



## Los mercados y la fijación de los precios. Mercado de trabajo

---

- ¡Qué feliz eres, tío! Aquí, baila que baila, mientras otros curra que curra...
- Que me han salido dos horas de clase a la semana.
- ¿Solo? Con eso no tienes ni para palomitas.
- ¡¿Qué no?! Tengo para tres meses de fiestiquis, conciertos, chuches y palomitas.
- Sí, y qué más. ¿Cuánto te pagan?
- ¡¿Quééé?! Me estás vacilando, ¿o qué? O sea, es que ni Lady Gaga en una gira mundial gana eso.
- Lady Gaga no sé, pero un “crack” del “clac-dance” como yo, seguro. ¡Mira si no!
- ¡Renovarse o morir, tío!

Las personas vendemos nuestro trabajo a las empresas a cambio de una cantidad de dinero, el salario. Con este dinero que recibimos, o bien adquirimos los bienes y servicios que las empresas producen o bien lo ahorramos.

En el mercado de trabajo el precio –en este caso, el salario– también vendrá dado por un equilibrio entre los deseos del comprador de trabajo, o sea, las empresas que desean pagar lo menos posible, y el vendedor de trabajo, es decir las personas que desean cobrar lo máximo posible. Dependiendo de la “fuerza de negociación” entre compradores y vendedores y la “cantidad de trabajo” disponible –es decir, la cantidad de oferta laboral que haya– el precio pactado o precio de equilibrio será mayor o menor.

Por ejemplo, si una empresa busca una persona para realizar un trabajo sencillo para el que no se necesite mucha cualificación, encontrará en el mercado muchos candidatos. En este caso los vendedores de trabajo –los candidatos– no tendrán demasiada fuerza para solicitar un salario alto, ya que hay muchas personas dispuestas a realizar ese mismo trabajo. En cambio si una empresa busca a una persona para realizar un trabajo que requiere mucha formación o poseer unas capacidades que no muchas personas tienen, en este caso el comprador –la empresa– tendrá que estar dispuesta a pagar más y el poder de negociación de la persona cualificada –el vendedor– será mayor. Una mayor cualificación y mayores capacidades suelen otorgar mayor poder de negociación y salarios más elevados. En este mercado, como en el de bienes y servicios, existe una legislación laboral que regula y tutela las relaciones entre trabajadores y empresas.

- ¿Pero de verdad que alguien te puede pagar para hacer el pavo?
- Pues los tres coles del barrio. Hago talleres de “clac-dance” para los chavales. Y desde que el programa sale por la tele mola el doble. Renovarse o morir, colega.
- O sea que yo aquí corrigiendo exámenes, preparando clases y tú, sin estudiar ni nada, así, por la cara...
- Querrás decir por los pies. ¿Qué, te doy una clase?
  
- No. Y menos por esa pasta...
- ¡Eh!

¿Pero por qué cobra más un futbolista que un profesor con dos carreras y un doctorado? ¿O por qué cobra más Leo enseñando a bailar que Adrián enseñando matemáticas?



Lo que puede hacer un futbolista de élite no muchas personas saben hacerlo y, en cambio, hay muchísimas personas dispuestas a pagar por verle jugar. Y aunque el profesor tenga una mayor cualificación académica, no habrá tanta gente dispuesta a asistir a sus clases y, además, pagar por ello. Seguro que hay personas que saben hacer cosas mucho más complicadas, más valiosas socialmente y que exigen de una formación más compleja que jugar bien al fútbol, pero estas habilidades quizá no supongan un salario muy alto simplemente porque la empresa que paga no va a vender o ingresar mucho con ellas. En cambio solo hay que pensar en los millones de personas que pagan por ver un partido de fútbol o por comprar la camiseta de un futbolista para entender la diferencia.

- ¿Sigues rallado? Porque si me has llamado para discutir, mejor lo dejamos para otro día...
- No, no, no. Paso de malos rollos. Te he llamado para ver si le encuentras la gracia a esto...
- “Conviértete en el genio de la aritmética: aprende diez chistes matemáticos en una hora y serás el rey de la fiesta”. No sé yo si molará eso de chistes con números...
- ¿Y si...? “¿Quieres ser el número uno? Monta tu número a base de números.”
- Tengo otra idea, pero es aún más penosa...
- Imposible.
- ¿A alguno de vosotros le interesarían clases de “mega-jumbo-dance”?
- ¿Mega qué?
- Por lo visto es un baile nuevo del momento.
- Ya veo que vosotros sois unos clásicos... Ni “flowers”, ¿no?
- Oye... ¿Y si nos apuntamos?

En el momento de entrar en el mercado laboral debemos preguntarnos: ¿Qué podemos ofrecer de diferente que nos haga más valiosos, más solicitados en el mercado? Seguramente una mayor y mejor formación son elementos clave que aumentan ese valor personal.