

Por qué se estancan los salarios en áreas con pocos empleadores

Los oligopolios no son solo negativos para los consumidores: también reducen salarios donde pocas empresas concentran el empleo.



19 de diciembre de 2017

Cuando gigantes como Amazon o Walmart se implantan en un lugar, generalmente se les considera una bendición para el mercado laboral local. Después de todo, generan puestos de trabajo y, presumiblemente, tienen un efecto positivo en la economía de la zona.

Pero, además de reducir el desempleo, la llegada de un gigante así también puede hacer que bajen los salarios, lo que explicaría el estancamiento de las remuneraciones en muchas

áreas.

La clave es la concentración del mercado de trabajo, como explicaba el profesor del IESE [José Azar](#) en los Comentarios de Coyuntura Económica de enero de 2018, que publica trimestralmente la división de Alumni del IESE:

En 2017, Ioana Marinescu, Marshall Steinbaum y yo publicamos un [artículo](#) que da un primer paso para medir la concentración del mercado laboral respecto de varios puestos en ciudades estadounidenses. Utilizamos para ello un conjunto de datos excepcional, extraído de CareerBuilder.com, la mayor página web de búsqueda de empleo en Estados Unidos, que recoge en torno a un tercio de todas las ofertas de trabajo en el país.

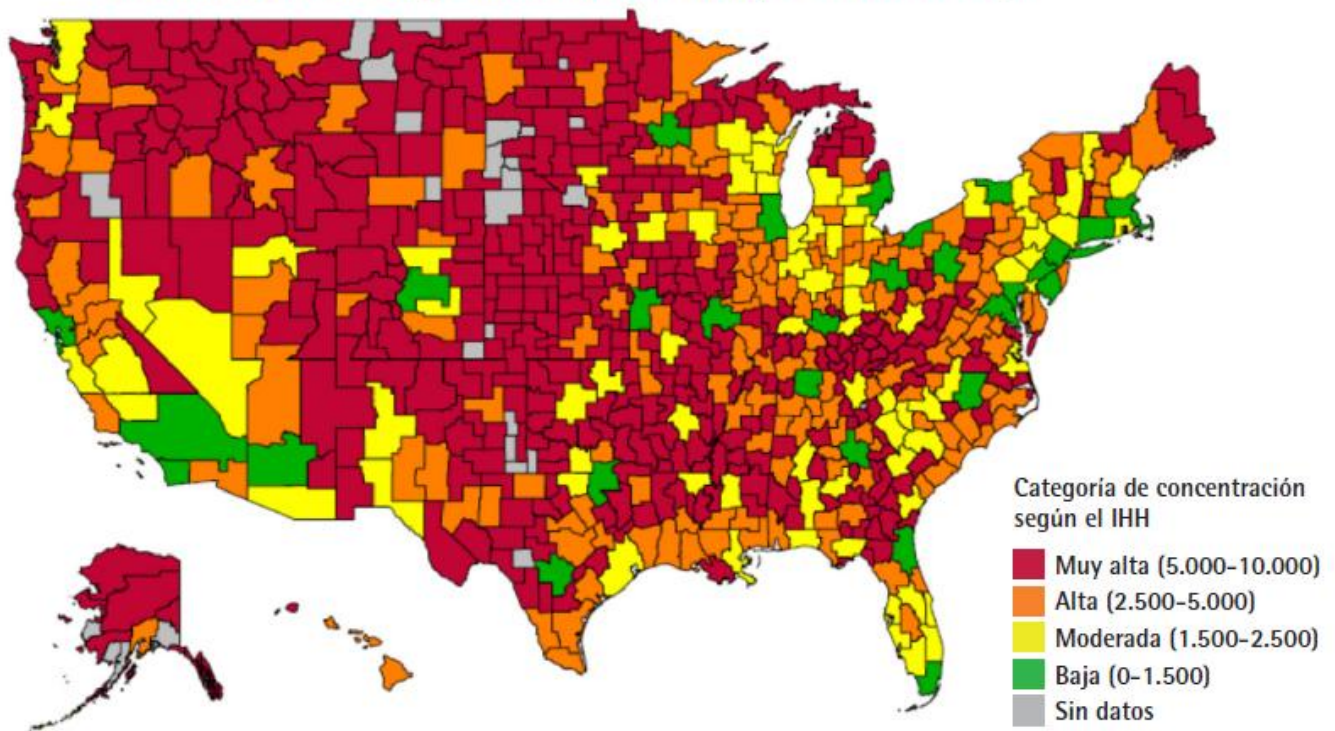
El conjunto de datos contiene alrededor de treinta de las categorías profesionales más comunes, tales como enfermeros, camioneros, secretarios, contables y especialistas en soporte informático.

Para cada trimestre, ciudad y profesión, calculamos el Índice de Herfindahl y Hirschman (IHH), que es la medida de concentración de mercado más comúnmente utilizada y suele emplearse para calibrar el poder de mercado en mercados de productos.

Descubrimos que el mercado de trabajo en Estados Unidos está muy concentrado, especialmente en las ciudades más pequeñas, tal como ilustra la siguiente figura:

IHH promedio por *commuting zone*, basado en el porcentaje de ofertas de trabajo

IHH promedio por *commuting zone*, basado en el porcentaje de ofertas de trabajo



Nota: Esta figura muestra el promedio del IHH para los mercados laborales durante el periodo 2010Q1-2013Q4, tomando el código de ocupación de seis dígitos SOC. Las categorías utilizadas para indicar los niveles de concentración según el IHH son: "Baja", IHH entre 0 y 1.500; "Moderada", IHH entre 1.500 y 2.500; "Alta", IHH entre 2.500 y 5.000; y "Muy alta", IHH entre 5.000 y 10.000. Estas categorías se corresponden con las directrices del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio, salvo porque hemos añadido la distinción adicional entre niveles de concentración altos y muy altos en el umbral de 5.000. Las participaciones en el mercado se definen como la suma de los puestos vacantes publicados en CareerBuilder.com por una empresa concreta en un mercado y trimestre concretos, dividida entre el total de ofertas de trabajo publicadas en la página web en dicho mercado y trimestre.

Por qué la llegada de gigantes como Amazon o Walmart puede estancar las remuneraciones

Asimismo, encontramos una fuerte relación negativa entre la concentración del mercado laboral y los salarios. En el análisis, controlamos las características de la ciudad y la ocupación, así como los cambios a lo largo del tiempo que son comunes a todas las ocupaciones dentro de una misma ciudad. También controlamos la "rigidez" del mercado laboral, una medida de cuántas vacantes hay para cada trabajador que busca empleo en un mercado de trabajo.

Obsérvese aquí la diferencia clave entre rigidez y concentración: la primera se basa en el número de vacantes, incluso si todas ellas las publica un reducido número de empresas. Por lo tanto, aunque la rigidez sea alta, el mercado puede seguir estando muy concentrado. Si

mantenemos constante el nivel de rigidez, la concentración tiene un efecto negativo en los salarios.

Por otra parte, el hecho de que muchos mercados laborales estén concentrados puede cambiar nuestra valoración del impacto económico que tiene el crecimiento de grandes empresas como Walmart y Amazon. Por ejemplo, la revista *The Economist* proporcionó datos en un artículo reciente que mostraban que los salarios en los condados donde se ubicaba un almacén de Amazon solían reducirse en comparación con los de otros condados».

En definitiva, cuando la mayoría de contrataciones de un área las realiza un número relativamente pequeño de empresas, puede que esas compañías no tengan que competir con otros empleador

es para hacerse con el talento local. Por lo tanto, tienen el poder de reducir los salarios. Se trata de un mercado dominado por los compradores, con consecuencias negativas para el salario promedio. Entender cómo se produce esto puede conducir a mejores decisiones políticas y organizativas para fomentar el crecimiento de los salarios y una competencia saludable.

Sobre la investigación

Para elaborar su [artículo](#), los autores utilizaron datos de CareerBuilder.com que abarcan desde principios de 2009 hasta finales de 2012 e hicieron sus propios cálculos sobre la concentración de empleadores en más de 8.000 mercados laborales de Estados Unidos.

José Azar ha contado con el apoyo financiero de la Secretaria d'Universitats i Recerca del Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya (Ref.2016 BP00358).

TAMBIÉN PUEDE INTERESARTE:

[¿Aumentar el salario mínimo destruye empleo? Depende del mercado laboral](#)

[¿Por qué los salarios son tan bajos?](#)

[La IA aumenta la demanda de directivos y redefine sus competencias](#)



José Azar

Profesor en la Universidad de Navarra e Investigador Asociado en el IESE. Está especializado en cuestiones de defensa de la competencia, gobierno corporativo y ha investigado sobre la concentración del mercado laboral.

www.iese.edu/es/insight