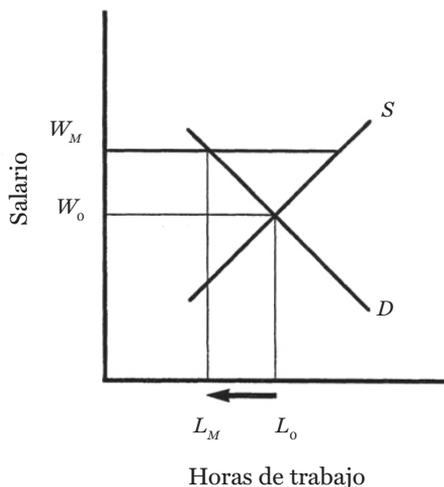
promulgó la primera ley estatal de salario mínimo. En el decenio siguiente, dieciséis estados y el Distrito de Columbia aprobaron leyes que fijaron la retribución salarial mínima que debían percibir las mujeres y los menores en varios sectores y ocupaciones.²³ La constitucionalidad de la legislación de salario mínimo fue cuestionada casi de inmediato y, en 1923, el Tribunal Supremo de Estados Unidos declaró inconstitucional la ley de salario mínimo del Distrito de Columbia. El fallo tuvo repercusiones de gran alcance y, básicamente, resultó en la derogación o la restricción de la gran mayoría de las leyes estatales (Davis [1936]). El Tribunal Supremo reconsideró la cuestión en varias ocasiones hasta que, en 1937, acabó revocando su propio veredicto y ratificó la ley estatal de Washington, allanando así el camino para la normativa nacional de salario mínimo que se promulgó como parte de la ley de Normas Laborales Justas de 1938. Esta ley, con sus sucesivas enmiendas, constituye la base de la legislación federal hoy vigente en materia de salario mínimo.

El interés de los economistas por el tema se centra sobre todo en la premisa de que el aumento del salario mínimo supone la destrucción de puestos de trabajo. De hecho, ésa es una de las hipótesis más evidentes y aceptadas en el campo de la economía. La figura 1.1 ilustra los efectos del salario mínimo sobre el empleo cubierto en un mercado estilizado utilizando el clásico esquema de oferta y demanda. En ausencia de un salario mínimo, los salarios y el empleo vienen determinados por la intersección de las curvas de la oferta y la demanda. La implantación de un salario mínimo obliga a los empleadores a subir la curva de la demanda, reduciendo así el empleo y aumentando el desempleo. Obsérvese que esta predicción se mantiene *con independencia* de la magnitud exacta de los parámetros que determinan la forma de las curvas de la oferta y la demanda. Si el aumento del salario mínimo *no reduce* el empleo, la pertinencia del clásico esquema de la oferta y la demanda queda aparentemente en entredicho.

23. Sólo el estado de Wisconsin adoptó un salario mínimo para los trabajadores varones adultos. Para un análisis detallado de la ley estatal, consúltese la Oficina de Mujeres del Departamento de Trabajo de Estados Unidos (1928).

Figura 1.1. Los efectos del salario mínimo obligatorio sobre el empleo en un mercado de trabajadores homogéneos.

La curva S es la curva de la oferta, y la curva D , la de la demanda. W_0 y L_0 representan el salario y la cantidad de empleo en ausencia de un mínimo; W_M y L_M representan el salario mínimo y la cantidad de empleo con un mínimo legal

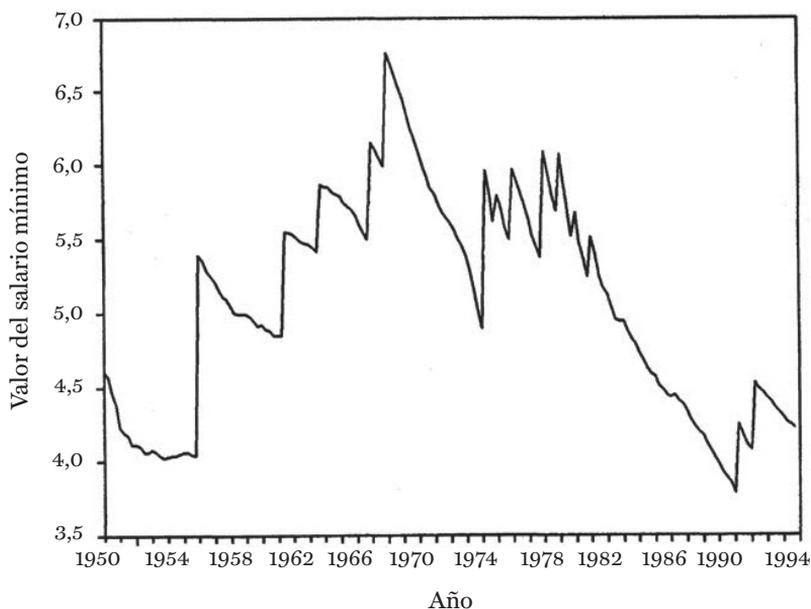


El salario mínimo también reviste una importancia evidente para los responsables políticos. Varios países del mundo, entre ellos Estados Unidos y la gran mayoría de los Estados que pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), disponen de leyes de salario mínimo. La figura 1.2 muestra en dólares constantes de 1993 el valor trimestral del salario mínimo estadounidense entre el primer trimestre de 1950 y el último trimestre de 1993. En la actualidad, el salario mínimo se encuentra en un nivel bastante bajo, y recientemente los legisladores estatales y federales han debatido la posibilidad de incrementarlo. Cada vez que se estudia un aumento, se renueva el debate sobre si el salario mínimo beneficia o perjudica a los más desfavorecidos y si el mercado laboral funciona tan bien como suponen quienes escriben los manuales de economía.

La importancia del salario mínimo en los debates económicos y políticos se explica además por el hecho de que, en algún

momento, la mayoría de las personas cobrarán el salario mínimo. En efecto, según nuestros cálculos, *más del 60 por ciento de los trabajadores* ha percibido el salario mínimo en algún período de su vida laboral.²⁴ Sin embargo, en un momento temporal cualquiera, sólo un 5 por ciento de los trabajadores estadounidenses cobran el salario mínimo. Dado que estos trabajadores suelen pertenecer a familias con bajos ingresos o a minorías, el salario mínimo también ha captado la atención de los activistas sociales.

Figura 1.2. Valor trimestral del salario mínimo desde 1950 hasta 1993, en dólares constantes de 1993, utilizando el IPC como deflactor de precios



24. El cálculo está basado en datos de la Encuesta Longitudinal Nacional de la Juventud. En concreto, se ha realizado un seguimiento entre 1979 y 1991 de la cohorte de nacimiento de 1964 para estimar el porcentaje de trabajadores que en algún momento cobraron hasta 5 centavos de dólar menos que el salario mínimo.

¿Para qué sirve el salario mínimo? El punto de vista de los economistas

Si imaginamos el producto total de la economía como un pastel, el salario mínimo puede conseguir dos cosas: por un lado, puede modificar el tamaño de todo el pastel; por otro, puede modificar el tamaño de la porción que reciben los diferentes grupos; es decir, los trabajadores con salarios bajos, los trabajadores con salarios altos y los empresarios. Los economistas más conservadores suelen argumentar que el salario mínimo no beneficia a nadie. Consideran que reduce de manera sustancial no sólo el tamaño del pastel, *sino también* el de la porción que corresponde a la población con bajos ingresos. Por eso, George Stigler calificó de «despreciable» el apoyo de Michael Dukakis al aumento del salario mínimo durante la campaña presidencial de 1988.²⁵ Finis Welch (1993) fue aún más lejos y se refirió al salario mínimo como «uno de los conceptos más crueles de una sociedad a menudo cruel».

Muchos economistas liberales también se oponen al salario mínimo. Sostienen que, si bien puede ofrecer una porción del pastel un poco más grande a algunos trabajadores con salarios bajos, el mínimo salarial excluye del mercado laboral a otros trabajadores igualmente merecedores. En la edición de 1979 de su manual, William Baumol y Alan Blinder explicaban que «la principal consecuencia de la ley de salario mínimo *no* es el aumento de los ingresos de los trabajadores menos cualificados, sino la reducción de sus oportunidades de empleo». De forma similar, Robert Heilbroner y Lester Thurow (1987) escribían que «los salarios mínimos producen dos efectos: aumentan los ingresos de quienes tienen empleo, pero pueden hacer que otros se queden sin trabajo».

En el otro lado del debate, los activistas sociales, los responsables políticos y otras personas ajenas al campo de la economía abogan por el aumento del salario mínimo. Entre sus defensores

25. Transcripción, «McNeil/Lehrer News Hour», 28 de septiembre de 1988.

encontramos a Franklin D. Roosevelt, Martin Luther King, A. Philip Randolph, Walter Reuther, Edward Filene y Beatrice y Sidney Webb. En el ámbito académico, los científicos sociales que no pertenecen al campo de la economía suelen apoyar las leyes de salario mínimo. La mayoría de las personas que no son economistas de profesión se muestran escépticas en cuanto a la teoría económica y restan importancia a la hipótesis de la pérdida de empleo asociada al incremento del salario mínimo, a la vez que hacen hincapié en los posibles aumentos para los trabajadores con salarios bajos.

Lo más llamativo es que el ciudadano de a pie no comparte la opinión negativa que los economistas tienen sobre el salario mínimo. Las encuestas revelan que la mayoría de la población apoya el aumento del salario mínimo. Una encuesta realizada en 1987 (Gallup [1987]), por ejemplo, concluyó que el 75 por ciento de la población estadounidense estaba a favor de subirlo. Los sondeos muestran un apoyo aún mayor al salario mínimo entre la población con bajos ingresos, un grupo que en opinión de muchos economistas se ve perjudicado por el mínimo. Sin embargo, la sociedad se muestra más dividida en cuanto a si el incremento del salario mínimo reduce el empleo. Una encuesta realizada en 1987 reveló que el 24 por ciento de los encuestados estaba «muy de acuerdo» con la afirmación de que «el aumento del salario mínimo puede provocar pérdidas de empleo», mientras que el 22 por ciento se mostró «muy en desacuerdo».²⁶

¿De dónde procede la opinión de los economistas sobre el salario mínimo?

¿Cómo es posible que la sociedad, la mayoría de los Gobiernos y muchos científicos sociales discrepen de la opinión negativa que tienen los economistas acerca del salario mínimo? En primer lu-

26. Encuesta realizada en mayo de 1987 por encargo del Sindicato Internacional de Empleados de Servicios (SEIU, por sus siglas en inglés). Véase *Public Opinion Online*, número de acceso 0023319, pregunta número 50.

gar, es preciso aclarar que más que en un estudio empírico sistemático, la opinión de los economistas sobre el salario mínimo se fundamenta en un razonamiento teórico abstracto. De hecho, los libros de introducción a la economía rara vez aducen pruebas de las hipotéticas consecuencias negativas del salario mínimo. Como veremos en el transcurso de este libro, cuando las pruebas se analizan minuciosamente, afloran grandes dudas sobre los efectos del salario mínimo en el empleo.

En segundo lugar, los psicólogos han descubierto que las personas son propensas a identificar patrones que respaldan teorías simples e ideas preconcebidas, al margen de que dichos patrones existan o no. Por ejemplo, a pesar de que la investigación empírica no ha encontrado pruebas del denominado «efecto *hot hand*» (Tversky y Gilovich, 1989), el hipotético aumento del rendimiento tras el encadenamiento de varios aciertos, está muy extendida la creencia de que los jugadores de baloncesto anotan por rachas de acierto. Otro ejemplo: aunque los economistas han demostrado que la rentabilidad a corto plazo del mercado de valores es básicamente imprevisible, algunos inversores siguen estrategias basadas en las últimas tendencias bursátiles. El problema radica en que los investigadores pueden encontrar patrones que apoyen sus teorías incluso cuando éstas son erróneas. Una forma de vencer esa dificultad consiste en centrarse en métodos empíricos que todas las partes reconozcan como válidos a efectos de poner a prueba una teoría concreta *antes* de recopilar y analizar los datos. En nuestra opinión, ése es el atractivo de la metodología de nuestra investigación, basada en comparaciones relativamente sencillas entre trabajadores, empresas y estados afectados en mayor o menor medida por un aumento concreto del salario mínimo.

En tercer lugar, hay que reconocer que si bien se han desarrollado numerosos modelos del mercado laboral, gran parte de lo que ocurre en ese mercado continúa siendo un misterio para los economistas. Es más, muchas características del mercado laboral discrepan de los modelos simples presentados en los libros manuales introductorios que la mayoría de los responsables políticos tienen en mente cuando contemplan una subida del sala-

rio mínimo. El siguiente pasaje del distinguido economista Paul A. Samuelson (1951, p. 312) da a entender que el mercado laboral plantea desde hace tiempo un reto especial a la teoría económica:

Pero temo que cuando el teórico de la economía aborde el problema general de la determinación de los salarios y la economía laboral, la voz se le apague y su discurso titubee. Si es sincero consigo mismo confesará la inmensidad de su incertidumbre y de sus dudas con respecto incluso a las cuestiones más básicas y elementales de este asunto.

El revisionismo socioeconómico

No siempre los economistas defendieron sin reservas la tesis de que el aumento del salario mínimo reduce forzosamente el empleo. Quienes lideraron el campo de la economía laboral a mediados del siglo xx, entre ellos Lloyd Reynolds, Clark Kerr, John Dunlop y, sobre todo, Richard A. Lester, consideraban que el salario mínimo podía incrementar el empleo en algunos casos y reducirlo en otros. Estos «revisionistas socioeconómicos» tenían la convicción de que algunos aspectos no económicos, como la equidad y la capacidad de pago, inciden en la fijación de los salarios y en el empleo.²⁷ Se creía que esos factores daban lugar a lo que Lester (1964) denominaba «margen de indeterminación», dentro del cual los salarios pueden variar con escaso efecto sobre el empleo. La subida de los salarios, por ejemplo, podría reducir la rotación de los trabajadores y, por tanto, aumentar la productividad. Por otro lado, los incrementos salariales podrían causar un *shock* en algunas empresas y llevarlas a adoptar mejores prácticas de gestión, lo cual daría lugar a un aumento de la producción y del empleo.²⁸ Según la escuela revisionista, el aumento del

27. La expresión *revisionista socioeconómico* la utiliza Kerr (1994).

28. La teoría del *shock* aplicada al comportamiento empresarial fue suscrita recientemente por Alan Greenspan, presidente del Consejo de la Reserva

salario mínimo conduce a un incremento del empleo en algunas empresas y a una reducción del empleo en otras. No obstante, en términos generales, los revisionistas esperaban que los aumentos moderados del salario mínimo tuvieran escaso efecto en el empleo.

Esa concepción del mercado laboral y del salario mínimo se desarrolló a partir de estudios empíricos de diferentes empresas y mercados. Richard Lester, por ejemplo, analizó los efectos del salario mínimo en los productores textiles con bajos salarios del sur de Estados Unidos, para ello complementó datos de empleo y salarios con información extraída de encuestas sobre prácticas de gestión empresarial. En comparación con la investigación empírica sobre el salario mínimo llevada a cabo en las décadas de 1970 y 1980, el estilo de investigación de los revisionistas sorprende por su sofisticación, aunque sus métodos estadísticos sean bastante sencillos. En cambio, los investigadores neoclásicos de la siguiente ola pasaron por alto la investigación empírica de los revisionistas socioeconómicos.²⁹

El modelo neoclásico

En la década de 1960, a medida que la influencia de los revisionistas se desvanecía, adquirió relevancia una concepción alternativa del mercado laboral llamada «neoclásica». A raíz de ello, el consenso sobre el salario mínimo cambió de manera radical. A diferencia del razonamiento inductivo de la escuela institucionalista, la concepción neoclásica del mercado laboral se basa sobre todo en el razonamiento deductivo. Para entender la opinión neoclásica sobre el salario mínimo es preciso comprender la lógica teórica que los economistas contemporáneos aplican a esta

Federal. Al describir los efectos positivos de la baja inflación en la productividad, Greenspan afirmó que los bajos niveles de inflación vuelven más eficientes a las empresas porque les impiden aumentar los precios (véase *The New York Times*, 9 de junio de 1994, p. D1).

29. El influyente artículo de revisión de Brown, Gilroy y Kohen (1982), por ejemplo, no menciona el estudio de Lester.

cuestión. Según el modelo estándar del mercado laboral, a cada empleado se le paga según su «producto marginal»; es decir, según su contribución a los ingresos de la empresa. Si un trabajador cobra 3,50 dólares por hora porque contribuye con ese importe a los ingresos de la empresa, pero el Gobierno fija el salario mínimo en 4,25 dólares, ese trabajador deja de ser rentable. En respuesta al aumento del salario mínimo, los empresarios intentan ajustar las operaciones para que el valor de los trabajadores sea, como mínimo, equivalente al del nuevo salario mínimo. Para ello, reducen el número de trabajadores con salarios bajos y los sustituyen por máquinas y trabajadores más cualificados cuyos salarios no se ven afectados por el salario mínimo.

Sin embargo, cabe señalar que el modelo estándar se ciñe a una serie de supuestos simplificadores sobre el funcionamiento del mercado laboral: las empresas no tienen poder de decisión sobre los salarios de los trabajadores; los trabajadores están informados en todo momento de los salarios que se pagan en otras empresas, y si en otro sitio estuvieran mejor remunerados, cambiarían de empleo enseguida. En el modelo estándar, los trabajadores son tratados como insumos que pueden ser adquiridos, como los ordenadores o la electricidad. Se presupone que el mercado laboral funciona de manera tan fluida e impersonal como los mercados de esos otros insumos.

Los supuestos del modelo neoclásico estándar desembocan en lo que suele llamarse «ley del precio único». Esta «ley» es más fácil de comprender en el contexto de un mercado de subasta simple, como el mercado de valores o de productos básicos. En un mercado de subasta sin fricciones, todos los compradores pagan el mismo precio y pueden comprar cuanto quieran al precio corriente. Cuando un inversor acude al mercado de valores, espera poder comprar todas las acciones de AT&T que desee al «precio de mercado». Si no estuviera dispuesto a pagar el precio de mercado, no podría comprarlas. Y no tiene motivos para pagar más que el precio de mercado por las acciones.

En el mercado laboral, la ley del precio único se traduce en el supuesto de que los empresarios pueden contratar a todos los trabajadores que necesiten al salario de mercado. Además, los tra-

bajadores con un nivel de cualificación determinado cobran lo mismo en todas las empresas. Por ejemplo, los conserjes con el mismo nivel de formación y cualificación cobran el mismo salario en IBM que en McDonald's. La ley del precio único está en contradicción directa con el concepto de margen de indeterminación salarial de los economistas revisionistas. De hecho, el fracaso de la ley del precio único hizo que muchos revisionistas prescindieran del modelo neoclásico simple y buscaran modelos más elaborados que pudiesen explicar con mayor eficacia las características observadas en el mercado laboral.

Por otro lado, el modelo estándar hace caso omiso de una serie de comportamientos que podrían ser importantes para comprender el funcionamiento del mercado laboral y el efecto del salario mínimo. Por ejemplo, los supuestos del modelo estándar implican que:

- El aumento de los salarios no tiene ningún efecto sobre la productividad de los trabajadores ni sobre la probabilidad de que eludan sus responsabilidades laborales.
- La productividad y la rotación de personal no se ven afectadas por las comparaciones salariales entre empleados. No hace falta que los empresarios se preocupen de que la estructura salarial sea percibida como «justa».
- Los empresarios operan con la máxima eficiencia y explotan todas las oportunidades de lucro. Por ejemplo, si los beneficios merman por el aumento de los salarios, no pueden negociar precios más bajos con los proveedores.
- Las empresas muy rentables no comparten una parte de los beneficios con los trabajadores a través de incrementos salariales o gratificaciones.

En el modelo estándar, la función del departamento de personal de una empresa es muy sencilla. El director de personal sólo tiene que consultar el salario de mercado y fijar las remuneraciones en consecuencia. No hace falta que se ocupe de determinar los salarios con el objetivo de reducir la rotación de personal o de motivar a los empleados para que trabajen más. La

estrategia adecuada consiste sencillamente en pagar el salario corriente. Desde luego, se trata de una abstracción de la función del departamento de personal. La pregunta clave es: ¿importa esta simplificación?

Para ser útil, un modelo teórico no puede captar todos los matices del mundo real. Por ese motivo, la teoría económica debe abstraerse de muchos aspectos de la realidad. Una opinión muy extendida en el campo de la economía es que los modelos teóricos deben juzgarse por la precisión con la que son capaces de predecir los fenómenos observados, y no necesariamente por el realismo de sus presupuestos subyacentes. Por desgracia, el modelo estándar del mercado laboral no siempre produce predicciones claras e inequívocas, lo cual dificulta mucho ponerlo a prueba. Sin embargo, el salario mínimo es una excepción, porque el modelo estándar hace predicciones claras e inequívocas sobre su impacto en el empleo, los salarios, los beneficios y los precios. En gran medida, la fascinación de los economistas por el salario mínimo se debe a que proporciona una prueba muy clara del modelo neoclásico estándar.

¿Y si fueran los empresarios quienes fijan los salarios?

En los debates actuales sobre el mercado laboral está muy extendida la hipótesis de que las empresas pueden contratar el número de trabajadores que deseen al salario corriente. De hecho, constituye el eje central del modelo estándar del mercado laboral y subyace al razonamiento de que todo trabajador cobra su «producto marginal». Sin embargo, el modelo estándar puede modificarse con facilidad para abarcar situaciones en las que las empresas no pueden contratar a todos los trabajadores que quieren por el mismo salario que le pagan a su mano de obra actual. Ello concede a las empresas cierto poder de determinación salarial. Así pues, la empresa que quiera contratar a más trabajadores o hacerlo a un ritmo más rápido deberá ofrecer salarios más altos.

Esta generalización del modelo estándar da lugar a lo que se conoce como modelo de «monopsonio». El término *monopso-*

nio, que significa ‘comprador único’, lo acuñó a finales de la década de 1920 la economista británica Joan Robinson, que fue la primera en utilizar las herramientas de la teoría económica neoclásica para analizar situaciones en que las empresas tienen cierto poder de fijación salarial en el mercado laboral.³⁰ ¿Y por qué a diferencia de los compradores de acciones de grandes empresas, los compradores de mano de obra podrían tener cierto poder de monopsonio? En el ejemplo más simple de monopsonio, sólo hay una empresa en una zona concreta y, para atraer a más trabajadores, el empleador debe ofrecer un salario superior al actual. El poder de monopsonio también emana de las teorías modernas del mercado laboral basadas en la «teoría de la búsqueda», modelos formales que tienen en cuenta la falta de información por parte de los trabajadores y de las empresas con respecto a las oportunidades laborales del mercado y los costes asociados al cambio de empleo y a la contratación de personal.³¹ En la medida en que el pago de un salario más alto contribuye a la contratación de personal, la empresa tiene cierto poder de monopsonio.

El poder de monopsonio coloca a las empresas en una tesitura interesante. Por un lado, si ofrecen un salario más alto pueden contratar a más trabajadores, y ello, a su vez, se traducirá en un aumento de la producción y los beneficios. Por otro, si pagan más a las nuevas contrataciones, tendrán que aumentar el salario de todos sus actuales empleados.³² Una empresa que maximiza los beneficios hará un cálculo racional y aumentará los salarios hasta el punto en que el salario del nuevo trabajador sea exactamente igual al producto marginal del trabajador *menos* los salarios adicionales que deberá pagar a todos los trabajadores actuales cuando ese trabajador se incorpore a la plantilla. Por

30. Robinson (1933, p. 215, n. 1) atribuye el término a B. L. Hallward, de Cambridge.

31. Una de las ironías de esta línea de investigación es que fue concebida por George Stigler, férreo opositor del salario mínimo.

32. Evidentemente, algunos empresarios intentan pagar salarios más altos a las nuevas contrataciones que a la plantilla actual de trabajadores. Sin embargo, esta práctica suele ocasionar un clima de malestar en el lugar de trabajo.

tanto, cada trabajador ya no cobra en función de lo que contribuye a la producción, sino un poco menos.

En una situación de monopsonio, las empresas operan continuamente con puestos vacantes. Los empresarios querrían contratar a más trabajadores al salario actual, pero no vale la pena ofrecer salarios más altos, porque tendrían que pagar más a todos los empleados. Además, las empresas pueden optar por pagar diferentes salarios en función de los esfuerzos de contratación. Así, algunas optarán por ofrecer salarios más bajos y operarán con más puestos vacantes y mayor rotación; otras optarán por pagar salarios más altos y operarán con menos puestos vacantes y menor rotación. El resultado de esas acciones es un margen constante de indeterminación salarial.

A nuestro parecer, el aspecto más interesante del modelo de monopsonio es que puede *revertir* los efectos adversos previstos en el empleo como consecuencia del aumento del salario mínimo. De hecho, en una situación de monopsonio, un pequeño incremento del salario mínimo se traducirá en un aumento del empleo, porque permitirá que las empresas con salarios bajos cubran sus vacantes con mayor rapidez. El salario mínimo obliga a esas empresas a comportarse de manera parecida a las empresas con salarios altos, que tienen menos puestos vacantes e índices de rotación más bajos. Claro que si el salario mínimo aumenta demasiado, las empresas optarán por reducir el empleo, como en el modelo convencional.

Por lo general, los economistas desaprueban el modelo monopsonico. Por ejemplo, Baumol y Blinder (1979) escriben: «Desde luego, el tipo de establecimientos que suelen contratar a los trabajadores peor pagados [...] no tienen poder de monopsonio alguno. Aunque, en teoría, las leyes de salario mínimo pueden aumentar el empleo, pocos economistas consideran que realmente tengan ese agradable efecto, si es que alguno lo hace». Esa opinión se basa sobre todo en el razonamiento deductivo. La mayoría de los economistas se planteará una pregunta introspectiva: ¿cómo es posible que los restaurantes de comida rápida tengan poder de decisión sobre el salario de los cajeros? En nuestra opinión, la pregunta es empírica: ¿unos salarios más altos dan

lugar a tasas de contratación más rápidas y a tasas de dimisión más bajas? ¿Pagan los distintos restaurantes de comida rápida diferentes salarios? ¿La subida del salario mínimo conduce siempre a pérdidas de empleo, como sostiene la mayoría de los economistas, o puede resultar en aumentos de empleo, como predice el modelo monopsónico?

Esquema del libro

El libro analiza el efecto del salario mínimo en el empleo, los precios y la distribución de los ingresos. Los Capítulos 2, 3 y 4 son un resumen de nuestra investigación sobre los efectos en el empleo de los recientes aumentos del salario mínimo practicados en Estados Unidos. Esta nueva investigación se basa en comparaciones entre empresas o entre regiones del país que se vieron afectadas en distintos grados por los aumentos del salario mínimo. Como se ha señalado antes, consideramos que este estudio aporta pruebas bastante concluyentes de que los aumentos del salario mínimo no tienen un efecto sistemático en el empleo. De hecho, algunos estudios basados en la evolución del empleo en los restaurantes de comida rápida afectados por el aumento del salario mínimo y en comparaciones de las tendencias de empleo en los establecimientos de restauración de diferentes estados, apuntan a que, en realidad, el incremento del salario mínimo puede aumentar el empleo.

Ello no implica que consideremos que el aumento del salario mínimo no produce cambios en el volumen de empleo de las empresas. Como indican las muestras de microdatos de nuestro estudio, el crecimiento del empleo varía sustancialmente entre empresas. En un año dado, algunas empresas crecen y otras pierden fuelle; algunas nacen y otras mueren. El incremento del salario mínimo puede suponer un aumento del empleo para algunas empresas y una disminución del empleo para otras. Por consiguiente, siempre será posible encontrar ejemplos de empresarios que adviertan que quebrarán si el salario mínimo aumenta, o que afirmen que cerraron la empresa debido al aumento del salario

mínimo. Sin embargo, en términos generales, nuestros descubrimientos revelan que, como resultado de las subidas del salario mínimo, el empleo no varía o incluso que a veces aumenta de forma leve. Esta conclusión plantea un serio desafío al modelo convencional del salario mínimo.

En el Capítulo 5 analizamos otros resultados relacionados con el empleo que se ven afectados por el salario mínimo. Observamos que en muchas empresas éste tiene un «efecto dominó» que genera aumentos en la retribución de los trabajadores con salarios ligeramente superiores al mínimo. Aunque se trata de un efecto incongruente con las versiones simples del modelo estándar, muchas empresas que dan empleo a trabajadores con salarios bajos reconocen su existencia. También señalamos muchas otras anomalías asociadas al salario mínimo. Por ejemplo, mostramos que justo a la altura del salario mínimo se produce un pico en la distribución salarial. Este pico se desplaza en respuesta a la fluctuación del salario mínimo y se torna más prominente tras la subida de éste, ya que los trabajadores que antes percibían retribuciones inferiores al mínimo se ven «arrastrados» hasta el nuevo salario mínimo. Este patrón implica que después de la subida del mínimo, trabajadores que antes cobraban salarios diferentes pasan a cobrar el mismo salario, lo cual parece contradecir la afirmación de que todos los trabajadores cobran según su productividad real. Aún más desconcertante es el hecho de que algunos estudios revelen que las empresas que no están obligadas a pagar el salario mínimo a los trabajadores tiendan a pagarlo de todos modos. Por último, comprobamos que los empleadores que pagan el salario mínimo son muy reacios a acogerse a las disposiciones de salarios submínimos. Todos estos resultados complementan nuestra conclusión de que los aumentos recientes del salario mínimo no han ido en detrimento del empleo. En este sentido, existen numerosas pruebas que apuntan a que el salario mínimo no tiene en el mercado laboral el efecto que puede predecirse a partir del modelo competitivo neoclásico.

Ahora bien, ¿qué ocurre con el corpus de estudios anteriores que, en general, aseguraban que los aumentos del salario míni-

mo están asociados a pérdidas de empleo? Por ejemplo, en 1981, la Comisión de Estudio del Salario Mínimo concluyó que un incremento del 10 por ciento en el salario mínimo reducía el empleo juvenil entre un 1 y un 3 por ciento. La mayoría de esas investigaciones se basaban en análisis de series temporales agregadas de empleo juvenil, una metodología consistente en comparar las tasas de empleo juvenil en períodos en los que el salario mínimo es relativamente alto con las de períodos en los que el salario mínimo es relativamente bajo. En el pasado, este tipo de estudios solía indicar que en los períodos con salarios mínimos relativamente altos la tasa de empleo de los jóvenes era menor. En el caso de los adultos, no se apreció ninguna relación sistemática, acaso porque sus salarios eran demasiado elevados para verse afectados por el mínimo.

En los Capítulos 6 y 7 volvemos a analizar las investigaciones empíricas anteriores sobre el salario mínimo y llegamos a dos conclusiones sorprendentes. En primer lugar, la relación histórica de series temporales entre salario mínimo y empleo juvenil se ha debilitado bastante. Si utilizamos datos más recientes para estimar los mismos modelos que en el pasado detectaban efectos negativos del salario mínimo, ya no encontramos pruebas estadísticamente fiables de que el suelo salarial reduzca el empleo. Las pruebas del pasado resultan tan convincentes como las que ahora apuntan a una conclusión diferente. En segundo lugar, algunos de los estudios transversales y de panel anteriores se basaban en supuestos y métodos de investigación cuestionables. Hemos recuperado y vuelto a analizar los conjuntos de datos utilizados en varios de esos estudios y, en términos generales, los resultados del nuevo análisis coinciden con las conclusiones de nuestros propios estudios.

Una de las explicaciones que se dan sobre el escaso efecto del salario mínimo en el mercado laboral estadounidense radica en que el mínimo siempre se ha fijado en un nivel bajo con respecto al salario medio. Por regla general, en Estados Unidos sólo un 5 por ciento de los trabajadores percibe el salario mínimo, en comparación con aproximadamente el 25 por ciento en el caso de Puerto Rico. En el Capítulo 8 analizamos pruebas recientes del

impacto del salario mínimo en otros países. Nos centramos en Puerto Rico porque al estar sujeto a las leyes de salario mínimo de Estados Unidos, el mínimo es sumamente alto en relación con el salario medio. También analizamos la situación de Reino Unido y Canadá. Los datos de Canadá son muy similares a los de las series temporales agregadas de Estados Unidos: los mismos modelos que antes mostraban importantes efectos negativos del salario mínimo sobre el empleo juvenil ahora revelan efectos menores y estadísticamente insignificantes.

Por supuesto, el hecho de saber que los aumentos del salario mínimo producen a veces incrementos de empleo no implica que haya que abogar por el aumento del salario mínimo. Del mismo modo, habrá personas que apoyen la subida del salario mínimo aunque se demuestre que es perjudicial para el empleo. Dado que nuestra investigación y otros estudios previos concluyen que la magnitud de los efectos del salario mínimo en el empleo es relativamente pequeña, las opiniones sobre la conveniencia de un salario mínimo se basan sobre todo en cuestiones de distribución.

En el Capítulo 9 nos centramos en los efectos del salario mínimo en la distribución salarial, las rentas del trabajo y los ingresos. Utilizamos datos del período 1989-1992 para analizar las características de los ingresos familiares de los trabajadores con salario mínimo y cotejamos los cambios en la distribución salarial y los ingresos en diferentes estados tras los aumentos del salario mínimo federal de 1990 y 1991. Además, comparamos las circunstancias de los ingresos familiares de los trabajadores cuyos salarios se vieron afectados por los aumentos más recientes del salario mínimo con las de los trabajadores afectados por los aumentos de 1974. Así, constatamos que en relación con la situación de 1974, los trabajadores afectados por los últimos aumentos del salario mínimo se concentran en las familias más desfavorecidas. Por otro lado, encontramos pruebas contundentes de que el aumento del salario mínimo incrementa los salarios de los trabajadores situados en el 10 por ciento inferior de la distribución salarial. En consecuencia, concluimos que los recientes aumentos del salario mínimo han contribuido a revertir parcial-

mente la creciente desigualdad salarial surgida durante la década de 1980. También comprobamos que el salario mínimo tiene un efecto similar en los ingresos de las familias situadas en el 10 por ciento inferior de la distribución de los ingresos. Por último, hallamos algunas pruebas de que el salario mínimo reduce la tasa de pobreza de las familias compuestas como mínimo por un asalariado.

En el Capítulo 10 examinamos un aspecto diferente de las consecuencias distributivas del salario mínimo. Utilizando la metodología estándar de estudio de sucesos, evaluamos el impacto de varias noticias sobre la ley de salario mínimo en el valor bursátil de una muestra de empresas pertenecientes a sectores con salarios bajos. Realizamos un seguimiento de las noticias sobre el salario mínimo federal desde principios de 1987, cuando se presentaron ante el Congreso las primeras propuestas de modificación de la ley de Normas Laborales Justas durante la presidencia de Reagan, hasta finales de 1993, período en que surgió la última ola especulativa sobre aumentos adicionales del mínimo federal. El modelo estándar del salario mínimo predice que el valor de mercado de las empresas que emplean a trabajadores con salarios bajos debería ser muy susceptible a los cambios en la probabilidad relativa de una modificación del salario mínimo. En general, sin embargo, sólo hallamos pruebas vagas de ese efecto. Una posible interpretación de nuestros resultados es que el modelo estándar sobrevalora los efectos del aumento del salario mínimo en la rentabilidad. Otra, que las «noticias» sobre salario mínimo se difunden a un ritmo tan lento que cuesta detectar cambios discretos en la actitud de los inversores ante la probabilidad de que se modifique la ley.

A la luz de esta nueva investigación y del análisis adicional de una serie de estudios anteriores, consideramos que el modelo estándar del mercado laboral resulta incompleto. En el Capítulo 11 se presenta un análisis detallado de los modelos teóricos alternativos del mercado laboral y se abordan las implicaciones de nuestros resultados empíricos para la validez de esas alternativas. Describimos varias versiones del modelo estándar del salario mínimo, entre ellas una que abarca sectores cubiertos y no

cubiertos y otras que tienen en cuenta de manera explícita las diferencias de cualificación de los trabajadores. A continuación, presentamos un conjunto alternativo de modelos que comparten la característica de que en ellos los empresarios poseen cierto poder de decisión sobre los salarios que pagan. Nos centramos en un modelo simple de monopsonio dinámico y en generalizaciones de ese modelo que describen una distribución en equilibrio de los salarios entre empresas. Destacamos dos importantes contrastes entre el modelo estándar y los modelos alternativos en los que los empresarios tienen cierto poder para fijar los salarios. Por un lado, todas las versiones del modelo estándar predicen que el aumento del salario mínimo reducirá el empleo de los trabajadores cuya remuneración se vea incrementada por la subida del mínimo, mientras que los modelos alternativos apuntan a que con incrementos moderados del salario mínimo el empleo puede aumentar. Por otro lado, los modelos alternativos permiten interpretar con mayor naturalidad muchos otros fenómenos del mercado laboral, como la dispersión salarial entre trabajadores aparentemente idénticos, la existencia de puestos vacantes y el uso de una gran variedad de herramientas de contratación por parte de los empleadores con salarios bajos. Habrá que esperar a futuras investigaciones para evaluar con rigor estos modelos alternativos. Con todo, esperamos que un examen meticuloso de las alternativas contribuya en última instancia a obtener una mejor comprensión del mercado laboral y una mejor formulación de las políticas públicas.

En el Capítulo 12, el último del libro, resumimos los resultados de nuestra investigación y reflexionamos acerca de las implicaciones de nuestro trabajo con vistas a futuros debates políticos sobre el salario mínimo. Por último, evaluamos qué implican nuestros resultados en relación con el debate existente en el ámbito económico sobre el modelo apropiado del mercado laboral. Asimismo, señalamos algunos ámbitos de investigación importantes en los que merece la pena seguir estudiando los efectos del salario mínimo y el funcionamiento del mercado laboral.

Conclusión

Muchas de las conclusiones de este libro ponen en tela juicio los conocimientos económicos actuales sobre el mercado laboral y el efecto del salario mínimo. Algunos de nuestros estudios han desencadenado un aluvión de críticas y reacciones desfavorables. Por ello es importante comprender las fortalezas y debilidades de las pruebas en las que se basan nuestras conclusiones. Con este propósito, los resultados empíricos se describen con un nivel de detalle que muchos lectores podrían considerar insufrible. Una característica fundamental de este libro es que nuestras conclusiones se apoyan en gran medida en el análisis cuantitativo de varias fuentes de datos y en distintos entornos. Nuestra estrategia consiste en identificar una serie de «experimentos naturales» que proporcionen pruebas elocuentes —incluso a ojos de los escépticos— para luego analizar los conjuntos de datos existentes y, en algunos casos, recopilar nuevos conjuntos de datos con el fin de estudiar el impacto del salario mínimo. Un buen ejemplo de este enfoque es el estudio sobre el impacto del salario mínimo en Nueva Jersey. El hecho de haber diseñado el análisis antes de reunir los datos ofrece un grado de credibilidad adicional a nuestra labor, ya que los resultados empíricos podrían haber favorecido una conclusión o la contraria.

En comparación con los estudios empíricos anteriores sobre el salario mínimo, consideramos que la nueva investigación que presentamos en este libro resulta convincente. Sin embargo, todo análisis cuantitativo tiene sus limitaciones. Una de ellas es que el salario mínimo nunca aumenta de manera aleatoria para un grupo de empleadores. Por tanto, en lugar de los clásicos experimentos aleatorizados que suelen utilizarse en las ciencias «duras», sólo podemos analizar «semiexperimentos». A fin de contrastar los resultados, procuramos detectar las limitaciones de nuestro análisis mediante el uso de «grupos de control» alternativos. Y más importante aún, procuramos reunir una amplia variedad de pruebas de los aumentos del salario mínimo que afectan a diferentes grupos de trabajadores en diferentes regiones del país y en diferentes momentos.

Dado que es posible que algunos lectores deseen profundizar en nuestro análisis o utilizar nuestros conjuntos de datos para trabajos de clase, los pondremos a disposición del público en un FTP anónimo hasta finales de siglo. Concretamente, los conjuntos de datos clave de los Capítulos 2, 4 y 6 se encuentran en el directorio MINIMUM de IRS.PRINCETON.EDU. El archivo READ.ME de ese directorio describe los conjuntos de datos.