

CARD Y KRUEGER (1994) Y EL PROGRESISMO INTERVENCIONISTA CONTRA LA TEORÍA ECONÓMICA

Card and Krueger (1994) and the interventionist progressivism against the Economic Theory

MIGUEL ÁNGEL ALONSO NEIRA*

DANIEL JOSÉ GALLEGO**

ANTONIO SÁNCHEZ-BAYÓN***

Fecha de recepción: 26 de noviembre de 2021

Fecha de aceptación: 10 de diciembre de 2021

1. Un mundo de creciente intervencionismo

La crisis financiera de 2008 y la pandemia de coronavirus de 2020, han relegado al olvido las prescripciones clásicas que orientaban la ejecución de una política económica prudente y previsible que dotara de confianza, estabilidad y sostenibilidad a la economía y los mercados: un gobierno limitado con políticas de equilibrio presupuestario, una política de dinero sólido, y la importancia del ahorro voluntario como motor indispensable del crecimiento económico sostenible.

Un buen número de economistas, hoy al frente de los principales organismos internacionales, se afanan en recuperar las viejas

* Doctor en Economía y Profesor Titular de Economía Aplicada en Universidad Rey Juan Carlos (miguelangel.alonso@urjc.es).

** Doctorando en CC.SS.JJ. en Universidad Rey Juan Carlos (dj.gallego.2016@alumnos.urjc.es).

*** Doctor en Derecho, Teología, Humanidades y Filosofía y Profesor de Economía Aplicada en la Universidad Rey Juan Carlos (antonio.sbayon@urjc.es).

recetas keynesianas de los años treinta y cuarenta del siglo pasado. Obsesionados por la idea de que toda recesión viene precedida por un desplome de la «demanda agregada», actúan como los viejos alquimistas de la Edad Media, quienes prescribían las sangrías como única solución terapéutica para expulsar toda enfermedad, física o mental, fuera del cuerpo. Los nuevos alquimistas proclaman que en todo escenario recesivo, los gobiernos deben incrementar el gasto público hasta donde sea necesario para estimular la demanda y alcanzar el «pleno empleo». Para ello, la política monetaria, en calidad de reina consorte de la política fiscal, debe abaratar la financiación de los gobiernos aportando «barra libre» de dinero a tipos de interés artificialmente bajos, tal y como proclamara el reverenciado «maestro» John M. Keynes en los años de la Gran Depresión. Todos deben consumir sin medida, el ahorro queda proscrito (inflación, tipos de interés e impuestos se encargarán de ello), sólo representa un freno para la deseada recuperación. Resulta sorprendente escuchar a las autoridades económicas recuperar los viejos mantras keynesianos de las décadas posteriores al desplome de Wall Street. En junio de 2020, la Directora Gerente del FMI, Kristalina Georgieva, declaraba: «Usted no oye al FMI decir esto a menudo: gasten. Pero es lo que estamos diciendo a los gobiernos: gasten tanto cuanto puedan, aunque guarden los recibos...»¹.

El resultado de esta filosofía no puede ser otro: un incremento desmesurado del endeudamiento público, una descomunal expansión monetaria a tipos de interés próximos al 0% desde que estallara la crisis de 2008, y una importante reducción de la tasa de ahorro de las familias² únicamente revertida por los efectos perturbadores de la crisis hipotecaria de 2008 y la pandemia de 2020.

Según datos del Banco de la Reserva Federal de San Luis (BRFSL), el valor nominal de la deuda pública estadounidense aumentó un 151,6% entre el último trimestre de 2007 (antes del inicio de la crisis

¹ La declaración de Georgieva nos transporta en el tiempo a principios de la década de 1930. En una alocución en Radio BBC el 14 de enero de 1931 Keynes proclamaba: «Oh patrióticas amas de casa, salid a la calle mañana temprano y comprad... Y disfrutad pensando que estáis contribuyendo a aumentar el empleo y la riqueza del país».

² Véase al respecto <https://fred.stlouisfed.org/series/PSAVERT> para el caso de los Estados Unidos.

subprime) y el primer trimestre de 2020 (momento en el que la OMS declaró la pandemia global de Covid-19). Las cifras serían mucho más dramáticas si el período de referencia se amplía desde finales de 2007 hasta el segundo trimestre de 2021 (último dato disponible), en pleno curso de la epidemia, ya que en este caso el incremento de la deuda pública se habría disparado hasta un 209%. En términos del PIB, y siempre partiendo de los datos de la citada institución, la deuda pública estadounidense se habría incrementado desde un 62,71% a finales de 2007 hasta un 108,11% en el primer trimestre de 2020, y un 125,45% en el segundo trimestre de 2021.

Las cifras no son mejores para un buen número de países de la Unión Europea. Según datos de Eurostat³, la deuda pública de la eurozona se situó en el 98,3% del PIB en el segundo trimestre de 2021 (habiéndose reducido desde el 100,5% en el trimestre anterior⁴). No obstante, dentro del Viejo Continente hay países como Grecia con un 207%, Italia con un 157%, Portugal con un 135.4%, España con un 122.8%, o Francia con un 114.6% de sus respectivos PIB⁵.

Los datos monetarios no son más alentadores. El agregado monetario M3 de Estados Unidos (en datos trimestrales aportados por el BRFSL) aumenta de manera exponencial desde mediados de la década de 1990. Entre los primeros trimestres de 1995 y de 2020 la M3 creció un 547,69% (un 681% si el período se amplía hasta el segundo trimestre de 2021, en plena crisis covid). Este crecimiento viene acompañado por unos tipos oficiales de intervención situados casi permanentemente en el 0% desde diciembre de 2008⁶. Los números de la eurozona, también recogidos por el BRFSL, aunque más moderados, no dejan de ser enormes: la M3 aumentó un 256,25% entre los primeros trimestres de 1995 y los de 2020 (un 301,84% si el período se amplía hasta el segundo trimestre de 2021). En cuanto a la tasa de descuento del BCE se sitúa por debajo del

³ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators> (22 de octubre de 2021).

⁴ Eurostat, *Euro indicators* (22 de julio de 2021).

⁵ Para el conjunto de la zona euro, los datos se moderan gracias a las ratios de deuda pública/PIB de Estonia (19.6%), Bulgaria (24.7%), o Luxemburgo (26.2%).

⁶ Sólo se observa un ligero repunte entre mediados de 2017 y mediados de 2019, aumento que fue inmediatamente revertido por la reacción adversa de los mercados financieros y la declaración de pandemia de la OMS en marzo de 2020.

0,5% desde finales de 2013, y en niveles próximos al 0% desde septiembre de 2014 hasta nuestros días. Es indudable que la vieja receta keynesiana de tipos de interés bajos y estables ha calado profundamente entre los banqueros centrales del planeta.

Las expansiones keynesianas a tipos artificialmente bajos han generado un proceso de *japonización* (Huerta de Soto, 2019) o *zombificación* (Lacalle, 2019; Banerjee, 2020) de economías nacionales, sectores productivos y empresas que se han acostumbrado a vivir en un estado de permanente dopaje monetario. Bajo el creciente peso de la intervención, unos gobiernos cada vez más propensos al populismo diseñan nuevas formas de limitar el libre funcionamiento de los procesos de mercado. Los nuevos intervencionistas desconfían de la labor coordinadora de los mercados, arremeten contra la función estabilizadora del empresario y, bajo el lema del «consumamos todo cuanto podamos», regulan precios (hunden los tipos de interés, decretan elevaciones de los salarios mínimos, limitan los pagos de alquileres...) y se encaraman a helicópteros para repartir cheques (ya sean generales o selectivos) financiados con cargo a futuras elevaciones de impuestos. Así, el presidente francés Macron distribuye vales de 100 euros para hacer frente a la subida del precio de la gasolina, el norteamericano Biden reparte cheques de estímulo (cuatro hasta la fecha⁷) para hacer frente a los efectos de la crisis, y el español Sánchez reparte cheques de 400 euros para que los jóvenes que cumplan 18 años en 2022 consuman cultura, o «bonos vivienda» de 250 euros para facilitar el acceso a una vivienda en alquiler previamente encarecida por las propias políticas regulatorias que encorsetan el mercado inmobiliario.

En este contexto de creciente intervencionismo, la Fundación Nobel acaba de irrumpir en escena concediendo su premio de Economía 2021, a David Card «por sus contribuciones empíricas a la economía del trabajo»⁸. En un trabajo publicado en 1994 junto al fallecido Alan Krueger, el economista canadiense desafía la teoría económica convencional al demostrar que una elevación del salario

⁷ El primero (en marzo de 2020) de 1.200\$, el segundo de 600\$, el tercero entregado con el American Rescue Plan de 1.400\$, y el cuarto, en proceso, de 2.000\$.

⁸ Debe indicarse que este premio es compartido con Joshua D. Angrist y Guido W. Imbens «por sus contribuciones metodológicas al análisis de las relaciones causales».

mínimo ejecutada en 1992, no impactó negativamente en el empleo de los restaurantes de comida rápida ubicados en el estado de Nueva Jersey⁹.

Como ya ocurriera con la conocida curva de Phillips (1958), que representaba un «suceso único» ³/₄el caso particular del Reino Unido entre 1861-1957³/₄ a partir del cual los autores keynesianos se apresuraron en inferir consecuencias universales y atemporales para justificar las «bondades» de las políticas inflacionarias, la concesión del Nobel a David Card por un trabajo que, como el de 1958, se aplica a una región concreta de características muy específicas¹⁰, a una multinacional de la comida rápida que goza de enormes economías de escala (y no al conjunto de la actividad productiva, especialmente a la pequeña y la mediana empresa), y a un lapso temporal tremendamente limitado (1992), amenaza con su conversión interesada en una nueva «ley económica de aplicación universal» que ofrezca renovada munición al progresismo intervencionista del siglo XXI. Cualquier intento de obtener consecuencias universales y atemporales a partir de un suceso único o un caso histórico particular como el planteado por Card y Krueger (1994) supondría, una vez más, un absoluto desprecio por el método científico que define la investigación en Economía.

2. El controvertido artículo de Card y Krueger (1994) premiado con el Nobel de Economía de 2021

En un trabajo publicado en *American Economic Review*, Card y Krueger estudiaron la experiencia de 410 restaurantes de comida rápida en Nueva Jersey y en el vecino estado Pensilvania tras el aumento del salario mínimo decretado en Nueva Jersey desde 4,25 dólares la hora hasta 5,05 dólares en abril de 1992. Para aislar el efecto marginal del incremento del salario mínimo, recurrieron

⁹ Este trabajo insiste en la idea que el propio autor había defendido dos años antes en un artículo presentado en el *Industrial and Labor Relations Review* para el caso de California entre los años 1987 y 1989.

¹⁰ El estado de Nueva Jersey se distingue por una reducida tasa de paro, bajos impuestos y una enorme flexibilidad laboral (Lacalle, 2021).

al denominado método de «diferencias en diferencias», especialmente extendido en el ámbito de la investigación clínica para analizar el efecto de determinados tratamientos médicos. Los autores compararon un «grupo de tratamiento», los establecimientos de comida rápida del estado de Nueva Jersey a los que se había aplicado una subida del salario mínimo, con un «grupo de control», el mismo tipo de restaurantes ubicados en el vecino estado de Pensilvania —de características muy similares al primero dada su gran proximidad— que no estaban sometidos al «tratamiento» (es decir, a la elevación del salario mínimo). El estudio empírico realizado, basado en un «experimento natural» desarrollado a partir de un hecho histórico concreto (la subida del salario mínimo en Nueva Jersey en 1992), pretendía comparar el comportamiento de ambos grupos antes y después del tratamiento, de modo que el grupo de control actuase como contrafactual.

Según estos autores, la metodología aplicada permitía estudiar los efectos de la elevación del salario mínimo en los niveles de empleo de los establecimientos de comida rápida de Nueva Jersey, y constatar, *ceteris paribus*, si en su política de contratación de trabajadores mostraban un comportamiento diferencial al exhibido por los establecimientos ubicados en el este de Pensilvania, que no estaban sometidos a los efectos de la elevación del salario mínimo.

Recurrieron a un sistema de entrevistas telefónicas aplicadas antes (febrero/marzo de 1992) y después (noviembre/diciembre del mismo año) de la elevación del salario mínimo, concluyendo que, al contrario de lo que explican los textos de economía convencionales, no existía evidencia de que la elevación del salario mínimo en Nueva Jersey afectara negativamente a los niveles de empleo de los trabajadores menos cualificados contratados en estos restaurantes¹¹. Además, mostraron que el precio de los menús aumentó en los establecimientos de Nueva Jersey respecto a los del este de Pensilvania, lo que sugeriría que buena parte del aumento de los costes laborales fue repercutido directamente a los consumidores.

Los diferentes estudios en los que participaron Card y Krueger en la primera mitad de la década de 1990 (Katz y Krueger,

¹¹ De hecho, llegaron a afirmar que el empleo aumentó en Nueva Jersey y se redujo en Pensilvania.

1992, Card, 1992; Card y Krueger, 1994), dieron lugar a un nuevo enfoque metodológico en la literatura académica que analizaba el impacto de las variaciones del salario mínimo sobre los niveles de empleo. Inicialmente comenzó como un enfoque de «estudio de casos» o de «experimentos naturales», desprovistos de toda teoría económica subyacente, que se enfocaban en la observación de episodios individuales específicos (países, regiones o incluso estados particulares), para determinar si un grupo afectado por la nueva legislación de salario mínimo —grupo de tratamiento— resultaba perjudicado respecto a un grupo de referencia o de control no sometido a la nueva normativa, que actuaba como contrafactual.

No obstante, tal y como señalan Murphy, Lammam y Macintyre (2016, pp. 21-23), aunque esta nueva ola de investigación produjo varios trabajos que desafiaron los resultados tradicionales de la teoría económica, no se puede concluir que todos los «estudios de casos» o «experimentos naturales», basados en el enfoque de diferencias en diferencias, estuviesen en desacuerdo con la visión tradicional del mercado laboral competitivo contenida en los libros de texto tradicionales. En este sentido, varios artículos que utilizan técnicas de «grupo de control» aplicadas a episodios históricos particulares, encuentran que los aumentos del salario mínimo perjudican las opciones de empleo de los trabajadores con menores grados de cualificación y experiencia. Sirvan como ejemplo los trabajos publicados por Neumark y Wascher (2000) y Hoffman y Trace (2009) para el caso estadounidense, Singell y Terborg (2007) para el mercado laboral canadiense, o Lacuesta, Izquierdo y Puente (2019) para el caso español.

Neumark y Wascher (2000) publicaron un análisis detallado de los registros de nómina de 230 restaurantes de comida rápida en Nueva Jersey y Pensilvania. Tras replicar el estudio de diferencias en diferencias de Card y Krueger (1994) utilizando los registros de nómina en lugar de un sistema de encuestas telefónicas, llegaron a la conclusión de que la elevación del salario mínimo en el estado de Nueva Jersey redujo el nivel de empleo en sus restaurantes de comida rápida (entre un 3,9 y un 4 por ciento) respecto al grupo de control de Pensilvania, como predice la teoría económica (Neumark y Wascher, 2000, p. 1375).

3. ¿Qué dicen los libros de texto convencionales sobre las elevaciones del salario mínimo?

Un repaso de la literatura académica no parece dejar ninguna duda al respecto. Una larga lista de autores (Hazlitt, 1973; Mises, 1974; Stiglitz, 1994; Rothbard, 1995; Mankiw, 2007; Murphy, 2010; Franch, 2012; Blanco, 2014, entre muchos otros) de todas las tendencias políticas y vinculados a diferentes escuelas de pensamiento económico, con metodologías de investigación diferentes y posiciones muy diversas respecto al papel que debe desempeñar el Estado en la economía, coinciden en afirmar que la elevación del salario mínimo encarece la contratación de los trabajadores menos cualificados y experimentados¹² y, finalmente, los expulsa del mercado laboral si esa elevación no viene precedida (o está justificada) por un aumento de la productividad marginal del trabajo. Así, autores como Sennholz (2005) afirman que la tasa de desempleo tiende a ser directamente proporcional al exceso de los costes laborales sobre la productividad.

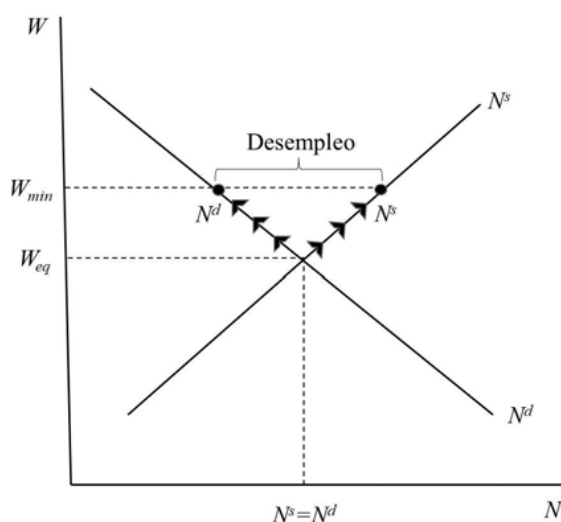
Aunque un modelo simple de oferta y demanda característico de cualquier texto de *Introducción a la Economía* no capta todos los matices de una política de salario mínimo, puede ser un buen punto de partida para iniciar la discusión. Todos los economistas son conscientes de los efectos de descoordinación que resultan de la imposición de precios mínimos superiores a los que prevalecerían en una economía competitiva de libre mercado (es decir, sin intervención gubernamental). Pues bien, el salario mínimo constituye en realidad un caso de precio mínimo como cualquier otro.

En el modelo de equilibrio tradicional, el mercado de trabajo, como cualquier otro, está sujeto a las fuerzas de la oferta y la demanda. Si el gobierno no interviene, el salario que se alcanza (W_{eq}) equilibra la oferta y la demanda de trabajo y el mercado se vacía. Sin embargo, si el gobierno fija un salario mínimo (W_{min}) por

¹² Jóvenes que buscan su primer empleo, inmigrantes, o aquellos trabajadores que tienen un contrato en determinadas ramas de actividad, como la restauración, la hostelería o el cuidado de personas, entre otros colectivos, a los que se pretende proteger y mejorar sus condiciones de vida.

encima del que correspondería a un estado de equilibrio sin trabas o imposiciones normativas, la cantidad demandada de trabajadores tendería a reducirse al tiempo que aumentaría la cantidad ofrecida (figura 1). Surgiría entonces un problema crónico de exceso de oferta de trabajo.

FIGURA 1. EFECTO DE LA IMPOSICIÓN DE UN SALARIO MÍNIMO SUPERIOR AL DE VACIADO DE MERCADO



Fuente: Elaboración propia.

La demanda de trabajadores (N^d) por parte de las empresas depende de la cantidad de productos que cada uno de ellos pueda generar (su producto marginal: PMa_N) y del precio al que se puedan vender. Dicho de otra forma, depende del valor actual de su producto marginal ($VPMa_N$)¹³:

$$VPMa_N = P \text{ (descontado)} \times PMa_N$$

¹³ Véase al respecto Franch (2012, p. 156).

En este caso, el empresario estará dispuesto a pagar al trabajador un salario máximo equivalente a los ingresos que este último puede aportar a través de su participación en el proceso productivo. Es decir, en el margen, la retribución al trabajador (W) acabará coincidiendo con el valor actual de su producto marginal:

$$W = VPMa_N = P \text{ (descontado)} \times PMa_N$$

Es de esta expresión de donde se deduce que, en el equilibrio del mercado de trabajo, el salario real (W/P) debe coincidir con la productividad marginal del trabajo (PMa_N). Si partiendo de un estado de equilibrio inicial, el Gobierno decide elevar el salario mínimo, tenderá a perjudicar a aquellos trabajadores que, exhibiendo menores grados de experiencia o cualificación, presenten una productividad marginal más baja (PMa_{N_L}):

$$W_{min} > VPMa_N = P \text{ (descontado)} \times PMa_{N_L}.$$

Bajo la nueva regulación, la fijación de un salario mínimo superior al que correspondería a una situación de libre mercado, desincentivará a los empresarios a contratar trabajadores de baja productividad, especialmente a los adolescentes y a los adultos jóvenes (que buscan su primer empleo o presentan bajos niveles de experiencia acumulada y en ocasiones de cualificación), a la mano de obra inmigrante, o a los empleados del hogar, entre otros grupos más vulnerables, que quedarán definitivamente desamparados y excluidos del mercado laboral¹⁴. Se trata una vez más de un caso en el que las regulaciones gubernamentales acabarían perjudicando precisamente a los colectivos a los que se pretende proteger. No obstante, como puede deducirse de la fórmula anterior, esto no sucedería si la elevación del salario mínimo fuese precedida por una elevación de la productividad marginal de los trabajadores con menos experiencia y cualificación. En este caso, la elevación de la productividad marginal del trabajo, y no un decreto

¹⁴ La elevación del salario mínimo conducirá a una situación en la que nadie cuyo trabajo no sea valorado en esa cifra volverá a ser contratado.

gubernamental, justificaría el incremento salarial sin penalizar a los trabajadores menos capacitados.

No obstante, el impacto de la legislación de salario mínimo sobre el mercado laboral, puede no ser tan evidente como el que refleja el modelo competitivo. Blanco (2014, p. 193) afirma que la legislación de salario mínimo solo impacta negativamente en los niveles de empleo cuando el gobierno fija el salario a un nivel superior al de equilibrio (W_{eq}), ya que en caso de que fuese inferior nada impediría que el mercado se vaciara al correspondiente salario de equilibrio. Pero, ¿es posible conocer el salario de equilibrio en un mercado permanentemente sometido a la intervención y regulación de los gobiernos? Por otro lado, ¿puede afirmarse que existe un único salario de equilibrio, resultado del libre juego de la oferta y la demanda, como parece deducirse del modelo de equilibrio competitivo de los textos de *Introducción a la Economía*?

Aunque continuas generaciones de economistas salgan de las universidades con la idea de que todo mercado alcanza un precio de equilibrio único que nivela la oferta y la demanda de un mismo bien o factor, lo cierto es que, en el caso que nos atañe, no existe un único mercado de trabajo (agregado) sino muchos. Estos mercados dependen del tipo de trabajadores bajo consideración: de su grado de cualificación, de su experiencia, de sus habilidades y capacidades particulares, de su perspicacia... Esto permite hablar de diferentes niveles salariales y no de *un salario* de vaciado del mercado. Cada trabajador percibe una retribución en función del valor actual de su producto marginal, es decir, en función de lo que el empresario espera que aporte al proceso productivo. Por esta razón, una legislación de salario mínimo siempre acaba perjudicando a aquellos colectivos que perciben retribuciones más bajas como consecuencia de su menor contribución a la producción (productividad). Los trabajadores más cualificados y veteranos, cuyas remuneraciones —siempre vinculadas a productividades más altas— son superiores al salario mínimo decretado por el gobierno, no se ven afectados por la regulación. En su caso el valor que alcance el salario mínimo es completamente irrelevante.

Por otro lado, un aumento en el salario mínimo tiende a elevar el precio relativo de la mano de obra menos cualificada y experimentada, lo que puede favorecer un aumento de la demanda de

trabajadores más capacitados y, por tanto, una elevación de las retribuciones de aquellos empleados cuyos ingresos ya se sitúan por encima del salario mínimo (Stewart, 2012). No obstante, no existe un consenso al respecto en la literatura académica (véase al respecto Redmond, Doorley y McGuinness, 2020).

4. El impacto de la elevación del salario mínimo en la literatura empírica

Existe una enorme cantidad de investigaciones empíricas que examinan los efectos de los salarios mínimos. En general, los resultados de estas investigaciones son incuestionables. Apenas existen estudios que revelen que un aumento del salario mínimo no afecte negativamente a la pequeña y mediana empresa (PYME), a los jóvenes que buscan su primer empleo y a los trabajadores con menor cualificación y experiencia.

En un documento de 155 páginas publicado en 2006, Neumark y Wascher resumen más de cien estudios divulgados desde la década de los noventa para un buen número de países del continente americano (Estados Unidos, Canadá, Brasil, México, Colombia, Chile, Puerto Rico y Costa Rica), Europa (Suecia, Reino Unido, Francia, Holanda, España, Portugal y Grecia), Oceanía (Australia y Nueva Zelanda) y Asia (Indonesia). Estos trabajos emplean una variedad de técnicas empíricas: datos de panel para el conjunto de los países de la OCDE, estudios agregados de series temporales, o la combinación de series temporales con métodos para construir «grupos de control» (estimadores de diferencias en diferencias).

Una gran mayoría de los trabajos analizados en esta monografía aportan una indicación relativamente consistente (aunque no siempre estadísticamente significativa) de los efectos negativos de los salarios mínimos sobre el empleo. Aunque existe una amplia gama de estimaciones, casi dos tercios de los artículos revisados aportan evidencia del impacto negativo del salario mínimo sobre el empleo, mientras que solo ocho —entre ellos los trabajos de Card (1992), Katz y Krueger (1992), y Card y Krueger (1994)— ofrecen una indicación relativamente consistente de efectos positivos sobre el mercado laboral (Neumark y Wascher,

2006, p. 121). Además, cuando los investigadores se centran en los grupos de menor cualificación y experiencia, con mayor probabilidad de verse afectados por una elevación de los salarios mínimos, la evidencia de los efectos sobre la tasa de desempleo parece ser especialmente intensa.

Un segundo trabajo de revisión de la literatura académica, en este caso centrado en el mercado de trabajo canadiense, es el presentado por Godin y Veldhuis (2009). Concretamente, analizan catorce publicaciones que estudian el impacto de las elevaciones del salario mínimo sobre el empleo de los trabajadores con edades comprendidas entre 15 y 24 años. Los estudios canadienses abarcan casi treinta años y se pueden organizar en dos grupos (Godin y Veldhuis, 2009, p. 9):

- 1) Doce trabajos que examinan el impacto del aumento del salario mínimo sobre grandes grupos de personas que habitualmente perciben el salario mínimo (es decir, jóvenes y adultos jóvenes).
- 2) Tres artículos que analizan los efectos sobre el empleo en los trabajadores que se ven más directamente afectados, es decir, aquellos que ganan un salario comprendido entre el salario mínimo anterior y el nuevo salario mínimo decretado.

El primer grupo de estudios reporta efectos negativos sobre el nivel de empleo que van desde -0,3 a -0,6, lo que significa que un aumento del 10% en el salario mínimo probablemente disminuye el empleo entre un 3% y un 6% entre aquellos trabajadores que habitualmente ingresan el salario mínimo. El segundo grupo de estudios muestra efectos sobre el empleo que oscilan entre -0,45 y -2,0, lo que significa que un aumento del 10% en el salario mínimo reduce el empleo entre un 4,5% y un 20% entre aquellos trabajadores cuya remuneración se sitúa entre el antiguo y el nuevo salario mínimo fijado por el gobierno¹⁵.

¹⁵ Otros trabajos, igualmente centrados en el mercado de trabajo canadiense (Veldhuis y Karabegović, 2011, y Lammam, 2014), citados por Murphy, Lammam y Macintyre (2016), corroboran los resultados de Godin y Veldhuis (2009) y son consistentes con los hallazgos tradicionales para el mercado estadounidense.

Belman y Wolfson (2014), y Giotis y Chletsos (2015), recopilan los resultados de un amplio número de estudios, la mayoría de ellos para el mercado de trabajo de Estados Unidos y, como en los casos anteriores, encuentran que la subida del salario mínimo tiene un impacto negativo sobre el empleo en cerca de dos tercios de las investigaciones revisadas, y positivo en el tercio restante. Por último, en un artículo muy reciente, Neumark y Shirley (2021) insisten en la idea de que existe una clara preponderancia de estimaciones negativas en la literatura: el 78,9% de las elasticidades del empleo a las variaciones del salario mínimo son negativas, el 53,9% son negativas y significativas al menos al nivel del 10%, y el 46,1% son negativas y significativas al menos al nivel del 5%. Igualmente, la evidencia de los efectos negativos sobre el empleo es mayor en los colectivos de adolescentes y adultos jóvenes, y en los trabajadores con menores grados de cualificación y experiencia.

4.1. *El caso español*

Hay dos informes relativamente recientes publicados por el Banco de España (Lacuesta, Izquierdo y Puente, 2019; Barceló *et al.*, 2021) que analizan el impacto de la subida del salario mínimo interprofesional (SMI) en nuestro país. Lacuesta, Izquierdo y Puente (2019) analizan la subida del SMI del 8% en 2017 (por el que éste pasaba de 655,20 euros mensuales en 2016 a 707,60 euros en 2017), que fue seguida por una segunda elevación del 4% a principios de 2018, hasta llegar a situarlo en 735,9 euros mensuales. Esta subida, que en términos reales fue del 6%, afectó a un bajo porcentaje de trabajadores equivalente a un 2,4% de la muestra. La razón de este débil impacto tuvo su origen en los convenios colectivos, que situaron los niveles mínimos de los salarios ligeramente por encima del mínimo nacional. Posteriormente, estimaron los efectos de la elevación adicional del 22,3 % —hasta 900 euros en 14 pagas anuales— decretada en 2019, lo que suponía la mayor elevación del SMI realizada en España desde 1978.

Para aislar el efecto de destrucción de empleo que generó la nueva prohibición legal de trabajar por debajo del SMI en 2017, recurrieron al método de diferencias en diferencias, utilizado

previamente por Card y Krueger (1994), con el que pretendían comparar la situación laboral de los trabajadores afectados por la nueva política de salario mínimo (grupo de tratamiento) con la de los trabajadores de características similares que no se vieron afectados por esta medida (grupo de control¹⁶).

La estimaciones efectuadas mostraron una clara relación positiva y significativa entre la probabilidad de perder el empleo y la distancia entre el salario cobrado en 2016 y el nuevo mínimo legal de 2017. Concretamente, «la probabilidad de no tener empleo doce meses después para alguien que cobraba el SMI en 2016 fue del 22,9%, mientras que ésta habría sido del 17,1% si no hubiera habido un incremento del salario mínimo en 2017» (Lacuesta, Izquierdo y Puente, 2019, p. 16).

Respecto a la importante subida del salario mínimo de 2019, los autores, a partir de una simulación basada en los efectos observados en episodios anteriores, estimaron que, del conjunto de los trabajadores afectados por la política, el 12,7% perdería su empleo, siendo más acusada la sangría en los trabajadores de 45 a 64 años con casi el 30%. En total, la pérdida de empleos, reconociendo cierto grado de incertidumbre asociada a la propia extrapolación de los datos y a la ausencia de una subida del SMI de magnitud comparable en el pasado, la situaban alrededor de 125.000 trabajadores. Por otro lado, a partir de los datos extraídos de la EPA, los autores concluían que los sectores más afectados por la subida del SMI serían la agricultura y algunos servicios que requerían trabajadores menos cualificados como la hostelería, el comercio, el personal de limpieza, los peones o los ayudantes de cocina. En general, los colectivos más vulnerables a los que se pretendía proteger.

Recientemente, el Banco de España ha lanzado un nuevo estudio (Barceló *et al.*, 2021) más detallado sobre la subida del SMI de 2019. En esta ocasión, y de manera novedosa, incorpora el análisis del impacto del salario mínimo sobre otras dimensiones de la

¹⁶ Este grupo estaba compuesto por trabajadores que en 2016 cobraban un salario ligeramente superior al nuevo salario mínimo de 2017, así como por trabajadores que en los tres años anteriores percibían salarios reales iguales, pero que no estaban afectados por una subida del salario mínimo al no haberse producido en esos años alzas comparables (Lacuesta, Izquierdo y Puente, 2019, p. 15).

actividad laboral como las horas trabajadas o la movilidad de los trabajadores entre diferentes empleos, además del impacto sobre nuevas contrataciones y la probabilidad de perder el puesto de trabajo.

Siguiendo una metodología similar a la del estudio de 2019, observa que los datos sobre el porcentaje de afectados por la histórica subida del SMI, que llegó a ser del 22% de 2018 a 2019, son algo menos acusados que las proyecciones realizadas por estudios anteriores (Lacuesta, Izquierdo y Puente, 2019; AIREF, 2020). Sin embargo, tal y como apunta el propio documento, este resultado es coherente con una disminución de la fracción de trabajadores con salarios más bajos observada entre 2017 y 2019. El estudio subraya el impacto diferencial entre grupos de edad, siendo mayor el efecto sobre la franja comprendida entre los 16 y los 24 años con un porcentaje del 19,1%.

Seguidamente, el informe presenta la probabilidad de que un trabajador afectado por la subida del SMI pierda su empleo. Según el modelo (uno tiene en cuenta la brecha que existe entre lo cobrado en 2018 y la subida de 2019 en las personas afectadas, y otro únicamente si el trabajador fue afectado) la estimación para la totalidad de las personas afectadas se halla entre el 2,3% y el 3,2% de aumento de probabilidad de perder el puesto de trabajo con respecto a una situación en la que no hubiese modificado el SMI. Es decir, el 2,3% de los trabajadores que tenían empleo y se vieron afectados por la nueva normativa llegaron a perderlo. El dato más acusado se halla en la franja de edad entre 45 y 64 años (un 5,4%).

En resumen, la mayoría de las investigaciones analizadas llegan a conclusiones contrarias a las que pretende alcanzar el progresismo intervencionista que ha tomado como bandera el galardonado trabajo de Card y Krueger (1994). En general, la literatura académica sostiene que la elevación del salario mínimo destruye empleo en los sectores que requieren mano de obra menos cualificada. Sin embargo, cuando esto ocurre, y aun cuando se utiliza una metodología similar (basada en «experimentos naturales» para construir grupos de control) a la empleada en los escasos estudios en los que se alcanzan conclusiones favorables al aumento del salario mínimo, se suelen esgrimir otros

argumentos para desacreditar los mensajes que no casan con el discurso políticamente correcto del progresismo político actual.

5. Una visión crítica de los «experimentos naturales» de Card y Krueger (1994)

El artículo de Card y Krueger (1994) representa el estudio de un caso histórico particular. Se centra en el impacto de una *moderada* elevación del salario mínimo sobre el colectivo de trabajadores con menor grado de cualificación, aproximado por los empleados de los restaurantes de comida rápida de una gran multinacional en el estado de Nueva Jersey en 1992. La investigación no se extiende a un período de tiempo más amplio, ni contempla el resto de los sectores de actividad o el conjunto del país, y mucho menos analiza la situación de otras regiones del planeta como Europa, o el caso particular de naciones como España, con mercados de trabajo más rígidos, una tasa de desempleo superior y una tributación más alta. Por tanto, representa una osadía intelectual y un absoluto desprecio por el método de la investigación económica, cualquier intento de extraer conclusiones universales y atemporales a partir de lo que tan solo es un caso o un «experimento histórico» particular.

Los «experimentos naturales», desprovistos de toda teoría económica, se han convertido en el enfoque de moda para estimar el impacto causal de una variable económica sobre otra. En este sentido, el trabajo de Card y Krueger evita el análisis convencional de la oferta y la demanda para determinar el impacto de las elevaciones del salario mínimo¹⁷, en favor de un ejercicio empírico completamente ateórico.

La causalidad en ciencias sociales es una construcción teórica, no algo que pueda extraerse de la acumulación de datos históricos sin una comprensión *a priori* de la acción humana (praxeología) y de cómo ésta afecta a los fenómenos económicos y sociales. Los métodos experimentales, como el propuesto por Card y Krueger (1994), pueden aportar una visión «histórico-empírica» restringida

¹⁷ Que sostiene que, *ceteris paribus*, el aumento del SMI genera una elevación del desempleo entre los trabajadores menos cualificados.

a un espacio y tiempo concretos, pero nunca puede saberse si los resultados se mantendrán en otros entornos y períodos (Klein, 2021), por lo que jamás pueden utilizarse como base para extraer conclusiones atóricas universales y atemporales¹⁸.

Por otro lado, el estudio de los galardonados con el Nobel de Economía de 2021 se centra en los efectos de una elevación del salario mínimo sobre una gran multinacional de la comida rápida, con enormes economías de escala. La investigación no dice nada acerca del impacto de la subida del SMI en otros sectores de la economía, o en otros países con una estructura productiva y empresarial muy diferentes.

España no es un país de grandes multinacionales capaces de absorber moderadas elevaciones del salario mínimo interprofesional, o de repercutir la elevación de los costes laborales al consumidor vía precios (tal y como sostienen Card y Krueger en su trabajo de 1994). El tamaño medio de las empresas españolas es reducido, lo que resta su capacidad de competir, al limitar sus posibilidades de financiación, innovación e internacionalización, y lastrar la generación de economías de escala y, por tanto, su productividad. Esto a su vez dificulta su potencial para adaptarse a elevaciones salariales establecidas por decreto, lo que puede favorecer la expulsión de trabajadores del mercado laboral. De acuerdo con los cálculos del INE para 2020, el 99,23% de las empresas españolas no llegan ni a la definición de mediana empresa (entre 50 y 249 empleados), y un 82,81% tienen menos de tres personas en plantilla (de Zárate, 2021). Por tanto, España presenta un entramado empresarial mayoritariamente integrado por microempresas que nada tienen que ver con las multinacionales de comida rápida del estudio de Card y Krueger (1994).

De igual modo, la teoría económica establece categóricamente que los salarios, como cualquier otro precio, deben ser resultado del libre juego de la oferta y la demanda. Por tanto, una ley de

¹⁸ Como ya apuntaba Carl Menger a finales del siglo XIX en sus enfrentamientos académicos con Gustav Schmoller, se necesita teoría previa para poder interpretar la historia. En este caso, todos los estudios que analizan los impactos del SMI son de carácter histórico y se debe ser extremadamente cauteloso en su interpretación de modo que, si no encajan con una teoría previa correcta, será necesario que examinar qué elementos han podido pasarse por alto.

salario mínimo que imponga una remuneración superior a la de libre mercado creará desempleo.

La única manera de elevar los salarios sin penalizar a los trabajadores más vulnerables con menor experiencia y cualificación, es incrementar su productividad. Esto puede lograrse recurriendo a diferentes métodos¹⁹: por medio de una mayor acumulación de capital per cápita, a través de la inversión en nuevas tecnologías, mejorando los procedimientos de gestión empresarial, y elevando el capital humano (la formación) de los trabajadores. Cuanto mayor sea la productividad de los trabajadores, mayor será su aportación a los ingresos de la empresa y por tanto la retribución que perciban. Los salarios reales tienen su origen en la productividad del trabajo y no en su imposición artificial por medio de decretos y órdenes ministeriales (Hazlitt, 1973) que, en la mayoría de los casos, ignoran la salud de la economía y de los mercados. Esto es especialmente relevante en países con bajos niveles de productividad, que pretenden elevar los salarios reales por razones de equidad y justicia social. Si el gobierno busca realmente elevar el nivel de prosperidad de la población, debe crear el marco institucional adecuado para que los empresarios inviertan en bienes de capital y nuevas tecnologías y los trabajadores eleven su nivel de formación.

Adicionalmente, fijar un salario mínimo superior al que correspondería a una situación de libre mercado, supone dejar fuera de juego a toda persona dispuesta a trabajar por una remuneración inferior. Hazlitt (1973, p. 166) afirma que la legislación de salario mínimo sólo «consigue privar al trabajador del derecho a ganar lo que su capacidad y empleo le permitirían, mientras se impide a la comunidad beneficiarse de los modestos servicios que aquel pueda ofrecer». Dicho de otra forma, elimina la capacidad de algunos trabajadores de competir aceptando salarios más bajos y los excluye definitivamente de la fuerza laboral. Nuevamente en palabras de Hazlitt: «se sustituye el salario bajo por el paro». Además, los subsidios destinados a aliviar el desempleo ocasionado por la imposición de leyes de salario mínimo y otras medidas de regulación e intervención en el mercado laboral, crean nuevos problemas de difícil solución.

¹⁹ Véase al respecto Hazlitt (1973) y Mises (1974).

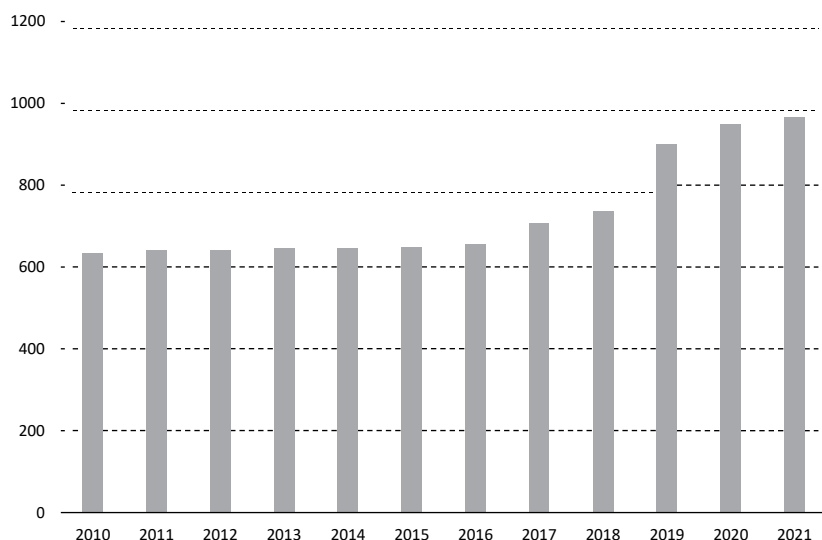
En general, los estudios que encuentran que las elevaciones del salario mínimo tienen un impacto nulo o ligeramente positivo sobre el empleo (como es el caso del trabajo de Card y Krueger, 1994), obtienen sus resultados a partir de casos históricos en los que los gobiernos decretan elevaciones moderadas del SMI. En el caso español, tras los Reales Decretos 231/2020, de 4 de febrero, y 817/2021, de 28 de septiembre, el salario mínimo interprofesional se ha situado en 965 euros al mes. Estos últimos movimientos del gobierno completan una elevación del SMI superior al 47% desde 2016 (figura 2). Con un salario de 965 euros mensuales en 14 pagas, se impide que cualquier persona pueda trabajar a cambio de una remuneración inferior. Así, si la prestación contributiva mínima por desempleo (en el caso de haber trabajado a jornada completa), establecida en función del IPREM de 2021²⁰, asciende a 527,24 euros mensuales (80% del IPREM) en el caso de no tener hijos, y 705,18 euros mensuales (107% del IPREM) en el caso de tener uno o más hijos, ningún trabajador dispuesto a incorporarse al mercado laboral por un salario comprendido entre 705,18 euros (en el caso de tener hijos) y 965 euros mensuales podrá hacerlo. Esto equivale a prohibir que una persona utilice su tiempo de manera eficaz ganando, por ejemplo, un salario intermedio de 800 euros mensuales. Además, la sociedad quedará privada del valor de sus servicios y el trabajador de su autosuficiencia económica, recibiendo a cambio una retribución inferior a la que podría haber obtenido con su propio esfuerzo laboral (Hazlitt, 1973, p. 168)²¹. En definitiva, las leyes de salario mínimo, impiden que los trabajadores menos cualificados (jóvenes que buscan su primer empleo, inmigrantes o trabajadores con poca experiencia) puedan competir por un puesto de

²⁰ El IPREM es el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples, que sirve al gobierno de referencia para calcular todos los años la revalorización de prestaciones sociales como los subsidios de desempleo. El IPREM de 2021 está fijado por ley en 564,90 euros.

²¹ Por otro lado, el propio Hazlitt (1973, p. 168) sostiene que cualquiera que sea la cantidad a la que ascienda el subsidio de desempleo, provoca una situación en la que cada uno trabaja solo por la diferencia entre su salario y el importe de la citada ayuda. Así, en el caso español, si un trabajador fuese mileurista sólo trabajaría por 295 euros, puesto que el resto podría conseguirlo en forma de subsidio a cambio de no hacer nada (al menos durante los seis primeros meses de duración del período de desempleo).

trabajo reduciendo sus pretensiones salariales por debajo del mínimo legalmente establecido (Murphy, 2010, p. 266).

FIGURA 2. EVOLUCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO
DESDE 2010 (14 MENSUALIDADES)



Fuente: Elaboración propia.

Por último, el populismo progresista que defiende que una elevación del SMI, al margen de la cuantía a la que ésta pueda ascender, no tendrá efecto sobre el empleo, ignora las repercusiones del denominado «efecto Ricardo» (Huerta de Soto, 2020, pp. 262-265). En sus *Principios de economía política y tributación* de 1817, David Ricardo sostiene que una elevación de los salarios reales induce a los empresarios a sustituir mano de obra por bienes de capital, de modo que el aumento de la productividad marginal del trabajo resultante (debido a la elevación del *stock* de capital por operario en activo) acabará cubriendo el incremento salarial decretado. En otras palabras, a medio y largo plazo, una elevación del salario real generará un efecto sustitución entre trabajo y capital, lo que contribuirá a intensificar el problema del desempleo.

El efecto Ricardo puede acentuarse en un contexto como el actual, en el que una elevación por etapas del salario mínimo interprofesional superior al 47% (figura 2) desde 2016, coexiste con una política de tipos de interés artificialmente bajos (próximos al 0%) y estables desde 2014²². Elevar el salario mínimo genera los incentivos económicos para que las empresas adopten nuevas tecnologías que sustituyan a los trabajadores menos cualificados, cuyas tareas suelen ser más rutinarias y repetitivas, por procesos de mecanización. Es decir, un incremento del salario mínimo eleva el coste del trabajo ampliando el rango de tareas repetitivas susceptibles de ser reemplazadas por maquinaria (Wolla y Burton, 2021).

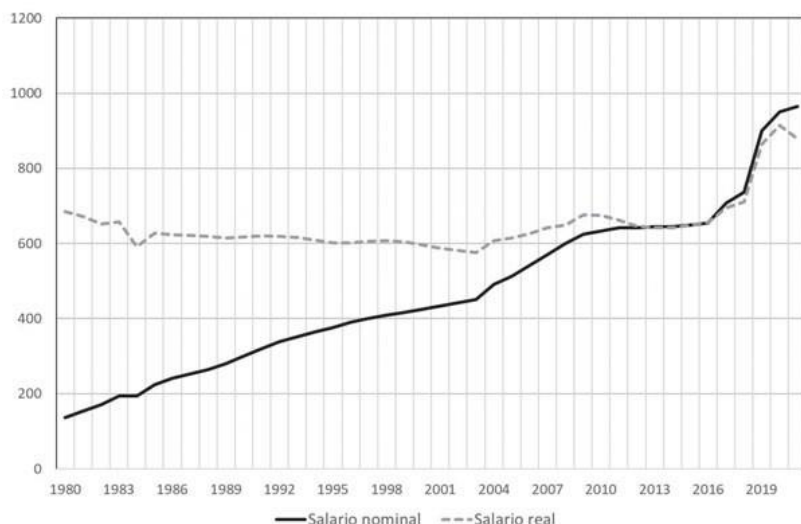
No obstante, es cierto que el desplazamiento de trabajadores menos cualificados puede verse compensado por la contratación de trabajadores con un mayor grado de formación, especializados en el uso de las nuevas tecnologías. Dicho de otra forma, la elevación del salario mínimo no sólo puede generar un efecto sustitución entre trabajo y capital, sino un proceso de sustitución entre trabajadores menos capacitados y trabajadores con un mayor nivel de cualificación. Esto debe suponer un estímulo para que los trabajadores inviertan en capital humano y se preparen en la adquisición de nuevas competencias compatibles con, y no reemplazables por, los procesos de cambio tecnológico.

5.1. *Salario mínimo y justicia social*

Los resultados obtenidos por autores como Card y Krueger (1994), y especialmente el hecho de que estos últimos hayan recibido el Nobel de Economía de 2021, se está utilizando como justificación para hacer que las grandes elevaciones del salario mínimo se conviertan en uno de los pilares de la agenda progresista (Murphy, 2021). El progresismo intervencionista ignora que el salario es un precio que, como cualquier otro, debe responder al libre juego de la oferta y la demanda, y pretende imponerlo en base a consideraciones de equidad y justicia social.

²² Véase al respecto <https://fred.stlouisfed.org/series/ECBMRRFR>

FIGURA 3. EVOLUCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO EN TÉRMINOS NOMINALES Y REALES EN ESPAÑA (PERÍODO 1980-2021)



Fuente: Elaboración propia.

Se dice que los gobiernos deben fijar el salario mínimo para aliviar la pobreza y mantener el poder adquisitivo de los trabajadores menos cualificados, al margen de cuál sea el estado de salud de la economía o del propio proceso productivo. Sin embargo, la teoría económica nos recuerda que los empresarios pagan a sus empleados por el valor descontado de su producto marginal, no para compensarles por el pago de «sus alquileres (hipotecas), alimentos, energía, transporte, vestido...» (Bourne, 2019), entre otros bienes que forman parte de la cesta de consumo habitual, que difieren enormemente por familias y localidades, lo que queda completamente fuera del control del empresario.

La figura 3 muestra la evolución anual del salario mínimo en términos nominales y reales en España en el período comprendido entre 1980 y 2021. La representación revela que a pesar de la tendencia al alza observada en el salario mínimo nominal, el salario real (es decir, el salario nominal ajustado por el índice de precios al consumo

de la economía) se ha mantenido prácticamente estable hasta la intensa elevación del SMI decretada por el Gobierno en 2019.

Es el aumento de los precios al consumo el que ha mantenido «estancado» durante años el poder de compra del salario mínimo en torno a 600 euros (valor aproximado del salario mínimo real entre 1980 y 2016 como puede apreciarse en la figura 3), pese a la tendencia creciente exhibida por el salario mínimo nominal.

Tal y como sugiere Bourne (2019), en lugar de abordar las causas políticas y estructurales de las elevaciones de los precios y su impacto sobre el poder de compra de los ciudadanos, el progresismo intervencionista que aboga por la elevación del salario mínimo, pretende que sean las empresas las que asuman la carga de compensar a los trabajadores por la elevación del coste de la vida debida a las políticas crecientemente expansivas de los gobiernos y a sus desorientadas medidas de intervención y regulación. Así, los crecientes procesos de expansión monetaria ejecutados por los bancos centrales desde la crisis hipotecaria de 2008, no solo distorsionan los precios relativos de la economía y con ello su estructura productiva, sino que tienen efectos profundamente regresivos que afectan de manera significativa a los sectores más desfavorecidos y vulnerables de la sociedad, a aquellos a los que se pretende proteger con la legislación de salario mínimo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AIReF (2020): «Impacto sobre el empleo de la subida del Salario Mínimo Interprofesional a 900 € mensuales», julio. <https://www.airef.es/wp-content/uploads/2020/07/Impacto-sobre-el-empleo-de-la-subida-del-Salario-M%C3%ADnimo-Interprofesional-a-900%E2%82%AC-mensuales.pdf>
- Banerjee, R. y B. Hofmann (2020): «Corporate zombies: Anatomy and life cycle». Bank for International Settlements (BIS) *Working Papers*, n.º 882.
- Barceló, C.; M. Izquierdo; A. Lacuesta; S. Puente; A. Regil y E. Villanueva (2021): «Los efectos del salario mínimo interprofesional en el empleo: Nueva evidencia para España». Banco de España, *Documentos Ocasionales*, n.º 2113.

- Belman, D. L. y P. Wolfson (2014): *What Does the Minimum Wage Do?* Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Blanco, J. M. (2014): *Economía. Teoría y práctica*. Mc Graw Hill Education. 6.^a Ed.
- Bourne, R. (2019): «Bad Economic Justifications for Minimum Wage Hikes». Cato Institute. *Economic Policy Brief* n.º 1.
- Card, D. (1992): «Do Minimum Wages Reduce Employment? A Case Study of California, 1987-89». *Industrial and Labor Relations Review*, October, Vol. 46(1), pp. 38-54.
- Card, D. y A. B. Krueger (1994): «Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania», *The American Economic Review*, Vol. 84 (4), pp. 772-793.
- De Zárate. F. (2021): «Mucha empresa diminuta y poco valor». *El País*, 17 de octubre. <https://elpais.com/economia/negocios/2021-10-17/mucha-empresa-diminuta-y-poco-valor.html>
- Franch, J. (2012): *Economía*. Unión Editorial. Madrid.
- Giotis. G. y M. Chletsos (2015): «Is There Publication Selection Bias in Minimum Wage Research during the Five-year Period from 2010 to 2014?». *Economics*. The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, Agosto, n.º 58.
- Godin, K. y N. Veldhuis (2009): «The Economic Effects of Increasing British Columbia's Minimum Wage». *Studies in Labor Markets*. January. Fraser Institute. <http://www.fraserinstitute.org/content/economic-effects-increasingbritish-columbia%C2%92s-minimum-wage>
- Hazlitt, H. ([1973] 2018): *La economía en una lección*. Colección Laissez Faire. Unión Editorial, Madrid. 8.^a Ed.
- Hoffman, S. D. y D. M. Trace (2009): «NJ and PA Once Again: What Happened to Employment When the PA-NJ Minimum Wage Differential Disappeared?» *Eastern Economic Journal*, Vol. 35 (1), pp. 115-128.
- Huerta de Soto, J. (2019): «La Japonización de la Unión Europea». *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Vol. 16 (2), pp. 317-342.
- (2020): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial, Madrid. 7.^a Ed.

- Katz, L. y A. B. Krueger (1992): «The Effect of the Minimum Wage on the Fast Food Industry.» *Industrial and Labor Relations Review*, October, Vol.46(1), pp. 6-21.
- Klein, P. (2021): «The 2021 Nobel Prize and the Trend of Economic Thinking». Mises Institute. <https://mises.org/wire/2021-nobel-prize-and-trend-economic-thinking>
- Lacalle, D. (2019): «El BCE certifica la zombificación de la economía». 16 de marzo, <https://www.dlacalle.com/el-bce-certifica-la-zombificacion-de-la-economia/>
- (2021): «Podemos miente sobre el Nobel Card y el salario mínimo». <https://www.dlacalle.com/podemos-miente-sobre-el-nobel-y-el-salario-minimo/>
- Lacuesta, A; M. Izquierdo y S. Puente (2019): «Un análisis del impacto de la subida del salario mínimo interprofesional en 2017 sobre la posibilidad de perder el empleo». Banco de España, *Documentos Ocasionales* n.º 1902.
- Lammam, Ch. (2014): «The Economic Effects of Living Wage Laws». Fraser Institute. Enero. <http://www.fraserinstitute.org/content/economic-effects-living-wage-laws>
- Mankiw, G. (2007): *Principios de Economía*. Editorial Thomson. 4.ª Ed.
- Mises, L. von (1974): «Wages, Unemployment and Inflation», en *Planning for Freedom and Twelve other Essays and Addresses*. Memorial Edition (Third). *Libertarian Press*, South Holland, Illinois
- Murphy, R. P. (2010): *Lessons for the Young Economists*. Ludwig von Mises Institute,
- Murphy, R. P.; Ch. Lammam y H. Macintyre (2016): *Raising the minimum wage. Misguided Policy, Unintended Consequences*. Fraser Institute.
- Neumark, D. y P. Shirley (2021): «Myth or Measurement: What Does the New Minimum Wage Research Say about Minimum Wages and Jobs in the United States?» NBER, *Working Paper* n.º 28388.
- Neumark, D. 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*, Vol. 90 (5), pp. 1362-1396.
- (2006): «Minimum Wages and Employment: A Review of Evidence from the New Minimum Wage Research». NBER, *Working Paper* n.º 12663.

- Phillips, A. W. (1958): «The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957». *Economica*, 25 (100), pp. 283-299.
- Redmond, P.; K. Doorley y S. McGuinness (2020): «The Impact of a Minimum Wage Change on the Distribution of Wages and Household Income Institute of Labor Economics». *Discussion Paper Series IZA DP*. n.º 12914.
- Rothbard, M. N. (1995 [2006]): *Making Economic Sense*. Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama. 2.ª Ed.
- Sennholz, P. (2005): «Repeal the Minimum Wage». Mises Institute. Auburn. Alabama. <https://mises.org/library/repeal-minimum-wage>
- Singell, L. D. y J. R. Terborg (2007): «Employment Effects of Two Northwest Minimum Wage Initiatives». *Economic Inquiry*, Vol.45 (1), pp. 40-55.
- Stewart, M. B. (2012): «Wage Inequality, Minimum Wage Effects, and Spillovers». *Oxford Economic Papers*, Vol. 64 (4), pp. 616-634.
- Stiglitz, J. (1994): *Principios de microeconomía*. Ariel Economía.
- Veldhuis, N. y A. Karabegović (2011): «Estimating the Economic Impact of British Columbia's Minimum Wage Increase». Fraser Institute. Abril. <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/estimating-economic-impact-of-bc-minimum-wage-increase.pdf>
- Wolla, S. y F. M. Burton (2021): «Automation and the Minimum Wage». *Page One Economics*. Federal Reserve Bank of St. Louis, Noviembre.

