

¿LAS LEYES DEL SALARIO MÍNIMO REDUCEN EL EMPLEO?*

La opinión establecida entre los economistas, por lo menos hasta una época reciente, ha sido que la evidencia respalda al modelo competitivo. Sería de esperar que un salario mínimo, determinado más arriba del nivel de equilibrio previo, cause una pérdida de empleo entre los grupos de salario bajo. Según una revisión de Alan Hochstein de 13 estudios publicados entre 1970 y 1978, 12 reportaron que las leyes del salario mínimo estaban asociadas con considerables reducciones en el empleo, mientras que cuatro no reportaron ningún efecto significativo. (El total excede a 13 debido a que algunos de los estudios analizaron más de una serie de datos, y en algunos casos se obtuvieron resultados divergentes.) Ninguno de los estudios encontró una evidencia de que las leyes del salario mínimo hubieran incrementado alguna vez el empleo.

En general, las investigaciones más recientes también han confirmado este consenso. La tabla siguiente indica algunos de los resultados de un estudio realizado por Donald Deere, Kevin M. Murphy y Finis Welch que versan sobre los incrementos del salario mínimo que fueron aprobados en 1990 y 1991.

Reducción porcentual del empleo después de los incrementos del salario mínimo de 1990-1991

| GRUPO DE EDAD | SALARIO BAJO (%)* | CAMBIO EN EL EMPLEO (%)† |
|----------------|-------------------|--------------------------|
| Hombres | | |
| 15-19 | 44.5 | -15.6 |
| 20-24 | 14.2 | - 5.7 |
| 25-64 | 3.3 | - 2.4 |
| 65-69 | 14.0 | - 4.2 |
| Mujeres | | |
| 15-19 | 51.8 | -13.0 |
| 20-24 | 19.0 | - 4.2 |
| 25-64 | 8.8 | - 0.3 |
| 65-69 | 21.0 | + 3.1 |

*Porcentaje de empleados en el grupo de edad que recibieron menos de \$4.25 por hora entre el 1 de abril de 1989 y el 31 de marzo de 1990.

†Calculado como un cambio en el porcentaje de empleo entre el año que terminó el 31 de marzo de 1992 y el que finalizó el 31 de marzo de 1990, dividido entre el porcentaje empleado en 1990.

Fuente: los datos son de Deere, Murphy y Welch (1995), p. 48.

La tabla indica que los grupos de edad-sexo con las proporciones más altas de trabajadores con un salario bajo, en especial los grupos de 15-19 años de edad, sufrieron por lo general las reducciones proporcionales más grandes en el empleo. Esto es exactamente lo que predeciría el modelo competitivo. (Una posible excepción fueron las mujeres de 65-69 años pero, para empezar, sólo un porcentaje muy pequeño de este grupo estaba empleado.) Los investigadores también encontraron considerables efectos adversos para los otros grupos demográficos con elevadas proporciones de trabajadores con salario bajo, entre ellos las personas de raza negra y de ascendencia mexicana.

Además» los resultados de Estados Unidos que confirman el modelo competitivo por lo común han estado respaldados por las experiencias con salarios mínimos de países tan diferentes como Gran Bretaña, Singapur y Kenia.

Sin embargo, como una excepción, un estudio realizado por David Card y Alan Krueger obtuvo resultados que están en conflicto con el modelo competitivo. Después de un incremento en el salario mínimo de Nueva Jersey, el empleo de trabajadores con salarios bajos en dicho estado debió disminuir en relación con el del estado vecino de Pennsylvania --según la teoría competitiva-- pero más bien se encontró lo opuesto. Este sorprendente resultado ha provocado considerables controversias. En particular, una reciente reevaluación de los datos de Pennsylvania / Nueva Jersey, realizada por David Neumark y William Wascher', argumenta que si se interpreta en la forma apropiada, la evidencia respalda una vez más al modelo competitivo.

Comentario de J. Hirshleifer & D. Hirshleifer

Aquí es imposible analizar totalmente las ventajas y las desventajas de esta controversia. No obstante, como se hizo hincapié en el capítulo 1, el constante debate científico en la economía es algo saludable, incluso los resultados aparentemente bien establecidos, como los concernientes a los efectos de la legislación del salario mínimo sobre el empleo, deben ponerse a prueba en forma continua. Por otra parte, estas críticas deben validarse con estándares científicos elevados si es que se quiere vencer al fuerte consenso de creencias previo.

*Fuente: Artículo recogido en J. Hirshleifer & D. Hirshleifer: Microeconomía, Pearson Education, Sexta Edición, 2000.