

El papel de los sindicatos en la lucha contra la desigualdad de ingresos

Por: Alexander Guschanski Y Özlem Onaran. CTXT. 25/11/2019

El aumento de la brecha entre ricos y pobres se explica más por los cambios producidos en el poder de negociación entre el capital y los trabajadores que por las consecuencias de la tecnología y la globalización

En los últimos 40 años hemos asistido a un notable incremento de la desigualdad en cuanto a ingresos personales y a un declive de la participación de los salarios en el PIB en las economías avanzadas y emergentes. ¿Se trata de consecuencias inevitables de la era de la automatización, o podemos diseñar políticas que inviertan estas tendencias? ¿Qué papel pueden desempeñar los sindicatos? ¿Y cuál sería el impacto del incremento de la igualdad sobre el empleo y el crecimiento económico?

1. La desigualdad de ingresos es elevada y va en aumento en la mayoría de los países

La renta nacional per cápita real (esto es, descontada la inflación) en España y en la UE15 es ahora más del doble que en la década de 1970. Por término medio tenemos más del doble de ingresos que nuestros padres. Esto suscita la pregunta siguiente: ¿por qué la percepción de los trabajadores es que no están mucho mejor y que, en algunos casos, están mucho peor que las generaciones anteriores? Para responder a esto tenemos que examinar las tendencias que, hasta hace poco, se han pasado por alto por muchos economistas y responsables políticos. En primer lugar, la proporción de la renta nacional del 1% más rico ha pasado de un 8,2% a un 9,8% en España (un incremento del 20%; Alvaredo, et al., 2019). En segundo lugar, mientras que en el año 1985 el 10% más rico de la población poseía tantos ingresos como el 50% de la población más pobre, la participación en los ingresos de ese 10% más rico ha venido aumentando continuamente (un 4,5% desde 1985), a la vez que los ingresos del 50% más pobre han ido disminuyendo (un 7% desde 1985). No es de extrañar que el coeficiente de Gini, la medida más extendida de la distribución de ingresos, se ha incrementado en un asombroso 42% entre 1987 y 2016 (UNU-WIDER, OCDE, 2019). La Gran recesión y la Crisis del Euro exacerbaron estas tendencias, de manera que el salario real medio es un 7% inferior al máximo

alcanzado en 2009 en España, tras un largo y dramático período de descenso de los salarios reales.

Para comprender por qué se ha producido esta fuerte tendencia a la desigualdad hay que examinar los cambios que se han producido en la participación de los salarios en la renta nacional. La mayoría de la gente depende de sus ingresos salariales, mientras que los ingresos del capital, provenientes de los beneficios empresariales, se concentran sobre todo en los más ricos. En otras palabras, los salarios se distribuyen de una manera más equitativa que los beneficios empresariales, que las rentas del capital. Por tanto, un descenso de la proporción de los salarios suele significar que los colectivos con menos ingresos salen perdiendo con respecto a los hogares más ricos. Las cuatro últimas décadas se han caracterizado por un brusco descenso de la participación de los salarios en la renta nacional tanto en las economías de la OCDE como en las emergentes. En España, la participación de los salarios en la renta nacional cayó desde el 72,9% en 1975 hasta el 60,6% en 2019 (AMECO, 2019). Cabe destacar que la bajada de la participación de los salarios ha recaído principalmente sobre quienes tenían salarios medios-bajos y bajos, mientras que los sueldos de los directivos con ingresos muy elevados han crecido mucho. Efectivamente, las personas con salarios medios y bajos han sufrido un doble golpe, tienen acceso a una porción cada vez más reducida de un pastel salarial que cada vez es más pequeño.

2. Las causas de la desigualdad de ingresos se encuentran en la reducción del poder de negociación de los trabajadores

Los cambios producidos en la capacidad de negociación entre el capital y el trabajo han sido el principal motivo que explica esta tendencia a la desigualdad. Se han producido cambios socioeconómicos radicales en las últimas décadas, en particular:

- El cambio tecnológico, específicamente el uso creciente de la robótica y de las tecnologías de la información y las comunicaciones;
- La creciente importancia de las cadenas de valor mundiales entre las economías avanzadas y las emergentes, con acontecimientos señalados como la entrada de China en la OMC y el aumento de las migraciones;
- Los directivos han orientado la gestión empresarial cada vez en mayor medida hacia el cortoplacismo y la creación de “valor para los accionistas”;
- En la mayoría de los países de la OCDE se han producido cambios en el marco

institucional en el que se desarrolla la negociación colectiva, lo que incluye un importante descenso de la densidad sindical y de la cobertura de los convenios colectivos;

En nuestro estudio hemos analizado la repercusión de estos factores sobre la participación de los salarios en distintos sectores en 14 países de la OCDE, incluida España (Guschanski y Onaran, 2017). Nuestras conclusiones indican que los cambios producidos en el poder de negociación explican más de dos tercios del descenso de la participación de los salarios en la renta nacional. Ello tiene que ver principalmente con el fuerte deterioro de la densidad sindical y la reducción del estado del bienestar. En España, después de la transición de los años 70, la densidad sindical disminuyó menos que en el Reino Unido o EE. UU., pero sigue siendo cinco puntos porcentuales inferior al máximo alcanzado en 1993, y en un nivel muy bajo (14,8% en 2016) en comparación con otros miembros de la OCDE. Nuestros datos indican que, si no fuera por la relativa estabilidad el índice de densidad sindical que hay en España, la participación de los salarios en la renta nacional habría disminuido aún más. Según nuestras investigaciones, los sindicatos son particularmente eficaces a la hora de incrementar los salarios de los trabajadores poco cualificados, especialmente cuando se coordina la negociación colectiva y su grado de cobertura es alto. Sin embargo, en los países donde la cobertura de la negociación colectiva es baja, las medidas a escala nacional, como el gasto social gubernamental, son más importantes para determinar el poder de negociación de los trabajadores. Una reciente investigación del FMI confirma que hay un impacto positivo de la densidad sindical sobre la distribución de los salarios, ya que los sindicatos influyen en que se moderen los salarios muy elevados (Jaumotte y Osorio Buitrón, 2015).

A MENUDO SE SEÑALA A LAS MIGRACIONES COMO EL FENÓMENO OCASIONADO POR LA GLOBALIZACIÓN QUE TIENE MÁS IMPORTANCIA EN EL INCREMENTO DE LA DESIGUALDAD. SIN EMBARGO, SEGÚN NUESTRAS INVESTIGACIONES, ES LA DESLOCALIZACIÓN, ES DECIR, EL TRASLADO DE LA PRODUCCIÓN A PAÍSES CON BAJOS SALARIOS

A menudo se señala a las migraciones como el fenómeno ocasionado por la globalización que tiene más importancia en el incremento de la desigualdad. Sin embargo, según nuestras investigaciones, es la deslocalización, es decir, el traslado

de la producción a países con bajos salarios, la principal causa del impacto negativo de la globalización en las sociedades desarrolladas. El cambio tecnológico tiene un efecto negativo debido a la automatización de las tareas rutinarias; sin embargo, no es la única causa de la fuerte reducción de la participación de los salarios en la renta nacional, concretamente de los obreros poco cualificados. Por el contrario, nuestros datos apuntan a que ha sido la pérdida de poder de negociación de los trabajadores lo que ha impedido que estos se hayan beneficiado en igual medida que el capital de los avances tecnológicos. El incremento del empleo femenino en el marco de un sistema de negociación colectiva que ha tenido hasta ahora una escasa representación de las trabajadoras y de una débil legislación en materia de igualdad salarial ha sido también un elemento que ha contribuido a la caída de la participación de los salarios en la renta nacional. Por último, también hemos encontrado que en Gran Bretaña la reducción del peso de la remuneración de los trabajadores en la renta nacional ha sido ocasionada por la creciente orientación de la gestión empresarial a crear “valor para los accionistas” y por el aumento de la financiarización de la actividad empresarial (Guschanski y Onaran, 2018).

Entonces, ¿cómo invertir la desigualdad? La clave es el desarrollo de un marco institucional que establezca un equilibrio en el poder de negociación entre los trabajadores y los accionistas, entre el trabajo y el capital. Las relaciones laborales están determinadas por las instituciones y las políticas, y estas pueden ser modificadas para contrarrestar el impacto negativo que, hasta ahora, han tenido el cambio tecnológico y la globalización sobre la desigualdad. Los efectos negativos de la apertura comercial o de la integración mundial no son algo inevitable, son la consecuencia de las actuales políticas nacionales e internacionales que están basadas en la austeridad persistente y en las políticas de precarización del empleo en aras de la flexibilidad del mercado laboral. Para hacer frente a la creciente desigualdad de rentas es preciso reestructurar el marco institucional y político en el que se desarrollan la negociación colectiva y garantizar que la capacidad negociadora de los trabajadores esté más equilibrada con la del capital.

Concretamente, el impacto negativo de la globalización o del cambio tecnológico puede ser considerablemente moderado o contrarrestado mediante:

- El fortalecimiento del poder de negociación de los trabajadores a través de mejorar la legislación sobre los sindicatos, volviendo a regular el mercado laboral y ampliando la cobertura de la negociación colectiva;
- El incremento del salario mínimo legal y la puesta en marcha de procedimientos

para lograr un aumento progresivo del salario mínimo hasta el nivel de un salario digno; aceleración de este proceso a través del uso de la contratación pública;

- Mejorar y fortalecer la legislación sobre igualdad salarial y representación de las mujeres en la negociación colectiva;
- Reorientación de las políticas macroeconómicas con el objetivo de garantizar el pleno empleo y reequilibrar tanto las relaciones de poder en la negociación colectiva como la estructura de la economía;
- Reducción sustancial de la jornada laboral en paralelo con el crecimiento histórico de la productividad con compensación salarial, al menos, para quienes tienen salarios por debajo de la media;
- Implantación de un sistema impositivo diseñado adecuadamente y de una gobernanza corporativa que genere incentivos para reducir los pagos de dividendos y las recompras de acciones e incremente los salarios en línea con el crecimiento de la productividad, incluyendo mayores gravámenes fiscales para los beneficios empresariales y las ganancias de capital, y prohibición de las recompras de acciones; desvinculación de la remuneración de los directivos del valor de las acciones; inclusión de los representantes de los trabajadores, y de la sociedad en general, en los consejos de administración de las empresas;

Es probable que el reciente auge del populismo político –desde el brexit hasta Trump o el nacionalismo de la Europa continental– sea en parte una respuesta ante el incremento de la desigualdad. En lugar de los principales motores de creación desigualdad que hemos identificado en nuestro análisis, a menudo se culpa a los migrantes, ya que constituyen un blanco fácil: son visibles, mientras que los procesos socioeconómicos como la financiarización de la economía y la deslocalización son menos tangibles. Nuestra investigación indica que estas estrategias populistas no conducirán a ninguna mejora de la igualdad, sino que reducirán el poder de negociación de los trabajadores al desviar la atención de los factores institucionales reales que están detrás de la caída de la participación de los salarios en la renta nacional.

3. El aumento de la desigualdad de ingresos acarrea consecuencias económicas negativas.

Nuestra investigación muestra que este conjunto de políticas daría lugar a una situación en la que todos saldrían beneficiados, *win-win* en términos anglosajones,

caracterizada por una sociedad radicalmente más justa y un mayor crecimiento económico (Onaran y Obst, 2015; Onaran y Galanis, 2014; Stockhammer y Onaran, 2004). El descenso de la participación de los salarios en el PIB a lo largo de las tres últimas décadas ha estado acompañado de un crecimiento más débil de la producción. Las tasas de crecimiento de España aparentemente más altas de los años 2000–07 parecen, si volvemos la vista atrás, un espejismo: en esos años lo que posibilitó el incremento del consumo, en el contexto estructural de una pérdida de peso de los salarios, fue el creciente endeudamiento de los hogares. Un modelo de crecimiento muy frágil que se derrumbó al llegar la Gran Recesión de 2007-2008.

La política económica neoliberal solo considera a los salarios como costes para las empresas. Cuando la proporción de salarios se reduce, aumentan los beneficios. Como consecuencia de ello, la visión neoliberal de la economía considera que cuando se reducen los salarios se incrementan los beneficios, se impulsa el crecimiento; las inversiones empresariales se recuperan y las exportaciones son más competitivas gracias a la reducción de los costes laborales. En este tipo de razonamiento es en el que se basan las políticas de la Unión Europea que apuestan por la moderación salarial, y que son responsables de la reducción de la protección del empleo con el objetivo de incrementar la flexibilidad del mercado laboral. Sin embargo, los economistas neoliberales no logran explicar las razones de la persistencia de la caída de la participación del trabajo en la renta y la reducción de las tasas de crecimiento en la UE y otras grandes economías.

La respuesta se encuentra en la otra cara de esta historia: los salarios no son un mero coste económico que se detrae de los beneficios de la empresa, sino la fuente de la demanda en la economía. Debido a que la mayoría de las personas que tienen ingresos medios y bajos dependen de sus sueldos, incrementar la participación de los salarios en el PIB implica, en la práctica, una redistribución de la renta desde los hogares de ingresos altos hacia los de ingresos medios y bajos, que dedican una mayor proporción de sus ingresos al consumo que los ricos. Así pues, un incremento de la participación de los salarios en el PIB aumentará el gasto de los hogares, lo que a su vez generará mayor demanda para las empresas y estimulará sus inversiones. De este modo, los salarios desempeñan un doble papel en la economía: los incrementos salariales son, al mismo tiempo, un coste para las empresas y la posibilidad de aumentar las ventas; reducen los beneficios, y, sin embargo, a la vez los pueden aumentar.

Tanto el efecto negativo en el consumo de un menor peso de los salarios en la

economía como que haya un mayor efecto positivo sobre la inversión y las exportaciones netas dependerán de la estructura de la economía, como por ejemplo, la diferente propensión al consumo de los salarios y los beneficios, la sensibilidad de la inversión a las ventas frente a la rentabilidad, el impacto de los costes laborales sobre los precios, la intensidad de mano de obra que requiera la producción, la sensibilidad de las exportaciones e importaciones a la relación entre los precios nacionales y los exteriores, y la importancia de los mercados extranjeros con respecto al tamaño de la economía. Dado que, en teoría, es posible cualquiera de estas situaciones, el impacto es una cuestión empírica.

4. Puede existir una recuperación impulsada por los salarios en España y en Europa

Investigaciones recientes indican que en España, los efectos positivos de un incremento del peso de los salarios en la economía compensan cualquier consecuencia negativa sobre los beneficios empresariales o las exportaciones. España crece más deprisa con más igualdad en la distribución de la renta, no con menos, lo que técnicamente se denomina una economía “dirigida por los salarios” (Onaran y Obst, 2016).

Obst et al. (2017) consideran que un incremento del 1% de la participación de los salarios en la renta nacional incrementaría el PIB español en un 0,8%. Los efectos son considerablemente mayores si tenemos en cuenta el comportamiento de los socios comerciales de la economía española. Las repercusiones positivas de una reducción salarial que, en teoría, se producen al incrementar la competitividad-precio de las exportaciones desaparecen si todos los países realizan juntos los mismos recortes salariales, lo que se llama el modelo de “empobrecer al vecino” (*beggar thy neighbour*). Esto es lo que ha caracterizado la política económica de las cuatro últimas décadas en la UE-15, en las que hemos asistido a un descenso de la participación de los salarios en todos los países miembros. Poseemos sólidas pruebas empíricas para concluir que las economías de España y de la UE en su conjunto están “dirigidas por los salarios” y que, por tanto, obtendrían un gran beneficio de un incremento simultáneo en la participación de los salarios en la renta (Onaran y Obst, 2016; Obst, Onaran, Nikolaidi, 2017). Un incremento simultáneo del 1% en la participación de los salarios en el PIB de todos los miembros de la UE15 incrementaría el PIB en un 1,64%.

El positivo impacto de los incrementos salariales se amplifica si se combina una

política económica que apueste por una fiscalidad progresiva de impuestos y un incremento de la inversión pública. Según unos modelos económicos realizados por Obst et al. (2017) si en todos los países miembros de la UE15 se produjera: un aumento del 1% en la participación de los salarios en la renta, combinado con un crecimiento del gasto público del 1% del PIB, un incremento del 1% en el tipo impositivo medio sobre el capital y un recorte del tipo impositivo medio sobre las rentas del trabajo del 1%, todo ello daría lugar a un incremento del PIB del 6,7% en la UE15 (Obst, Onaran, Nikolaidi, 2017). La inversión privada también crece, debido a que la inversión pública la complementa, y a que las expectativas de ventas futuras fomentan la inversión en lugar de que los accionistas solo busquen los beneficios cortoplacistas. Por tanto, los incrementos salariales y el impulso a la inversión estimulan el crecimiento de la productividad. El balance presupuestario público también mejora gracias al mayor crecimiento económico y a los mayores ingresos fiscales derivados de él.

NUESTRAS INVESTIGACIONES INDICAN QUE DETRÁS DE ESTA TENDENCIA SE ENCUENTRAN LOS CAMBIOS PRODUCIDOS EN EL PODER DE NEGOCIACIÓN ENTRE EL CAPITAL Y LOS TRABAJADORES, MÁS QUE EN LAS SUPUESTAS CONSECUENCIAS INEVITABLES DEL CAMBIO TECNOLÓGICO Y LA GLOBALIZACIÓN

Conclusión

La renta total ha venido creciendo pero los trabajadores no han recibido lo que les correspondería en justicia. Mientras los ingresos de las rentas bajas se han estancado en muchos países, los de los más ricos han seguido aumentando. Esta tendencia se refleja en un descenso de la participación de los salarios PIB. Nuestras investigaciones indican que detrás de esta tendencia se encuentran los cambios producidos en el poder de negociación entre el capital y los trabajadores, más que en las supuestas consecuencias inevitables del cambio tecnológico y la globalización. Por consiguiente, está en nuestras manos hacer que las instituciones establezcan unas reglas del juego más equilibradas que apuesten por la igualdad de oportunidades, de manera que se equilibre el poder de los trabajadores en la negociación colectiva en relación con el del capital, y se recupere la participación de los salarios de los trabajadores en la renta nacional que se ha perdido en las cuatro últimas décadas.

Tenemos sólidas pruebas empíricas para concluir que un incremento de la igualdad en la distribución de la renta conduciría a un mayor crecimiento. El motivo es que España es una economía dirigida por los salarios y, por consiguiente, los efectos positivos de una reducción de la desigualdad de ingresos compensan cualquier efecto negativo. Este efecto sería aún más potente si se viera respaldado por un paquete de políticas públicas progresistas y si se diera simultáneamente en todos los estados miembros de la UE o en todo el mundo. Aunque el impulso de un incremento global coordinado de los salarios pueda parecer una vana ilusión, en realidad en las cuatro últimas décadas ha estado sucediendo justo lo contrario: el peso de los salarios ha disminuido simultáneamente, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes.

Este texto se basa en gran medida en el trabajo de Onaran, Ö. y Guschanski, A. (2018) “Win-Win: How Tackling Inequality Improves Growth and Distribution”. En Harrop, A. (ed.) *Raising the bar*, Londres, Fabian Society, págs. 45–54.

[LEER EL ARTÍCULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ.](#)

Fotografía: CTXT

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvaredo, F., Atkinson, A. B., Piketty, T., Sáez, E. y Zucman, G. *The World Inequality Database*. Disponible en: <http://www.wid.world>. [Consultado: octubre de 2019].

AMECO: base de datos macroeconómica anual de la Comisión Europea. Acceso en línea: http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm. [Consultado: octubre de 2019].

Guschanski, Alexander y Onaran, Özlem (2018) [The labour share and financialisation: Evidence from publicly listed firms](#). Greenwich Papers in Political Economy, Business School, Londres.

Guschanski, A. y Onaran, Ö. (2018), [‘Determinants of the wage share: a cross-country comparison using sectoral data’](#), CESifo Forum.

Guschanski, Alexander y Onaran, Özlem (2017) [The political economy of income distribution: industry level evidence from 14 OECD countries](#)

. Greenwich Papers in Political Economy, University of Greenwich Business School, Londres.

Jaumotte, F. y Osorio Buitrón, C. (2015) *Inequality and Labor Market Institutions*, IMF Staff Discussion Notes, Washington D.C., FMI.

Kohler, K.; Guschanski, A.; Stockhammer, E. (2019), '[The impact of financialisation on the wage share. A theoretical clarification and empirical test](#)', Cambridge Journal of Economics, 43(4). págs. 937–974.

Obst, Thomas, Onaran, Özlem y Nikolaidi, Maria (2017) [The effect of income distribution and fiscal policy on growth, investment, and budget balance: the case of Europe](#). Greenwich Papers in Political Economy, University of Greenwich Business School, Londres.

OCDE (2019), Income inequality (indicator). doi: 10.1787/459aa7f1-en (Consultado: octubre de 2019).

Onaran, Özlem y Galanis, Giorgos (2014) [Income distribution and growth: a global model](#). *Environment and Planning A*, 46:2489-2513.

Onaran, Özlem y Obst, Thomas (2016) [Wage-led growth in the EU15 member states: the effects of income distribution on growth, investment, trade balance, and inflation](#). *Cambridge Journal of Economics*, 40(6):1517-1551.

Onaran, Ö. y Guschanski, A. (2018) 'Win-Win: How Tackling Inequality Improves Growth and Distribution'. En Harrop, A. (ed.) *Raising the bar*, Londres, Fabian Society, págs. 45–54.

Stockhammer, Engelbert y Onaran, Özlem (2004). [Accumulation, distribution and employment: a structural VAR approach to a Kaleckian macro model](#). *Structural Change and Economic Dynamics*, 15(4):421-447.

UNU-WIDER, 'World Income Inequality Database (WIID3.4)'.

Fecha de creación

2019/11/24