

La competencia en el mercado y el salario ejecutivo

La mayor competencia afecta a los incentivos salariales que las empresas dan a sus directivos y también a las estructuras salariales en general

DISCURSO DE ASCENSOR

La desregulación y la compensación de directivos son dos temas importantes de la agenda política y académica. El primero ha sido una recomendación política significativa en vistas de los efectos negativos asociados a un reglamento excesivamente restrictivo para los mercados y la economía. El segundo se relaciona con el gran aumento del salario de los altos ejecutivos y la naturaleza del vínculo entre salario y rendimiento. En la medida en que la competencia del mercado de productos pueda afectar a los programas de incentivos que ofrecen las empresas a sus ejecutivos, el análisis de los efectos de la competencia en la estructura de compensación puede ser informativo a la hora de crear políticas.

HALLAZGOS CLAVE

Pros

- + Es probable que los cambios en la reglamentación para facilitar el proceso de creación de empresas fomenten el crecimiento de la producción y el empleo sin costes adicionales para el público en general.
- + Para motivar a sus directivos y conseguir su esfuerzo, las empresas diseñan contratos de empleo que vinculen sus salarios con su rendimiento; los programas de compensación de ejecutivos también están relacionados con los niveles de competencia del mercado de productos.
- + Las políticas orientadas a aumentar la competencia en los mercados pueden ayudar a reducir las ineficiencias asociadas a los directivos ineficaces que prevalecen en industrias menos competitivas.

Contras

- Los obstáculos para crear una empresa tienen efectos negativos en la economía (por ej., en la competencia, innovación, empleo y salarios).
- Aunque la mayoría de los estudios indican que el aumento de la competencia produce mayores incentivos para los directivos, este no es siempre el caso necesariamente.
- Como las empresas pueden sustituir el salario fijo por uno variable (y viceversa), el efecto general que tienen los cambios en la competencia en el salario de los ejecutivos continúa incierto.

MENSAJE PRINCIPAL DE LOS AUTORES

El salario ejecutivo está relacionado con el nivel competitivo del mercado de productos. Pero, aunque la mayoría de las reformas políticas que fomentan la competencia refuerzan el vínculo entre competencia y salario según el rendimiento, también puede ocurrir que aumentar la competencia reduzca los incentivos. Asimismo, como las empresas pueden cambiar sus estructuras salariales, los cambios en la competencia no siempre afectan al salario de los CEO. Por tanto, las políticas para reducir la desigualdad salarial deben tener en cuenta las idiosincrasias del mercado y estos efectos diferentes. La mayor competencia a través de, por ejemplo, la desregulación tiene el potencial de ofrecer incentivos directos a los directivos para que obtengan un buen rendimiento. Esto puede reducir las ineficiencias asociadas a una mala dirección.

