

# El PODER desde el PUEBLO

Florence Jaumotte y Carolina Osorio Buitron

**L**A DESIGUALDAD ha crecido en muchas economías avanzadas desde los años ochenta, en gran parte debido a la concentración del ingreso en el extremo más alto de la distribución. Los indicadores de desigualdad han aumentado sustancialmente, pero la novedad más llamativa es el fuerte y continuo aumento de la proporción del ingreso total correspondiente al 10% de la población que más gana, algo que el indicador de desigualdad más tradicional, el coeficiente de Gini (véase gráfico 1), refleja solo parcialmente.

El índice de Gini es un indicador  *sintético*  que mide la diferencia media de ingresos entre dos personas cualesquiera dentro de la distribución. Su valor es cero si todos ganan el mismo ingreso dentro de un país y 100 (o 1) si una persona recibe todo el ingreso.

Si bien cierto grado de desigualdad puede elevar la eficiencia al reforzar los incentivos para trabajar e invertir, estudios recientes indican que una mayor desigualdad se asocia

con un crecimiento más bajo y menos sostenible en el mediano plazo (Berg y Ostry, 2011; Berg, Ostry y Zettelmeyer, 2012), aun en las economías avanzadas (OCDE, 2014). Además, una creciente concentración del ingreso en la escala superior de la distribución puede reducir el bienestar de la población si permite que quienes más ganan manipulen el sistema económico y político en beneficio propio (Stiglitz, 2012).

El aumento de la desigualdad en las economías avanzadas suele explicarse por un cambio tecnológico sesgado hacia la calificación laboral y la globalización, las cuales han aumentado la demanda relativa de trabajadores calificados, beneficiando a los grupos de ingresos superiores frente a quienes ganan el ingreso promedio. Pero la tecnología y la globalización fomentan el crecimiento económico, y es poco lo que las autoridades pueden o están dispuestas a hacer para revertir estas tendencias. Además, si bien los países de ingreso alto

**Ante una menor sindicalización en las últimas décadas, crecieron los ingresos en las categorías más altas**

Votación en la asamblea anual del Congreso de Sindicatos, Bournemouth, Reino Unido.



también se han visto afectados por el cambio tecnológico y la globalización, en ellos la velocidad y magnitud del aumento de la desigualdad ha sido diferente.

En consecuencia, los estudios económicos recientes se han centrado en los efectos de los cambios institucionales, citándose a menudo la desregulación financiera y la reducción de las tasas marginales del impuesto sobre la renta personal como factores importantes del aumento de la desigualdad. En cambio, el papel desempeñado por las instituciones del mercado laboral — como la disminución en la tasa de afiliación sindical y la caída del salario mínimo en relación con la mediana del ingreso— ha estado menos presente en los recientes debates. En un documento de próxima publicación, analizamos este lado de la ecuación.

Estudiamos las causas del aumento de la desigualdad a partir de la relación entre las instituciones del mercado laboral y la distribución del ingreso, analizando la experiencia de las economías avanzadas desde comienzos de la década de 1980. La opinión generalizada es que los cambios en la sindicalización o el salario mínimo afectan a los trabajadores de ingresos bajos y medios, pero no tienden a ejercer un impacto directo en quienes ganan más.

Si bien nuestros resultados son congruentes con opiniones anteriores acerca de los efectos del salario mínimo, encontramos fuertes evidencias de que la menor sindicalización trae aparejada una mayor participación de los grupos de ingresos más altos en las economías avanzadas durante el período 1980–2010 (por ejemplo, véase gráfico 2), lo cual contradice los preconceptos acerca de los canales de influencia de la densidad sindical en la distribución del ingreso. Este es el aspecto más novedoso de nuestro análisis, que crea el marco para futuros estudios sobre el vínculo entre la erosión de los sindicatos y el aumento de la desigualdad en los niveles más altos.

## Cambios en el extremo superior de la distribución

Los estudios económicos han señalado diversos canales a través de los cuales los sindicatos y el salario mínimo pueden afectar la distribución del ingreso en los niveles inferiores y medios, tales como la dispersión salarial, el desempleo y la redistribución. En nuestro estudio, sin embargo, también consideramos la posibilidad de que un debilitamiento de los sindicatos pueda determinar una mayor proporción de los ingresos más altos, y formulamos hipótesis acerca de las razones.

Los principales canales por los cuales las instituciones del mercado laboral inciden en la desigualdad del ingreso son los siguientes:

**Dispersión salarial:** Generalmente se piensa que la sindicalización y el salario mínimo reducen la desigualdad al contribuir a igualar la *distribución salarial*, algo que los estudios económicos confirman.

**Desempleo:** Algunos economistas sostienen que, si bien la existencia de sindicatos más fuertes y un salario mínimo más alto reducen la desigualdad salarial, también pueden incrementar el desempleo al mantener los salarios por encima del nivel de equilibrio del mercado, generando una mayor *desigualdad del ingreso bruto*. Pero el respaldo empírico de esta hipótesis no es muy sólido, al menos dentro de los mecanismos institucionales observados en las economías avanzadas (véanse Betcherman, 2012; Baker *et al.*, 2004; Freeman, 2000; Howell *et al.*, 2007; OCDE, 2006). Por ejemplo, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, en solo 3 de 17 estudios reseñados se observó una asociación robusta entre densidad sindical (o cobertura de la negociación) y un desempleo general más elevado.

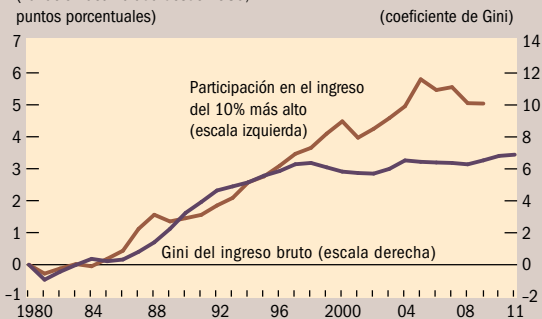
**Redistribución:** Los sindicatos fuertes pueden inducir a las autoridades a avanzar en la redistribución, sea porque movilizan a los trabajadores a votar por partidos que prometen redistribuir

Gráfico 1

### Más para los niveles más altos

Con el tiempo, quienes más ganan han adquirido una participación cada vez mayor en el ingreso de las economías avanzadas, exacerbando la desigualdad.

(variación acumulada desde 1980, puntos porcentuales)



Fuentes: Bases de datos World Top Income y Standardized World Income Inequality (versión 4.0).

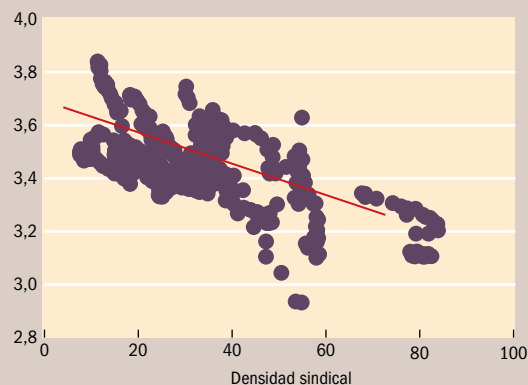
Nota: El coeficiente de Gini es cero si todos ganan el mismo ingreso dentro de un país y 100 si una persona recibe todo el ingreso. Economías avanzadas = Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza. Promedio simple. Respecto a la proporción del ingreso del 10% más alto, se excluye a Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal y el Reino Unido debido a falta de datos suficientes.

Gráfico 2

### Para ser justos

Una menor sindicalización en las economías avanzadas se correlaciona con un aumento de la participación del 10% de los niveles de más alto ingreso.

(log de la participación del 10% más alto en el ingreso bruto, 1980–2010)



Fuentes: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, y base de datos Standardized World Income Inequality (versión 4.0).

Nota: Economías avanzadas = Alemania, Australia, Canadá, España, Estados Unidos, Francia, Irlanda, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Portugal, Suecia y Suiza. La densidad sindical es la proporción de trabajadores afiliados a sindicatos.

el ingreso o porque impulsan a todos los partidos políticos a hacerlo. Históricamente, los sindicatos han cumplido un papel importante en la instauración de derechos sociales y laborales fundamentales. A la inversa, su debilitamiento puede llevar a una menor redistribución y una mayor *desigualdad del ingreso neto* (es decir, después de impuestos y transferencias).

**Poder de negociación de los trabajadores y proporción de los grupos de ingresos más altos:** Una menor densidad sindical puede elevar la *participación de los grupos de ingresos más altos* al reducir el poder de negociación del trabajador. Naturalmente, esa *participación* está mecánicamente influenciada por lo que ocurre en el nivel inferior de la distribución del ingreso. Si la desindicalización debilita la renta de los trabajadores de ingresos medios y bajos, aumenta necesariamente la participación que tienen en el ingreso la remuneración de los directivos y la renta de los accionistas. La intuición indica que el debilitamiento de los sindicatos reduce el poder de negociación de los trabajadores *en relación con los propietarios del capital*, incrementando la proporción de la renta de capital, más concentrada en el extremo superior que los salarios y sueldos. Además, esa mayor debilidad puede reducir la influencia de los trabajadores en las decisiones empresariales que benefician a *quienes más ganan*, como en el tamaño y la estructura de la remuneración de los altos ejecutivos.

Para estudiar el papel de la sindicalización y el salario mínimo en el aumento de la desigualdad, utilizamos técnicas econométricas en una muestra que incluye a todas las economías avanzadas para las cuales hay datos disponibles y los años 1980 a 2010. Examinamos la relación entre diversos indicadores de desigualdad (participación en el ingreso del 10% superior, Gini del ingreso bruto, Gini del ingreso neto) y las instituciones del mercado laboral, así como una serie de variables de control, que incluyen otros importantes determinantes de la desigualdad, tales como la tecnología, la globalización (competencia de trabajadores extranjeros de bajo costo), la liberalización financiera y las tasas marginales máximas del impuesto sobre la renta personal, además de las tendencias mundiales comunes de esas variables. Nuestros resultados confirman que la caída de la sindicalización se asocia fuertemente con el aumento de la participación en el ingreso del extremo más alto.

Si bien la causalidad es difícil de establecer, la caída de la sindicalización parece ser un determinante clave de la mayor participación de los ingresos del nivel superior. Esta observación es válida aun después de considerar los cambios en el poder político, las modificaciones en las normas sociales relativas a la desigualdad, las variaciones sectoriales del empleo (tales como la desindustrialización y el creciente papel del sector financiero) y los aumentos del nivel educativo. La relación entre la densidad sindical y el Gini del ingreso bruto también es negativa, pero algo más débil, quizá porque el índice de Gini subestima los aumentos de la desigualdad en el nivel máximo de la distribución.

También observamos que la desindicalización se asocia con una menor redistribución del ingreso y que la reducción del salario mínimo eleva considerablemente la desigualdad general.

En promedio, la caída de la sindicalización explica alrededor de la mitad del aumento de 5 puntos porcentuales en la participación del 10% de mayor ingreso, y aproximadamente la mitad del alza del índice de Gini para el ingreso neto obedece a la desindicalización.

## Estudios futuros

Nuestro estudio se centra en la sindicalización como un indicador simple del poder de negociación de los trabajadores, pero es preciso investigar también qué aspectos de la sindicalización (por ejemplo, negociación colectiva, arbitraje) resultan más exitosos y si algunos aspectos pueden ser más negativos para la productividad y el crecimiento económico.

No resulta claro si el aumento de la desigualdad provocado por el debilitamiento de los sindicatos es bueno o malo para la sociedad. Aunque la mayor participación en el ingreso de quienes más ganan podría reflejar un aumento relativo de su productividad (desigualdad buena), quizá la remuneración que reciben supere lo que su contribución al producto de la economía amerita, fenómeno que los economistas denominan extracción de renta (desigualdad mala). La desigualdad también podría perjudicar a la sociedad al permitir que esos grupos manipulen el sistema económico y político.

Tales casos justificarían la adopción de reformas del gobierno corporativo que den a todas las partes interesadas —trabajadores, directivos y accionistas— intervención en las decisiones sobre la remuneración de los ejecutivos; un mejor diseño de los contratos de remuneración ligada al desempeño, especialmente en un sector financiero proclive a asumir riesgos; y la reafirmación de las normas laborales que permiten a los trabajadores que así lo deseen negociar en forma colectiva. ■

*Florence Jaumotte es Economista Principal y Carolina Osorio Buitrón es Economista, ambas del Departamento de Estudios del FMI.*

*El presente artículo se basa en un documento del FMI, de próxima publicación, elaborado por las autoras.*

### Referencias:

- Baker, Dean, Andrew Glyn, David R. Howell y John Schmitt, 2004, "Labor Market Institutions and Unemployment: Assessment of the Cross-Country Evidence", en *Fighting Unemployment: The Limits of Free Market Orthodoxy*, editado por David R. Howell, págs. 72–118.
- Berg, Andrew y Jonathan Ostry, 2011, "Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?", *IMF Staff Discussion Note 11/08* (Washington: Fondo Monetario Internacional).
- Berg, Andrew, Jonathan Ostry y Jeromin Zettelmeyer, 2012, "What Makes Growth Sustained?", *Journal of Development Economics*, vol. 98, No. 2, págs. 149–66.
- Betcherman, Gordon, 2012, "Labor Market Institutions: A Review of the Literature", *World Bank Policy Research Paper No. 6276* (Washington).
- Freeman, Richard B., 2000, "Single Peaked Vs. Diversified Capitalism: The Relation Between Economic Institutions and Outcomes", *NBER Working Paper No. 7556* (Cambridge, Massachusetts: Oficina Nacional de Investigación Económica).
- Howell, David R., Dean Baker, Andrew Glyn y John Schmitt, 2007, "Are Protective Labor Market Institutions at the Root of Unemployment? A Critical Review of the Evidence", *Capitalism and Society*, vol. 2, No. 1.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 2006, *Employment Outlook* (París).
- , 2014, "Focus on Inequality and Growth", 9 de diciembre.
- Stiglitz, J., 2012, *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future* (Nueva York: W.W. Norton).