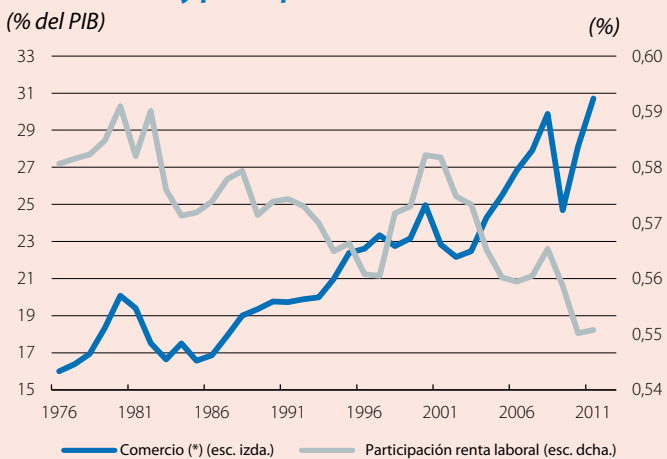


## La globalización y la redistribución de la renta

El peso de las rentas del trabajo en la renta total ha disminuido en la mayoría de países desarrollados durante las últimas décadas. En términos coloquiales, dado el tamaño del pastel, la porción que se quedan los trabajadores se ha ido reduciendo en el tiempo. Esta tendencia ha coincidido con un incremento de la globalización económica. ¿Están ambas tendencias relacionadas? ¿Podemos atribuir la disminución de la parte del pastel de los trabajadores al aumento de la globalización?

La globalización puede haber afectado a la redistribución de la renta por distintos canales. El canal más directo es que, en la actualidad, los trabajadores compiten a nivel global, no solamente a nivel de país. Los canales indirectos son varios, pero uno de los más estudiados es el menor peso de los sindicatos en las economías desarrolladas.

### Globalización y participación de la renta en EE. UU.



**Nota:** (\*) Comercio son exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

**Fuente:** "la Caixa" Research, a partir de datos del Banco Mundial.

de telas por parte de Inglaterra a Portugal a cambio de vino. El ejemplo típico de la segunda globalización es el del iPhone, que se diseña en EE. UU. y se fabrica en China utilizando componentes producidos en distintos países asiáticos. Además, la adopción de Internet ha cambiado la naturaleza del bien comercializable. Sirva de ejemplo el hecho de que muchas empresas hayan trasladado el departamento de contabilidad o de atención al cliente a otros países, o que en algunos hospitales la lectura de radiografías se deslocalice. Son servicios que, en todos los casos, se comercializan gracias a Internet. En resumen, la segunda globalización ha ampliado la cesta de bienes y servicios susceptibles de ser comercializados y ha permitido que distintas fases del proceso productivo se desarrollen en distintos países.

Tras analizar las particularidades de cada una de las globalizaciones, es preciso examinar si sus efectos sobre las rentas salariales son parecidos o distintos. En ambos casos observamos que las empresas obtienen más beneficios porque el mercado es mayor y son capaces de reducir sus costes de producción. Por ejemplo, Inglaterra podía especializarse en la producción de tejidos e incrementar así sus ganancias, y Apple puede vender sus productos a todos los mercados y producir cada componente del iPhone en el país más barato. Sin embargo, aunque en ambos casos el tamaño del pastel es mayor, *a priori* desconocemos la evolución del peso de las rentas salariales. Para responder a esta pregunta es preciso identificar el tipo de trabajador afectado en cada una de las globalizaciones. En la primera, los bienes que se comercializaban exigían una mano de obra poco cualificada, por lo que los trabajadores más afectados por la competencia extranjera eran los de menor nivel educativo. En contraste, en la segunda globalización, los bienes que se comercializan necesitan de trabajadores con una cualificación media, por lo que son los trabajadores de nivel educativo intermedio los más perjudicados, a lo que cabe añadir el agravante de que se recolocan en trabajos de menor cualificación y menor salario. Es decir, la globalización ha provocado que el tipo de productos (o parte de la producción) que se fabrica en los países más avanzados requiera cada vez menos trabajadores y más capital. Por tanto, ambas globalizaciones tienen efectos cualitativos similares, pero la segunda afecta a más trabajadores y tiende a exacerbar la disminución relativa de las rentas salariales.

Empecemos analizando el primero. Los principales efectos de la globalización han sido el aumento en las posibilidades del comercio y la capacidad de aprovechar las ventajas comparativas de cada país. Algunos economistas, por ejemplo, Baldwin (2012) o Basco y Mestieri (2013)<sup>(1)</sup> distinguen dos tipos de globalización: (i) la primera globalización (desde el término de la Segunda Guerra Mundial hasta finales de los ochenta), caracterizada por un descenso de los aranceles; y (ii) la segunda globalización (desde principios de los noventa), causada por la revolución de las tecnologías de la información que disminuyeron los costes de comunicación. Ambas tienen en común haber facilitado el comercio entre países. Sin embargo, una diferencia importante entre una y otra globalización es que la segunda permitió romper la cadena de valor. Un intercambio representativo de la primera globalización, en la cual el proceso productivo se iniciaba y terminaba dentro de cada país, sería, por ejemplo, la venta

(1) Véase, Baldwin, R. (2012), «Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going», CTEI Papers, CTEI-2012-3. Basco, S., Mestieri, M. (2013). «Heterogeneous Trade Costs and Wage Inequality: A Model of Two Globalizations», Journal of International Economics, Vol. 89, Issue 2, March 2013, pp. 393-406.

Para comprobar la validez de estas hipótesis debemos recurrir a los datos. Existen distintos trabajos empíricos (véanse referencias en Basco y Mestieri, 2013) que muestran cómo la globalización ha afectado la distribución de las rentas salariales generando «polarización» (los trabajadores de nivel cualificado intermedio han salido perdiendo en relación con los trabajadores de cualificación alta y baja durante la segunda globalización). En otras palabras, trabajadores de cualificación intermedia han pasado a desempeñar trabajos de cualificación y retribución baja. Esta evidencia en la distribución salarial sugiere, pero no implica, el cambio en el peso relativo de las rentas salariales. La mejor manera para dilucidar esta cuestión es analizar si las industrias que están más expuestas a la competencia extranjera han sufrido una caída mayor del peso de las rentas salariales. Elsby *et al.* (2013)<sup>(2)</sup> han hecho este ejercicio para los EE. UU. y confirman la hipótesis: la participación del trabajo efectivamente ha caído más en las industrias donde

más ha aumentado la competencia internacional. Por lo tanto, este resultado confirma la idea de que la deslocalización de parte de la producción ha sido un factor importante en la caída secular de la participación del trabajo. Dado que la globalización es un proceso continuo y la competencia a nivel global se intensificará en el futuro, estos resultados implican que la mejor política para asegurar que los trabajos permanezcan en los países desarrollados es aumentar la productividad de sus trabajadores. Puesto que los países desarrollados tienen ventaja comparativa en trabajo cualificado, la inversión en educación reforzaría esta primacía y ayudaría a recolocar a los trabajadores que perdieran su trabajo a causa de la globalización en trabajos mejores. Otra medida posible sería mejorar infraestructuras que permitan ganar en competitividad y obliguen a que las diferencias salariales respecto a los países no desarrollados deban ser mayores para que las empresas deseen deslocalizar su producción.

Como se recordará, el segundo canal indirecto a través del cual se argumenta que la globalización ha influido en la redistribución de las rentas ha sido la paulatina pérdida de relevancia de los sindicatos en la mayoría de países desarrollados. El análisis formal de las causas de la disminución del peso de los sindicatos está fuera del alcance de este Dossier; solamente asumiremos que es un hecho y que la globalización, al obligar a los países ricos a competir con países con menor protección sindical, es una de las causas. No obstante, sí nos interesa estudiar cuál es la relación del papel de los sindicatos con la distribución del pastel. La premisa inicial es la siguiente: si los sindicatos pierden presencia, el poder negociador relativo de los empresarios aumenta y, por lo tanto, los trabajadores perciben una parte menor de la producción de la empresa. De ahí se inferiría que el detrimento del peso de los sindicatos se asocia a una disminución de la remuneración salarial. Nuevamente, la evidencia empírica (en este caso, el informe de la OCDE de 2012) nos ha de servir para corroborar si existe una relación directa entre el cambio en el porcentaje de trabajadores afectados por el convenio colectivo y el cambio en el peso de las rentas salariales. En el segundo gráfico que reproducimos en el presente artículo no se observa ninguna correlación. Reparamos, por ejemplo, en que las rentas salariales han bajado intensamente en Italia y Suecia, pero que el cambio en la cobertura del convenio colectivo ha sido pequeño. Una posible crítica a este análisis sería que los efectos no se observan entre países sino exclusivamente entre las distintas industrias de un país. Siguiendo la lógica que el poder de los sindicatos difiere según las industrias, Elsby *et al.* (2013) analizaron si en las industrias de EE. UU. en las que el peso de los sindicatos se había reducido más también había disminuido más el peso de las rentas salariales, y no encontraron ningún efecto diferencial. Por tanto, todo indica que la pérdida de importancia de los sindicatos no explica la disminución del peso de la remuneración del trabajo.

Para concluir, hasta la fecha nos hemos beneficiado de los efectos positivos de la globalización como el aumento de productos o poder comprarlos a precios más asequibles (es decir, del incremento del tamaño del pastel). No obstante, ello ha venido acompañado de un importante cambio en la distribución de la renta, que ha afectado especialmente a las clases medias. En este contexto, la política educativa y medidas de competitividad que mejoren la calidad de la producción son determinantes para que el conjunto de la población se beneficie de los efectos positivos de la globalización sin que empeore la distribución de la renta.

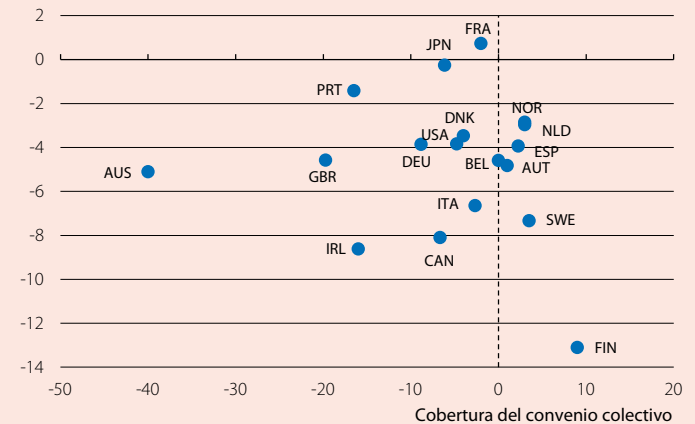
Sergi Basco

Departamento de Economía Europa, Área de Estudios y Análisis Económico, "la Caixa"

(2) Véase, Elsby, M., Hobijn, B., Sahin, A. (2013). «The decline of the U.S. Labor Share», Brookings Papers, September 2013.

## Evolución de rentas salariales y cobertura del convenio colectivo

Participación del trabajo



Fuente: "la Caixa" Research, a partir de la OCDE 2012.