

## Salario relativo, esfuerzo y oferta de mano de obra

Comparar el salario propio con el de otros y con sueldos anteriores puede afectar a la voluntad de trabajar y al esfuerzo en el trabajo

### DISCURSO DE ASCENSOR

Los estudios recientes indican que incluso la información irrelevante sobre el salario relativo –el sueldo comparado con el del pasado o con el de otros– afecta de manera significativa a la voluntad de trabajar (oferta de mano de obra) y al esfuerzo. Este efecto surge principalmente de aquellos cuya comparación de salario resulta desfavorable; por tanto, ganar menos que otros o que en el pasado reduce significativamente la voluntad de trabajar y el esfuerzo en el trabajo. La comparación favorable tiene efectos variados; por lo general, no afecta al esfuerzo, pero los efectos son positivos o nulos en la oferta de mano de obra. Por tanto, comprender cuándo el salario relativo aumenta la oferta de mano de obra y el esfuerzo puede ayudar a las empresas a diseñar estructuras salariales óptimas.

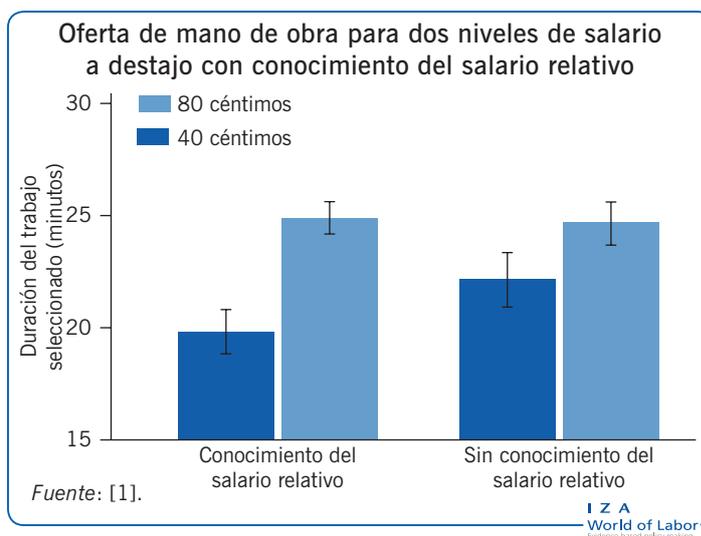
### HALLAZGOS CLAVE

#### Pros

- + El conocimiento del salario relativo que no aporta nueva información no debería, en teoría, afectar a la oferta de mano de obra ni al esfuerzo en el trabajo; pero sí lo hace.
- + Según los estudios recientes, el efecto del salario relativo es casi exclusivamente negativo y surge de aquellos que reducen su oferta de mano de obra y esfuerzos en el trabajo en respuesta a una comparación desfavorable.
- + El efecto del salario relativo está condicionado por el conocimiento de los trabajadores de la disparidad salarial; cuando se ofrece una razón aceptable de la disparidad salarial, no se observan consecuencias adversas.

#### Contras

- Aunque algunos estudios señalan que recibir un salario relativo favorable puede aumentar la oferta de mano de obra, no se observan resultados coherentes y, por tanto, no pueden inferirse efectos positivos generales.
- Aunque convincentes, los resultados recientes sobre el salario relativo se muestran solo en unos pocos entornos limitados.
- La mayor parte de la investigación se ha llevado a cabo en un entorno controlado en el que el salario de referencia relevante es simple; en la vida real, sin embargo, el salario de referencia relevante es a menudo complejo y, por tanto, es difícil generalizar a partir de los hallazgos.



### MENSAJE PRINCIPAL DE LOS AUTORES

La información sobre el salario relativo puede reducir la oferta de mano de obra y la productividad. La transparencia en la disparidad salarial y la productividad entre trabajadores y explicar la disparidad y la reducción salarial a los trabajadores pueden ayudar a determinar el éxito o fracaso de los programas de salarios relativos. Estos problemas pueden causar la compresión de salarios (disparidad salarial más baja frente a diferencia en productividad), distintas estructuras salariales por sector o habilidad y contribuir al desempleo. Tener en cuenta el entorno laboral al diseñar incentivos óptimos es clave y una disparidad salarial marcada es probablemente beneficiosa cuando está bien justificada o es privada.