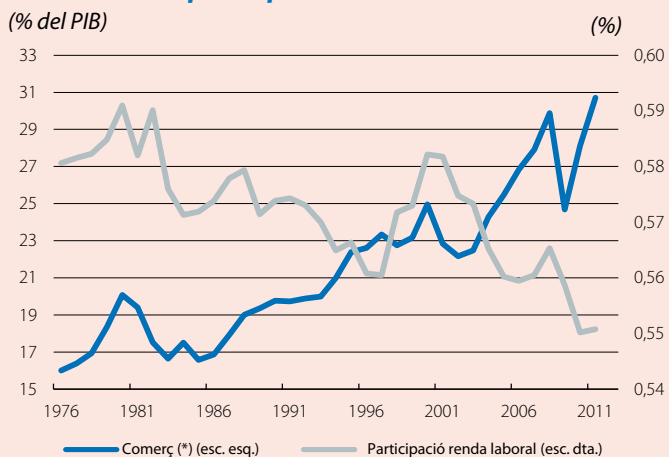


La globalització i la redistribució de la renda

El pes de les rendes del treball en la renda total ha disminuït a la majoria de països desenvolupats en les últimes dècades. En termes col·loquials, atesa la dimensió del pastís, la porció que es queden els treballadors s'ha reduït en el temps. Aquesta tendència ha coincidit amb un increment de la globalització econòmica. Estan relacionades les dues tendències? Podem atribuir la disminució de la part del pastís dels treballadors a l'augment de la globalització?

La globalització pot haver afectat la redistribució de la renda per diferents canals. El canal més directe és que, en l'actualitat, els treballadors competeixen a nivell global, no solament a nivell de país. Els canals indirectes són diversos, però un dels més estudiats és el menor pes dels sindicats en les economies desenvolupades.

Globalització i participació de la renda als EUA



Nota: (*) Comerç inclou les exportacions i les importacions de béns i de serveis.
Font: "la Caixa" Research, a partir de dades del Banc Mundial.

Comencem analitzant el primer. Els principals efectes de la globalització han estat l'augment en les possibilitats del comerç i la capacitat d'aprofitar els avantatges comparatius de cada país. Alguns economistes, per exemple, Baldwin (2012) o Basco i Mestieri (2013)⁽¹⁾, distingeixen dos tipus de globalització: (i) la primera globalització (des del final de la Segona Guerra Mundial fins a les acaballes dels vuitanta), caracteritzada per un descens dels aranzels, i (ii) la segona globalització (des del començament dels noranta), causada per la revolució de les tecnologies de la informació, les quals han comportat la disminució dels costos de comunicació. Les dues tenen en comú haver facilitat el comerç entre països. No obstant això, una diferència important entre les dues globalitzacions és que la segona ha permès trencar la cadena de valor. Un intercanvi representatiu de la primera globalització, en què el procés productiu s'iniciava i acabava dins de cada país, seria, per exemple, la venda de teles per part d'Anglaterra a Portugal a canvi de vi. L'exemple típic de la segona globalització és el de l'iPhone, que es dissenya als EUA i es fabrica a la Xina utilitzant components produïts a diferents països asiàtics. A més a més, l'adopció d'Internet ha canviat la naturalesa del bé comercialitzable. Serveixi d'exemple el fet que moltes empreses hagin traslladat el departament de comptabilitat o d'atenció al client a altres països o que, en alguns hospitals, la lectura de radiografies es deslocalitzi. Són serveis que, en els dos casos, es comercialitzen gràcies a Internet. En resum, la segona globalització ha ampliat la cistella de béns i de serveis susceptibles de ser comercialitzats i ha permès que diferents fases del procés productiu es desenvolupin a diferents països.

Un cop analitzades les particularitats de les dues globalitzacions, cal examinar si els seus efectes sobre les rendes salarials són semblats o diferents. En els dos casos, observem que les empreses obtenen més beneficis, perquè el mercat és més gran i són capaces de reduir els costos de producció. Per exemple, Anglaterra es podia especialitzar en la producció de teixits i incrementar, així, els guanys, i Apple pot vendre els seus productes a tots els mercats i produir cada component de l'iPhone al país més barat. No obstant això, malgrat que, en els dos casos, el pastís és més gran, *a priori* desconecem l'evolució del pes de les rendes salarials. Per respondre aquesta pregunta, cal identificar el tipus de treballador afectat a cada globalització. A la primera, els béns comercialitzats exigien una mà d'obra poc qualificada, de manera que els treballadors més afectats per la competència estrangera eren els que tenien un nivell educatiu més baix. En canvi, a la segona globalització, els béns comercialitzats necessiten treballadors amb una qualificació mitjana, de manera que els treballadors amb un nivell educatiu intermedi són els més perjudicats, a la qual cosa cal afegir l'agreujant que es recol·loquen en treballs amb un qualificació menor i amb salaris més baixos. És a dir, la globalització ha provocat que els productes (o una part de la producció) fabricats als països més avançats requereixin cada vegada menys treballadors i més capital. Per tant, les dues globalitzacions tenen efectes qualitius similars, però la segona afecta més treballadors i tendeix a intensificar la disminució relativa de les rendes salarials.

Un cop analitzades les particularitats de les dues globalitzacions, cal examinar si els seus efectes sobre les rendes salarials són semblats o diferents. En els dos casos, observem que les empreses obtenen més beneficis, perquè el mercat és més gran i són capaces de reduir els costos de producció. Per exemple, Anglaterra es podia especialitzar en la producció de teixits i incrementar, així, els guanys, i Apple pot vendre els seus productes a tots els mercats i produir cada component de l'iPhone al país més barat. No obstant això, malgrat que, en els dos casos, el pastís és més gran, *a priori* desconecem l'evolució del pes de les rendes salarials. Per respondre aquesta pregunta, cal identificar el tipus de treballador afectat a cada globalització. A la primera, els béns comercialitzats exigien una mà d'obra poc qualificada, de manera que els treballadors més afectats per la competència estrangera eren els que tenien un nivell educatiu més baix. En canvi, a la segona globalització, els béns comercialitzats necessiten treballadors amb una qualificació mitjana, de manera que els treballadors amb un nivell educatiu intermedi són els més perjudicats, a la qual cosa cal afegir l'agreujant que es recol·loquen en treballs amb un qualificació menor i amb salaris més baixos. És a dir, la globalització ha provocat que els productes (o una part de la producció) fabricats als països més avançats requereixin cada vegada menys treballadors i més capital. Per tant, les dues globalitzacions tenen efectes qualitius similars, però la segona afecta més treballadors i tendeix a intensificar la disminució relativa de les rendes salarials.

(1) Vegeu R. Baldwin (2012), «Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going», *CTEI Papers*, CTEI-2012-2013. S. Basco i M. Mestieri (2013), «Heterogeneous Trade Costs and Wage Inequality: a Model of Two Globalizations», *Journal of International Economics*, vol. 89 (2), març 2013, p. 393-406.

Per comprovar la validesa d'aquestes hipòtesis hem de recórrer a les dades. Existeixen diferents treballs empírics (vegeu les referències Basco i Mestieri, 2013), els quals mostren que la globalització ha afectat la distribució de les rendes salarials i ha generat «polarització» (durant la segona globalització, els treballadors de nivell qualificat intermedi hi han sortit perdent en relació amb els treballadors de qualificació alta i baixa). En altres paraules, els treballadors de qualificació intermèdia han passat a exercir treballs de qualificació i de retribució baixes. Aquesta evidència en la distribució salarial suggereix, però no implica, el canvi en el pes relatiu de les rendes salarials. La millor manera per dilucidar aquesta qüestió és analitzar si les indústries més exposades a la competència estrangera han patit una caiguda més important del pes de les rendes salarials. Elsby *et al.* (2013)⁽²⁾ han fet aquest exercici per als EUA i confirmen la hipòtesi: efectivament, la participació del treball ha caigut més a les indústries on més ha augmentat la competència internacional. Per tant, aquest resultat confirma la idea que la deslocalització d'una part de la producció ha estat un factor important en la caiguda secular de la participació del treball. Atès que la globalització és un procés continu i que la competència a nivell global s'intensificarà en el futur, aquests resultats impliquen que la millor política per assegurar que els llocs de treball romanguin als països desenvolupats és incrementar la productivitat dels treballadors. Ja que els països desenvolupats tenen avantatge comparatiu en treball qualificat, la inversió en educació reforçaria aquesta primàcia i ajudaria a recol·locar els treballadors que perdessin la feina a causa de la globalització en llocs de treball millors. Una altra mesura possible seria millorar les infraestructures que permetin guanyar en competitivitat i que comportin que les diferències salarials en relació amb els països no desenvolupats hagin de ser més grans perquè les empreses desitgin deslocalitzar la producció.

Com es recordarà, el segon canal indirecte pel qual s'argumenta que la globalització ha influït en la redistribució de les rendes ha estat la pèrdua gradual de rellevància dels sindicats a la majoria de països desenvolupats. L'anàlisi formal de les causes de la disminució del pes dels sindicats queda fora de l'abast d'aquest Dossier. Només assumirem que és un fet, i que la globalització, en obligar els països rics a competir amb països amb menys protecció sindical, n'és una de les causes. No obstant això, sí ens interessa estudiar quina és la relació del paper dels sindicats amb la distribució del pastís. La premissa inicial és la següent: si els sindicats perden presència, el poder negociador relatiu dels empresaris augmenta i, per tant, els treballadors perceben una part menor de la producció de l'empresa. D'aquí s'inferiria que la pèrdua de pes dels sindicats s'associa a una disminució de la remuneració salarial. De nou, l'evidència empírica (en aquest cas, l'informe de l'OCDE del 2012) ens ha de servir per corroborar si existeix una relació directa entre el canvi en el percentatge de treballadors afectats pel conveni col·lectiu i el canvi en el pes de les rendes salarials. En el segon gràfic d'aquest article, no s'observa cap correlació. Constatem, per exemple, que les rendes salarials han baixat de forma important a Itàlia i a Suècia, però el canvi en la cobertura del conveni col·lectiu ha estat petit. Una possible crítica a aquesta anàlisi seria que els efectes no s'observen entre països, sinó, exclusivament, entre les diferents indústries d'un país. Seguint la lògica que el poder dels sindicats varia en funció de les indústries, Elsby *et al.* (2013) van analitzar si, a les indústries dels EUA en què el pes dels sindicats s'havia reduït més, també havia disminuït més el pes de les rendes salarials i no van trobar cap efecte diferencial. Per tant, tot indica que la pèrdua d'importància dels sindicats no explica la disminució del pes de la remuneració del treball.

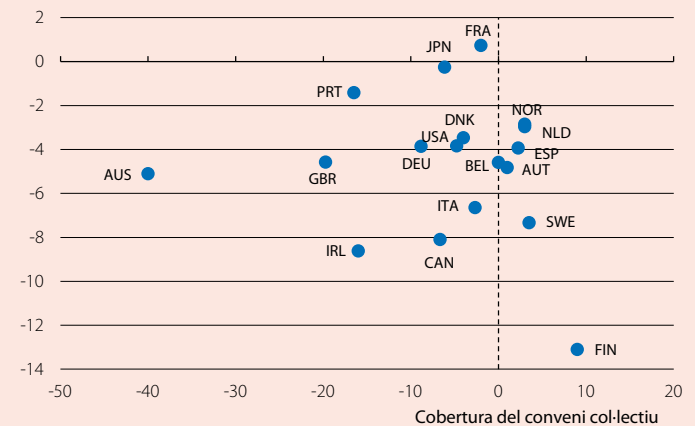
Per concloure, fins avui ens hem beneficiat d'alguns efectes positius de la globalització, com l'augment de productes o la possibilitat de poder-los comprar a preus més assequibles (és a dir, de l'increment de la dimensió del pastís). Malgrat tot, això ha anat acompanyat d'un canvi important en la distribució de la renda, el qual ha afectat, en especial, les classes mitjanes. En aquest context, la política educativa i les mesures de competitivitat que millorin la qualitat de la producció són determinants perquè el conjunt de la població es beneficiï dels efectes positius de la globalització sense que empitjori la distribució de la renda.

Sergi Basco

Departament d'Economia Europea, Àrea d'Estudis i Anàlisi Econòmica, "la Caixa"

Evolució de les rendes salarials i cobertura del conveni col·lectiu

Participació del treball



Font: "la Caixa" Research, a partir de dades de l'OCDE 2012.

(2) Vegeu M. Elsby, B. Hobijn i A. Sahin (2013), «The Decline of the U.S. Labor Share», *Brookings Papers*, setembre del 2013.