



Organización
Internacional
del Trabajo

Informe mundial sobre salarios 2012/2013

Los salarios y el crecimiento equitativo

Informe mundial sobre salarios

Informe Mundial sobre Salarios 2012/2013

Los salarios y el crecimiento equitativo

La Organización Internacional del Trabajo

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) fue fundada en 1919 para promover la justicia social y contribuir así a una paz universal y duradera. La OIT es la institución mundial responsable de la elaboración y supervisión de las normas internacionales del trabajo. Es la única agencia de las Naciones Unidas de carácter tripartito ya que representantes de gobiernos, empleadores y trabajadores participan en conjunto en la elaboración de sus políticas y programas, así como la promoción del trabajo decente para todos. Esta forma singular de alcanzar acuerdos da una ventaja a la OIT, al incorporar el conocimiento «del mundo real» sobre empleo y trabajo.

Informe Mundial sobre Salarios 2012/2013

Los salarios y el crecimiento equitativo

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a pubdroit@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifrro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

Informe Mundial sobre Salarios 2012/2013: Los salarios y el crecimiento equitativo
Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2013

salario / salario mínimo / empleo / desempleo / ingreso de los hogares / productividad del trabajo / recesión económica /
países desarrollados / países en desarrollo
13.07

ISBN 978-92-2-326236-5 (Impreso)
ISBN 978-92-2-326237-2 (PDF)

También disponible en PDF en inglés: ISBN 978-92-2-126237-4; francés: ISBN 978-92-2-226237-3;
árabe: ISBN 978-92-2-526237-0; chino: ISBN 978-92-2-626237-9; portugués: ISBN 978-92-2-826237-7;
ruso: ISBN 978-92-2-426237-1.

También disponible en ePUB (Kindle y iBook) en español: ISBN 978-92-2-326923-4; inglés: ISBN 978-92-2-126923-6;
francés: ISBN 978-92-2-226923-5.

Datos de catalogación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones y los productos electrónicos de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolos a Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza. También pueden solicitarse catálogos o listas de nuevas publicaciones a la dirección antes mencionada o por correo electrónico a pubvente@ilo.org. Vea nuestro sitio en la red: www.ilo.org/publns.

Esta publicación ha sido realizada por el Servicio de Producción, Impresión
y Distribución de Documentos y Publicaciones (PRODOC) de la OIT.
*Creación gráfica, concepción tipográfica, compaginación, preparación de manuscritos,
lectura y corrección de pruebas, impresión, y distribución.*

PRODOC vela por la utilización de papel proveniente de bosques gestionados
de manera durable y responsable desde el punto de vista medioambiental y social.

Código: DTP-WEI-CORR-ATA-DISTR

Prefacio

La crisis mundial ha tenido repercusiones muy negativas para los mercados de trabajo de gran parte del mundo, y la recuperación está revelándose incierta e inaprensible. A escala mundial, los salarios medios han crecido, aunque a un ritmo menor que antes de la crisis. El *Informe Mundial sobre Salarios 2012/2013* muestra que el impacto de la crisis en los salarios dista mucho de ser uniforme.

En las economías desarrolladas, la crisis ha llevado a una «doble caída» de los salarios: los salarios medios reales disminuyeron en 2008 y de nuevo en 2011, y el panorama actual parece indicar que, en muchos de estos países, 2012 está registrando un crecimiento nulo o muy escaso de los salarios.

En las regiones emergentes, el crecimiento salarial ha sido, por lo general, más firme, con un crecimiento fuerte en Asia, y más modesto en África, América Latina y el Caribe.

En Europa Oriental y Asia Central la crisis condujo en 2009 a una caída de los salarios, que han recuperado valores positivos desde entonces, aunque a un ritmo relativamente menor.

A más largo plazo, el informe estima que, entre 2000 y 2011, el promedio de los salarios mensuales reales prácticamente se duplicó en Asia, aumentó un 18 por ciento en África, un 15 por ciento en América Latina y el Caribe, y un 5 por ciento en las economías desarrolladas. En Europa Oriental y Asia Central los salarios casi se multiplicaron por tres, pero partiendo de una base muy baja tras el hundimiento de la economía registrado en el decenio de 1990. En Oriente Medio, la disponibilidad de datos sobre salarios es limitada. Los datos de que se dispone indican que la baja productividad y las instituciones débiles han provocado un estancamiento de los salarios durante el último decenio.

El presente Informe Mundial sobre Salarios presenta datos sobre las tendencias salariales en todo el mundo y los compara con las tendencias en la producción laboral, analizando sus complejos efectos en la economía mundial para así arrojar algo de luz sobre los debates actuales en materia de distribución, competitividad y costos laborales. Cuando los salarios aumentan paralelamente a la productividad, ambos se mantienen sostenibles y estimulan el crecimiento de la actividad económica, aumentando el poder adquisitivo de los hogares. Sin embargo, durante un decenio o algo más antes de iniciarse la crisis, muchos países vieron cómo se rompía el eslabón entre salarios y productividad laboral, contribuyendo a crear desequilibrios económicos. El informe muestra que, desde el decenio de 1980, la mayoría de los países han experimentado una tendencia a la baja de la participación de los ingresos del trabajo, lo que significa que se ha destinado una proporción menor de la renta anual a la remuneración de la mano de obra y una proporción mayor a las rentas procedentes del capital. Esta situación se ha dado sobre todo en los países que han registrado un estancamiento de los salarios, pero también en aquellos en que los salarios reales han sufrido un fuerte aumento. En el ámbito social y político, esta tendencia está creando la percepción de que los trabajadores y sus

familias no están recibiendo la parte justa de la riqueza a la que han contribuido. En el plano económico, podría hacer peligrar el ritmo y la sostenibilidad del futuro crecimiento económico al restringir el consumo de los hogares basado en los salarios. Esto es particularmente cierto allí donde la era del consumo basado en el endeudamiento ha conducido a un largo período en el que los hogares deben saldar deudas contraídas con anterioridad.

A escala mundial, si bien algunos países pueden mantener una balanza comercial favorable o salir de la recesión gracias a las exportaciones, lo hacen a expensas de la generación de déficit en los países importadores y de la reubicación de puestos de trabajo. Para evitar situaciones de competencia que repercutan negativamente en los países vecinos, la vía del crecimiento económico sostenible y equilibrado debe abrirse a través del consumo doméstico en los países con superávit y basarse en un crecimiento de los salarios paralelo a la productividad. La coordinación internacional puede contribuir a lograr resultados equitativos que beneficien a todos los países.

Muchos países del mundo están intentando abordar estos problemas, a menudo a través de la aplicación de políticas innovadoras. Confío en que el presente Informe Mundial sobre Salarios les ayude y estimule un planteamiento renovado de las cuestiones que, hoy por hoy, revisten una importancia fundamental para la toma de decisiones a nivel internacional.



Guy Ryder
Director General de la OIT

Índice

Prefacio	v
Agradecimientos	xi
Resumen ejecutivo	xiii

Parte I Principales tendencias de los salarios

1 El contexto económico mundial: crisis, recesión y empleo	1
1.1 Las tasas de crecimiento económico varían ampliamente por región	1
1.2 Las tasas mundiales de desempleo se mantienen altas	2
2 Salarios promedio reales	2
2.1 Desaceleración del crecimiento en un panorama complejo	2
2.2 La brecha salarial de género	5
3 Estimaciones regionales	8
3.1 El crecimiento general esconde una imagen compleja	8
3.2 Las economías desarrolladas	12
3.3 Europa del Este y Asia Central	17
3.4 Asia y el Pacífico	20
3.5 América Latina y el Caribe	27
3.6 Oriente Medio	30
3.7 África	33
4 Salarios mínimos y trabajadores pobres	37
4.1 Economías desarrolladas	37
4.2 Economías en desarrollo y emergentes	39

Parte II La participación del trabajo y el crecimiento equitativo en declinación

5 La caída de la participación del trabajo en el ingreso	43
5.1 Tendencias de la participación del trabajo	43
5.2 La brecha entre los salarios y la productividad	48
5.3 El papel de los mercados financieros y otros factores	51
6 Los efectos de la participación del trabajo en la renta sobre el crecimiento económico	57
6.1 Participación del trabajo y la demanda agregada en declinación: efectos ambiguos	57
6.2 En búsqueda de la participación óptima del trabajo	60
6.3 La «Gran Recesión» y la oportunidad para un crecimiento más equilibrado ..	63

Parte III Consecuencias para el crecimiento equitativo

7	Desequilibrios internos y externos	65
7.1	La distribución funcional y personal del ingreso	65
7.2	La reducción del consumo basado en el ingreso afecta a la recuperación	65
8	La reconexión de los salarios y la productividad	67
8.1	Acción coordinada en política	67
8.2	El fortalecimiento de las instituciones existentes	67
8.3	Más allá de los mercados del trabajo	68
8.4	Aspectos específicos de los países en desarrollo	68

Apéndices

Apéndice I.	Tendencias mundiales en salarios: temas metodológicos	71
Apéndice II.	Cómo una divergencia entre la productividad laboral y los salarios incide en los costos laborales unitarios y la participación de los salarios en la renta	79
Apéndice III.	Determinantes de la participación del trabajo	83
Apéndice IV.	El efecto de la participación del trabajo sobre la demanda agregada	93

Notas	99
Bibliografía	107

Cuadros

1.	Crecimiento salarial real acumulado por región desde 2000	8
2.	Dirección de los efectos de una disminución del 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta sobre el consumo privado de productos y servicios nacionales, inversión y exportaciones netas en 16 economías	58
A1	Grupos regionales	72
A2	Cobertura de la base de datos Global Wage Database, 2010	73
A3	Cobertura de la base de datos Global Wage Database, 2006-2011	74
A4	Factores que inciden en la participación del trabajo en la renta ajustada	88
A5	El impacto de factores externos sobre la participación del trabajo en la renta ajustada	89
A6	Descripción de los países incluidos en la estimación de los cuadros A4 y A5 y el recuadro A1	89

Gráficos

1. Crecimiento económico anual promedio, 1995-2012	1
2. Tasas de desempleo total en el mundo y en las economías desarrolladas, 2005-2011	3
3. Crecimiento del salario promedio real anual mundial, 2006-2011	3
4. La brecha salarial de género (BSG), 1999-2007 y 2008-2011	6
5. La brecha salarial de género en Estonia, 1993-2009	7
6. La brecha salarial de género en Noruega según la situación en el empleo, 2008-2011	7
7. Crecimiento de los salarios promedio anuales reales por región, 2006-2011	9
8. Comparación internacional de la remuneración neta por hora en el sector manufacturero, 2010	11
9. Tendencias en el crecimiento salarial nominal y la inflación en economías avanzadas, 2006-2011	12
10. Crecimiento anual del producto y del empleo en economías desarrolladas, 1999-2007 y 2008-2011	13
11. Crecimiento anual de los salarios reales y la productividad laboral en economías desarrolladas, 1999-2007 y 2008-2011	14
12. Crecimiento anual del producto y del empleo en Europa del Este y Asia Central, 1999-2007 y 2008-2011	18
13. Crecimiento anual de los salarios y de la productividad laboral en Europa del Este y Asia Central, 1999-2007 y 2008-2011	19
14. Índice de los salarios reales en la Federación de Rusia desde 1990	20
15. Crecimiento salarial promedio real anual en Asia, 2006-2011	21
16. Crecimiento anual del producto y del empleo en Asia, 1997-2007 y 2008-2011 ..	22
17. Crecimiento anual del producto y del número de asalariados en Asia, 1997-2007 y 2008-2011	23
18. Crecimiento anual de los salarios y la productividad laboral en Asia, 1997-2007 y 2008-2011	25
19. Crecimiento anual del producto y del empleo en América Latina y el Caribe, 1997-2007 y 2008-2011	26
20. Crecimiento económico y desempleo en América Latina y el Caribe, 2004-2011 ..	27
21. Crecimiento anual de los salarios promedio reales en el Brasil, 2006-2011	28
22. Crecimiento anual de los salarios y la productividad laboral en países seleccionados de América Latina y el Caribe, 2004-2011	29
23. Crecimiento anual del producto y del empleo en Oriente Medio, 1999-2007 y 2008-2011	31
24. Crecimiento anual de los salarios y la productividad laboral en Oriente Medio, 1999-2011	32
25. Crecimiento anual del producto y del empleo en África, 1999-2007 y 2008-2011 ..	34
26. Crecimiento anual del producto y del número de asalariados en África, 1999-2007 y 2008-2011	35
27. Crecimiento anual de los salarios y la productividad laboral en países seleccionados de África, 1999-2011	36

28.	Niveles del salario mínimo en economías desarrolladas seleccionadas (en dólares PPA) y como porcentaje de la mediana salarial a tiempo completo, 2010	38
29.	Crecimiento del salario mínimo en economías desarrolladas, 2006-2011	38
30.	Trabajadores pobres ocupados (que ganan menos de 1,25 dólares de los Estados Unidos y 2 dólares de los Estados Unidos por día), como porcentaje del total de ocupados	41
31.	Participación ajustada del trabajo en la renta en economías desarrolladas, Alemania, Estados Unidos y Japón, 1970-2010	44
32.	Participación ajustada del trabajo en la renta en economías en desarrollo y emergentes, 1970-2007	45
33.	Participación no ajustada del trabajo en la renta en China, 1992-2008	46
34.	Productividad y compensación por hora en los Estados Unidos, 1947 T1-2012 T1	49
35.	Tendencias de la productividad laboral y los salarios en Alemania, 1991-2011	50
36.	Tendencias en el crecimiento de los salarios promedio y la productividad laboral en economías desarrolladas	51
37.	Factores que inciden en la participación del trabajo en la renta	52
38.	Descomposición de cambios en la participación del trabajo en la renta promedio ajustada entre 1990-1994 y 2000-2004	55
39.	Los efectos macroeconómicos de la participación funcional del ingreso	57
40.	Costos laborales unitarios en una selección de países de la eurozona, 2000-2010	61
41.	Cambios en el balance de cuenta corriente y el endeudamiento de los hogares (países seleccionados), 2003-2010	62
A1	Efecto de una disminución de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta sobre el consumo privado de productos y servicios domésticos, inversión y exportaciones netas: a) consumo privado de productos y servicios; b) inversión; c) exportaciones netas	98

Recuadros

1.	Pobreza entre trabajadores asalariados	40
A1	Procedimiento de selección y estimación de datos: una metodología econométrica	83
A2	Datos, estimaciones y simulaciones	93



Global Wage Database de la OIT disponible en: www.ilo.org/salarios2012.

Escanee el código QR con su smartphone y acceda a la base de datos sobre salarios de la OIT.

Agradecimientos

Principales colaboradores

El informe fue preparado por personal del servicio de Condiciones de Trabajo y Empleo (TRAVAIL) de la OIT con contribuciones de colegas de otros departamentos de la OIT en Ginebra y oficinas exteriores, bajo la responsabilidad de Phillippe Marcadent, Director de TRAVAIL. Ha sido elaborado bajo la dirección de Patrick Belser, y es el resultado del trabajo en equipo entre Patrick Belser, Malte Luebker, Sangheon Lee, Andrés Marinakis, Kristen Sobeck, Daniel Vaughan-Whitehead, Jacobo Velasco y Rosalía Vázquez Álvarez. Rengin Gunaydin y Mila Daskalova realizaron una asistencia excelente en la investigación. Kristen Sobeck administró la base de datos Global Wage Database y generó los gráficos para la parte I. Malte Luebker revisó las estimaciones mundiales y regionales. Rosalía Vázquez Álvarez aportó sobre las políticas salariales en Oriente Medio y revisó la parte II del informe. Charlotte Beauchamp coordinó la edición y publicación. Christian Olsen diseñó la portada.

Contribuciones específicas

La parte II del informe se basa en un proyecto de investigación sobre «El análisis macroeconómico de los salarios» coordinado por Sangheon Lee (OIT, TRAVAIL). El proyecto incluyó contribuciones de Özlem Onaran (Universidad de Westminster), Giorgos Galanis (Universidad de Westminster y Universidad de Warwick), Marc Lavoie (Universidad de Ottawa), Engelbert Stockhammer (Universidad Kingston), Eckhard Hein (Escuela de Economía y Derecho de Berlín), Matthias Mund (Escuela de Economía y Derecho de Berlín), Servaas Storm (Universidad Tecnológica de Delft), C.W.M. Naastepad (Universidad Tecnológica de Delft), Till Van Treeck (Instituto de Políticas Macroeconómicas de Düsseldorf) y Simon Sturn (Universidad de Massachusetts Amherst). El proyecto se benefició también de aportes de Massimiliano La Marca (OIT, Integración de Políticas).

Agradecimientos especiales

Nuestros agradecimientos especiales a todo el equipo de OIT/SIALC (Sistema de Información y Análisis Laboral) en Panamá, en particular a Bolívar Pino, por proporcionar datos sobre salarios en América Latina y el Caribe; también para Steven Kapsos, por facilitar el análisis sobre la pobreza entre asalariados.

También quisiéramos agradecer a las siguientes personas por sus valiosas contribuciones y comentarios: Janine Berg, Fabio Bertranou, Evangelia Bourmpoula, Mónica Castillo, Juan Chacaltana, Matthieu Charpe, Miguel del Cid, María Crisetti, Mauricio

Dierckxsens, Chris Edgar, Philippe Egger, Lawrence Egulu, Ekkehard Ernst, Verónica Escudero, Regina Galhardi, Werner Garate, Najati Ghosheh, David Glejberman, Sameer Khatiwada, Stefan Kühn, David Kucera, Bob Kylvoh, Chang-Hee Lee, Elva López Mourelo, Moazam Mahmood, Anne Posthuma, Stephen Pursey, Uma Rani, John Ritchotte, Catherine Saget, Reynold Simons, Vincenzo Spiezia, Steven Tobin, Manuela Tomei, Geir Tonstol, Raymond Torres, Zafiris Tzannatos, María Elena Valenzuela y Sher Verick, y cuatro especialistas anónimos por sus revisiones.

Resumen ejecutivo

Principales tendencias en salarios

La crisis sigue conteniendo los salarios

En todo el mundo el crecimiento de los salarios promedio reales se ha mantenido muy por debajo de los niveles anteriores a la crisis, pasando al rojo en las economías desarrolladas, aun cuando continúa siendo significativo en las economías emergentes. Los salarios promedio mensuales ajustados por inflación, conocidos como salarios promedio reales, crecieron un 1,2 por ciento en 2011, por debajo del 2,1 por ciento alcanzado en 2010 y del 3 por ciento en 2007. China ejerce un gran peso en este cálculo mundial, debido a su tamaño y fuerte desempeño económico. Al omitir China, los salarios promedio reales mundiales crecieron solo un 0,2 por ciento en 2011, menos del 1,3 por ciento alcanzado en 2010 y del 2,3 por ciento en 2007 (ver gráfico 3).

Diferencias regionales en el crecimiento de los salarios

Existen grandes variaciones geográficas en las tendencias del crecimiento de los salarios promedio reales (ver gráfico 7). Los salarios sufrieron una doble caída en las economías desarrolladas, pero se mantuvieron positivos durante toda la crisis en América Latina y el Caribe, y aún más en Asia. Las fluctuaciones fueron mayores en Europa del Este y Asia Central, en parte como resultado de la marcada recuperación de los salarios luego de la transición y antes de la crisis económica mundial y la contracción severa de los salarios reales en 2009. En Oriente Medio los salarios promedio reales parecen haber declinado desde 2008, pero algunas de las estimaciones son aún tentativas, al igual que para África.

Crecimiento acumulado de los salarios por región

Las diferencias entre regiones son particularmente notorias si se considera el crecimiento acumulado de los salarios desde 2000 a 2011. A nivel mundial, los salarios promedio reales mensuales crecieron en poco menos de un cuarto, prácticamente se duplicaron en Asia, mientras que en el mundo desarrollado aumentaron alrededor del 5 por ciento. En Europa del Este y Asia Central los salarios casi se triplicaron, pero esto se debe principalmente a la recuperación durante la transición hacia la economía de mercado. En la Federación de Rusia, por ejemplo, el valor real de los salarios cayó a menos del 40 por ciento de su valor en los años 1990 y se requirió de una década más para que los salarios recuperaran su nivel inicial.

Diferencias regionales en los niveles de los salarios

Mientras que los salarios crecieron significativamente en las economías emergentes, las diferencias en los niveles de los salarios continúan siendo considerables. En Filipinas, un trabajador en el sector manufacturero llevaba a su casa alrededor de 1,40 dólares de los Estados Unidos por cada hora trabajada. En el Brasil, la remuneración directa por hora en ese mismo sector era de 5,40 dólares de los Estados Unidos, mientras que en Grecia era de 13,00 dólares de los Estados Unidos, 23,30 dólares de los Estados Unidos en los Estados Unidos y 34,80 dólares de los Estados Unidos en Dinamarca (tasas de cambio de 2010).

La participación del trabajo y el crecimiento equitativo en declinación

Un pedazo más pequeño de la torta para los trabajadores alrededor del mundo

Entre 1999 y 2011 la productividad laboral promedio en las economías desarrolladas aumentó el doble que los salarios promedio (ver gráfico 36). En los Estados Unidos la productividad laboral real por hora en el sector empresarial no agrícola aumentó el 85 por ciento desde 1980, mientras que la remuneración real por hora aumentó solo el 35 por ciento. En Alemania la productividad laboral se expandió en cerca de un cuarto durante las dos últimas décadas, mientras que los salarios reales mensuales se mantuvieron sin cambios.

La tendencia mundial ha resultado en un cambio en la distribución del ingreso nacional, con una menor participación de los trabajadores, mientras que la participación del capital en la renta aumenta en una mayoría de países. Incluso en China, un país donde los salarios prácticamente se triplicaron durante la última década, el PIB aumentó a una tasa mayor que la masa salarial total; por tanto, la participación del trabajo disminuyó.

La caída en la participación del trabajo se debe al avance tecnológico, la globalización del comercio, la expansión de los mercados financieros y la declinación en densidad sindical, lo cual ha erosionado el poder de negociación de los trabajadores. La globalización financiera, en particular, podría haber jugado un papel mayor de lo que se pensaba anteriormente.

Los efectos de una participación decreciente del trabajo

Una reducción de la participación del trabajo afecta no solamente la percepción de lo justo, particularmente dadas las crecientes preocupaciones acerca de las remuneraciones excesivas entre los directores de empresa y el sector financiero, sino que perjudica además el consumo de los hogares y podría, por tanto, generar insuficiencias en la demanda agregada. Esta insuficiencia en algunos países se compensó mediante un aumento de sus exportaciones netas, pero no todos los países pueden gozar al mismo tiempo de un excedente en cuenta corriente. Por tanto, una estrategia de reducción de los costos laborales, una recomendación frecuente en términos de política para países en crisis y con déficit en su cuenta corriente, podría correr el riesgo de deprimir el

consumo interno más de lo que aumentan las exportaciones. Si se buscan reducciones competitivas de los salarios en forma simultánea en un gran número de países, esto podría llevar a una «carrera hacia el fondo» en la participación del trabajo, reduciendo la demanda agregada.

Consecuencias para el crecimiento equitativo

Distribución del ingreso y niveles de los salarios

El Informe Mundial sobre Salarios contribuye a una literatura más amplia sobre los cambios en la distribución y niveles de los salarios dentro y entre países, así como sobre las consecuencias económicas y sociales de estas tendencias. Uno de los hallazgos clave de esta literatura es la creciente desigualdad del ingreso, en términos de la distribución funcional y personal del ingreso.

En términos de la distribución funcional del ingreso, lo cual se refiere a cómo se distribuye el ingreso nacional entre trabajo y capital, existe una tendencia de largo plazo hacia una menor participación de los salarios y una participación cada vez mayor de las utilidades en muchos países. La distribución personal de los salarios también se ha tornado cada vez más desigual, con una brecha creciente entre el 10 por ciento superior y el 10 por ciento inferior de los asalariados. Estos «desequilibrios» internos han tendido a generar o exacerbar desequilibrios externos, aún antes de la Gran Recesión, con países que intentan compensar los efectos adversos de la menor participación del trabajo sobre la demanda del consumo mediante créditos a menor costo o superávits en sus exportaciones.

Mejor vinculación entre la productividad y los salarios

¿Qué se debería hacer? Nuestro análisis sugiere que se deberían tomar acciones de política para «reequilibrar» tanto a escala nacional como mundial. En su intento por superar los desequilibrios externos, los hacedores de política deberían evitar la visión simplista de que los países pueden salir de la recesión por la vía de los «recortes». Asimismo, deberían adoptar políticas que promuevan una conexión mayor entre el crecimiento de la productividad laboral y el crecimiento de las remuneraciones de los trabajadores. La existencia de grandes excedentes en cuenta corriente en algunos países sugiere que existe espacio para vincular más cercanamente los aumentos de la productividad y los salarios como medio para estimular la demanda nacional. Los hacedores de política deberían tener cuidado de no promover una carrera hacia el fondo en la participación del trabajo en los países con déficit o en toda la eurozona. Las medidas de austeridad impuestas desde afuera y que soslayan a los interlocutores sociales resultan perjudiciales para las relaciones laborales eficaces.

Fortalecimiento de las instituciones

El «reequilibrio interno» puede comenzar mediante el fortalecimiento de las instituciones que fijan los salarios. Dadas las dificultades en la organización de los trabajadores, particularmente en un contexto de mayor segmentación del mercado laboral y

cambios tecnológicos veloces, es necesario generar entornos de mayor apoyo y facilitación de la negociación colectiva. Los trabajadores de ingresos más bajos también necesitan mayor protección en la determinación de sus salarios. Si se diseña apropiadamente, el salario mínimo ha demostrado ser una herramienta eficaz en la provisión de un piso salarial decente, asegurando así un estándar de vida mínimo para estos trabajadores y sus familias.

Reformas fuera del alcance del mercado de trabajo

Sería poco realista intentar lograr una redistribución del ingreso solo mediante políticas del mercado de trabajo. La redistribución requerirá, además de una cantidad de cambios que están fuera del alcance de los mercados de trabajo, incluso la reforma y reparación de los mercados financieros para restablecer su papel en la canalización de recursos hacia inversiones productivas y sostenibles. Existen otras dimensiones críticas del «reequilibrio» que merecen un análisis más detallado, incluso un equilibrio entre los impuestos a la renta del capital y a los ingresos por trabajo.

Más allá de los asalariados

En las economías en desarrollo los regímenes de garantía del empleo que pagan un salario mínimo son formas de generar incentivos para que las empresas privadas cumplan con el salario mínimo. Pero debido a que en los países en desarrollo y emergentes solamente cerca de la mitad de los trabajadores son asalariados, se requiere de medidas adicionales para generar más empleos asalariados y elevar la productividad y los ingresos de los trabajadores por cuenta propia.

Elevar la productividad laboral continúa siendo un desafío clave que debe aunar esfuerzos para elevar el nivel de educación y las capacidades requeridas para una transformación productiva y el desarrollo económico. El desarrollo de sistemas de protección social bien diseñados permitiría a los trabajadores y sus familias reducir el monto de sus ahorros de reserva para invertir en la educación de sus hijos y contribuir a una mayor demanda del consumo interno y elevar los estándares de vida.

PARTE I

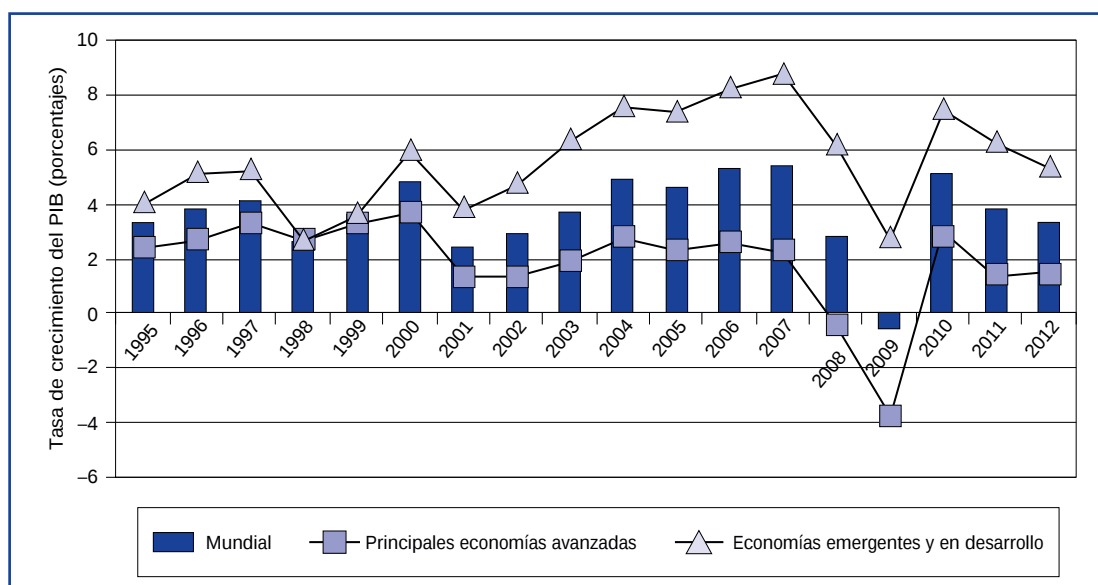
Principales tendencias de los salarios

1 El contexto económico mundial: crisis, recesión y empleo

1.1 Las tasas de crecimiento económico varían ampliamente por región

Tras un período de crecimiento económico robusto a principios del siglo XXI, la economía mundial se contrajo en 2009 como resultado de la crisis financiera y económica mundial (ver gráfico 1). El impacto de la crisis se ha sentido en forma muy diversa alrededor del mundo. En el grupo de países más avanzados, 2009 se llamó el año de la «Gran Recesión», el revés económico más severo desde la Gran Depresión de los años treinta. Si bien la recuperación en 2010 fue inicialmente más fuerte de lo esperado, la crisis de la deuda soberana y las variadas medidas de austeridad que la acompañaron llevaron a una desaceleración significativa del crecimiento posterior, particularmente en Europa. Por el contrario, el grupo de mercados emergentes y en desarrollo evitó una recesión generalizada y ha resultado exitoso en mantener tasas de crecimiento más altas que las economías desarrolladas desde el año 2000.

Gráfico 1 Crecimiento económico anual promedio, 1995-2012 (PIB a precios constantes)



Nota: Los grupos de países son aquellos utilizados por el FMI y descritos en el apéndice estadístico de FMI, 2012b. Las principales economías avanzadas incluyen Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido. Los mercados emergentes y en desarrollo constituyen un grupo de 151 economías no clasificadas como economías avanzadas. Las cifras para 2012 son proyecciones.

Fuente: Base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

1.2 Las tasas mundiales de desempleo se mantienen altas

El impacto de la crisis financiera y económica mundial sobre los mercados laborales frecuentemente se ha analizado a través del prisma de la tasa de desempleo, particularmente en las economías desarrolladas, donde el desempleo aumentó desde menos del 6 por ciento al más de 8 por ciento de la fuerza laboral con, por ejemplo, cifras de dos dígitos en España, Grecia, Irlanda y Portugal¹. En los países en desarrollo las tasas de desempleo fluctúan menos. Aun así, el desempleo mundial aumentó en 27 millones desde el inicio de la crisis, llevando el número total a cerca de 200 millones o al 6 por ciento de la fuerza de trabajo mundial (gráfico 2). Tal vez la preocupación más seria se refiere al desempleo juvenil, el cual ha llegado a proporciones alarmantes. La OIT estima que en 2011 el desempleo afectó a 75 millones de jóvenes de entre 15 y 24 años a nivel mundial, representando más del 12 por ciento de todos los jóvenes. Muchos más no aparecen en las estadísticas del desempleo porque se desilusionaron al punto que dejaron de buscar trabajo.

2 Salarios promedio reales

2.1 Desaceleración del crecimiento en un panorama complejo

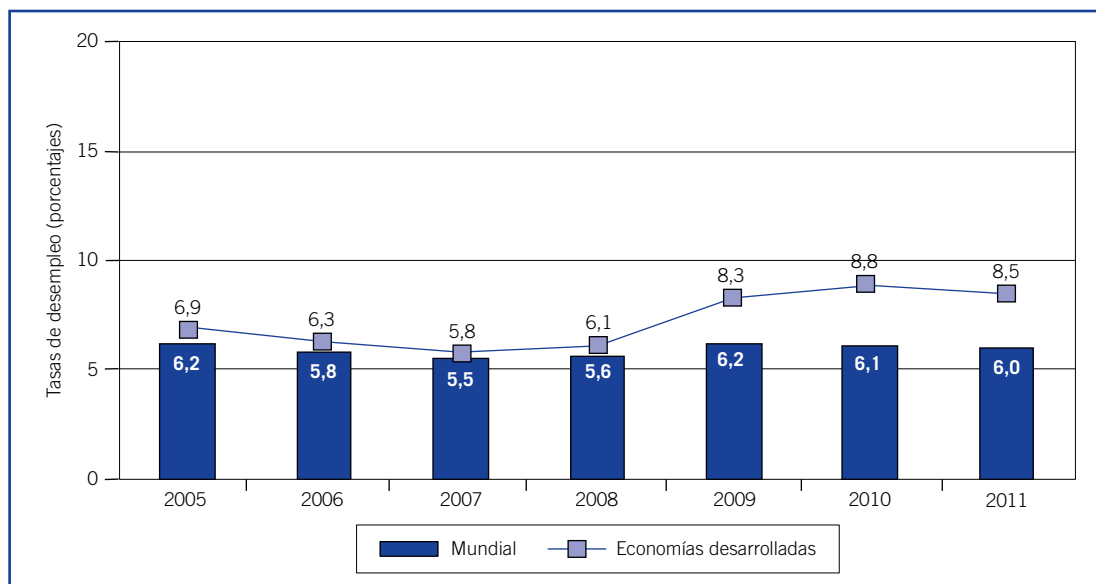
Estimaciones mundiales del crecimiento de los salarios promedio reales

Las cifras sobre empleo y desempleo no cuentan toda la historia del impacto de la crisis sobre los mercados laborales. El presente informe analiza los salarios de los empleados asalariados². La principal unidad de medida utilizada para los salarios es el salario promedio mensual, más que los salarios por día o por hora, expresado en términos reales (es decir, ajustado por la inflación), identificado por la OIT como un «indicador de trabajo decente»³. Las tendencias en los salarios promedio mensuales reales reflejan cambios en el ingreso laboral promedio (antes de impuestos y transferencias) y por lo tanto ofrecen una representación de las variaciones en el poder adquisitivo de los salarios. Como se verá en las próximas secciones del informe, las tendencias en salarios promedio reales varían entre regiones y países. Aun así, el impacto de la crisis es claramente visible a nivel agregado. El gráfico 3 revela que durante los últimos cuatro años sucesivos (de 2008 a 2011) el crecimiento de los salarios mensuales promedio reales se mantuvo positivo, pero cayó muy por debajo de las tasas anteriores a la crisis. Esto es verdad aunque se incluyan o no las estadísticas oficiales sobre salarios en China; sin embargo, excluir a China del análisis reduce significativamente el crecimiento mundial de los salarios dado el gran tamaño del país (en términos del número de trabajadores asalariados) y su tasa excepcionalmente alta de crecimiento económico⁴.

Comparabilidad de las estadísticas nacionales y el tiempo de trabajo

Estas estimaciones mundiales (y subsiguientes estimaciones regionales) se deben interpretar con cuidado. Primero, existen diferencias entre los países respecto de cómo las oficinas nacionales de estadística estiman los salarios. Mientras las economías más desarrolladas realizan regularmente encuestas a establecimientos y encuestas específicas sobre la estructura de los ingresos, otros países recogen datos sobre salarios mediante encuestas a la fuerza de trabajo y a veces difieren las definiciones acerca

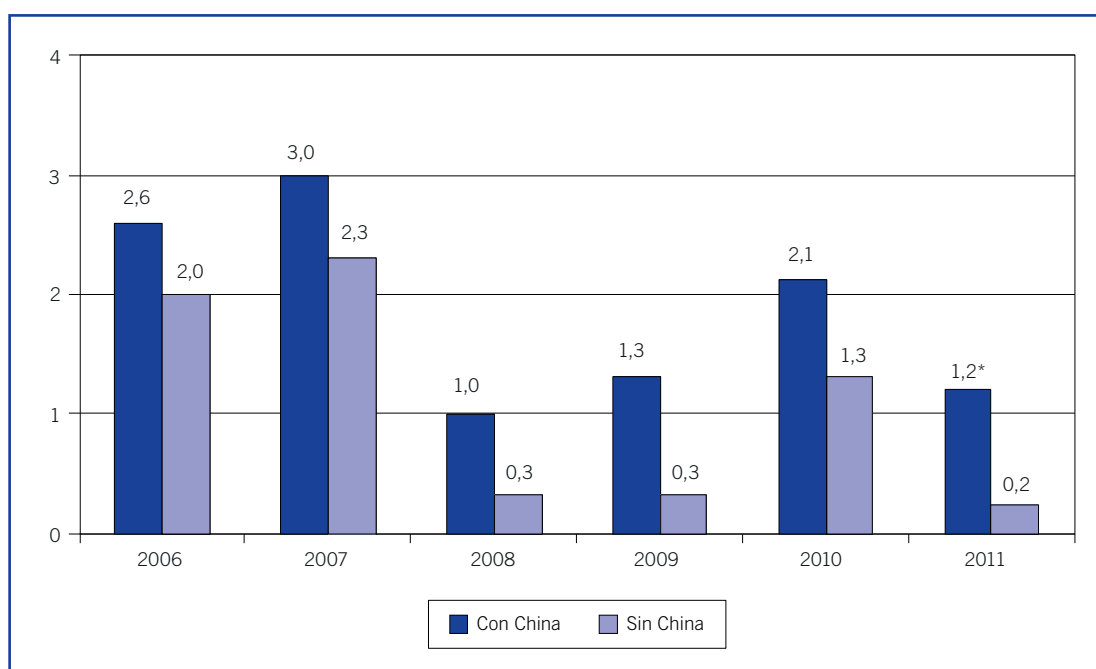
Gráfico 2 Tasas de desempleo total en el mundo y en las economías desarrolladas, 2005-2011 (como porcentaje de la fuerza de trabajo)



Nota: Las cifras para 2011 son estimaciones preliminares. Para la definición de «economías desarrolladas», ver el apéndice I.

Fuente: OIT, 2012a.

Gráfico 3 Crecimiento del salario promedio real anual mundial, 2006-2011



* Tasas de crecimiento publicadas como «estimaciones provisionales» (en base a una cobertura de cerca del 75 por ciento).

Nota: El crecimiento salarial mundial se calcula como un promedio ponderado de crecimiento año a año de los salarios mensuales promedio reales en 124 países, abarcando el 94,3 por ciento de todos los empleados en el mundo (para una descripción de la metodología, ver el apéndice I).

Fuente: <http://www.ilo.org/salarios2012>.

de qué se considera como salario. La cobertura también puede variar entre países. Mientras la OIT generalmente busca obtener datos para todos los empleados asalariados, en la práctica la cobertura a veces está restringida a ciertas áreas geográficas (por ejemplo, áreas metropolitanas) o a subgrupos específicos de empleados (por ejemplo, los empleados no agrícolas). Tal como sucede con muchas otras variables económicas, estas diferencias dificultan la comparación de niveles entre países. Aun así es posible extraer conclusiones significativas respecto de cambios a lo largo del tiempo.

Segundo, los cambios de los salarios promedio mensuales resumen innumerables cambios a nivel de las empresas y a nivel sectorial, incluyendo no solo cambios en la tarifa de los salarios por hora, sino también en el número de horas trabajadas. En muchos países la crisis económica mundial ha llevado a menores horas de trabajo debido a reducciones en el número de horas extras, un aumento en el subempleo por horas y/o un aumento en la proporción de trabajadores a tiempo parcial en relación a los trabajadores a tiempo completo, todo lo cual tiene un efecto negativo sobre los salarios mensuales totales. Varios países también implementaron programas de «repartición del tiempo de trabajo»: reducciones en el tiempo de trabajo para evitar despidos⁵. Más usualmente, una semana laboral de tres o cuatro días ha reemplazado la más habitual semana de cinco días laborales. En otros casos, las horas diarias se redujeron y se cerraron plantas durante períodos de varias semanas o incluso meses. Una reducción en el número de horas de trabajo habitualmente lleva a reducciones proporcionales en los salarios mensuales, pero en el contexto de los programas de «repartición del tiempo de trabajo» los gobiernos frecuentemente otorgaron suplementos salariales mediante compensaciones por desempleo parcial⁶.

El «efecto de composición»

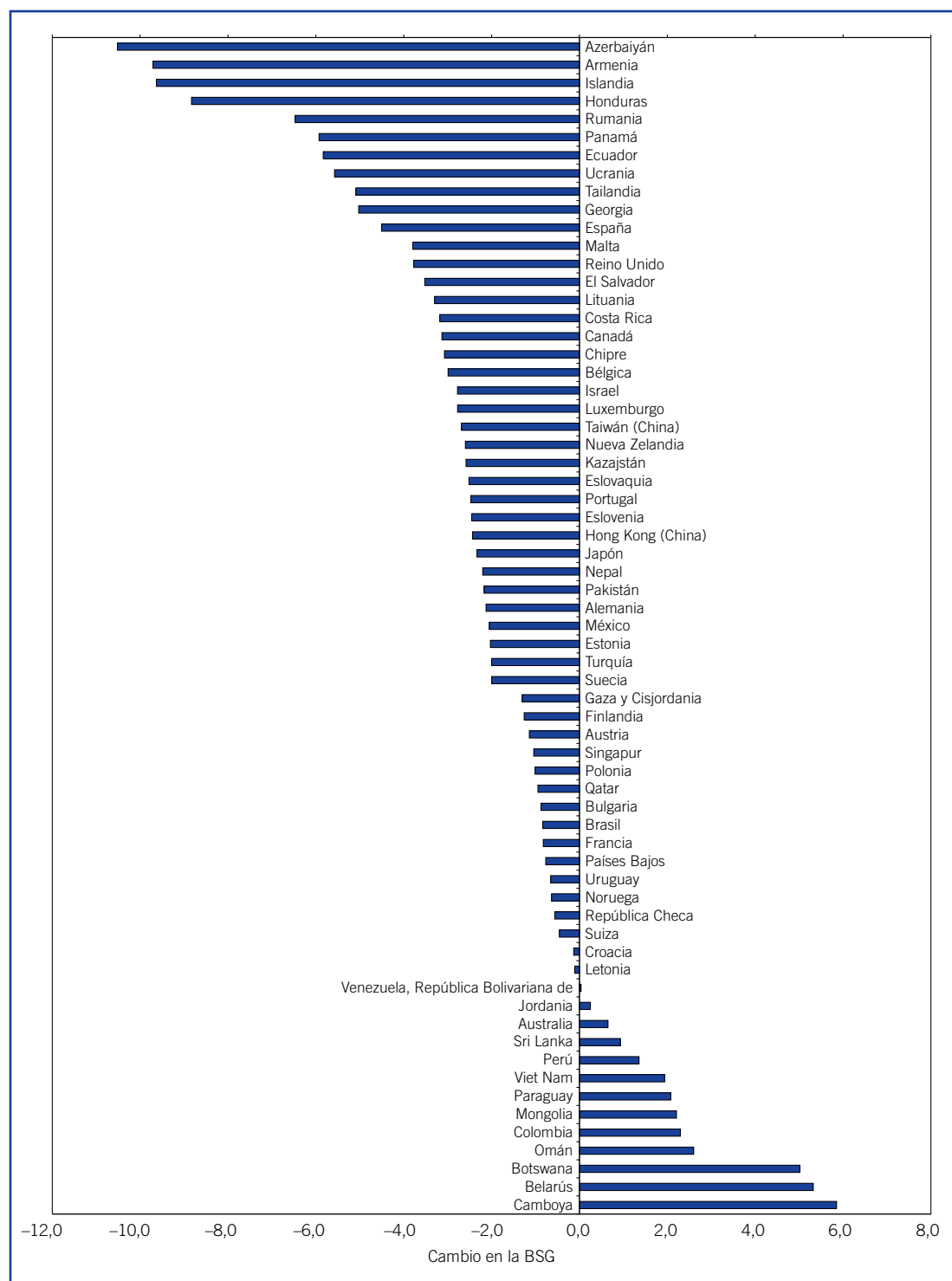
El uso de datos agregados sobre los salarios, contrario a lo que sucede cuando se sigue a un panel de individuos, puede también suscitar lo que se conoce como «efecto de composición»: un cambio en los niveles de los salarios promedio, que resulta de un cambio en la composición del segmento asalariado de la fuerza de trabajo, más que de un cambio en los ingresos de aquellos que permanecen empleados. Esto puede introducir un sesgo. Tal como se destacó en versiones anteriores del Informe Mundial sobre Salarios (OIT, 2010a), este sesgo puede ser «anticíclico», lo cual quiere decir que los datos agregados podrían subestimar la declinación en los salarios reales de los individuos que mantienen sus trabajos durante períodos de recesión y, posteriormente, subestimar la tendencia al alza de sus salarios durante períodos de recuperación. Por ejemplo, los trabajadores poco calificados con contratos de trabajo temporales podrían ser los primeros en ser despedidos por empresas durante una recesión. Debido a que la restante fuerza de trabajo consta de trabajadores relativamente mejor pagados, esto podría sesgar hacia arriba las tendencias de los salarios promedio. El efecto inverso se podría observar durante la recuperación, si los trabajadores de sueldos bajos son los primeros en volver a ser contratados (ver también OIT, 2012b).

2.2 La brecha salarial de género

Una brecha menor aunque las mujeres podrían aun estar en peor situación

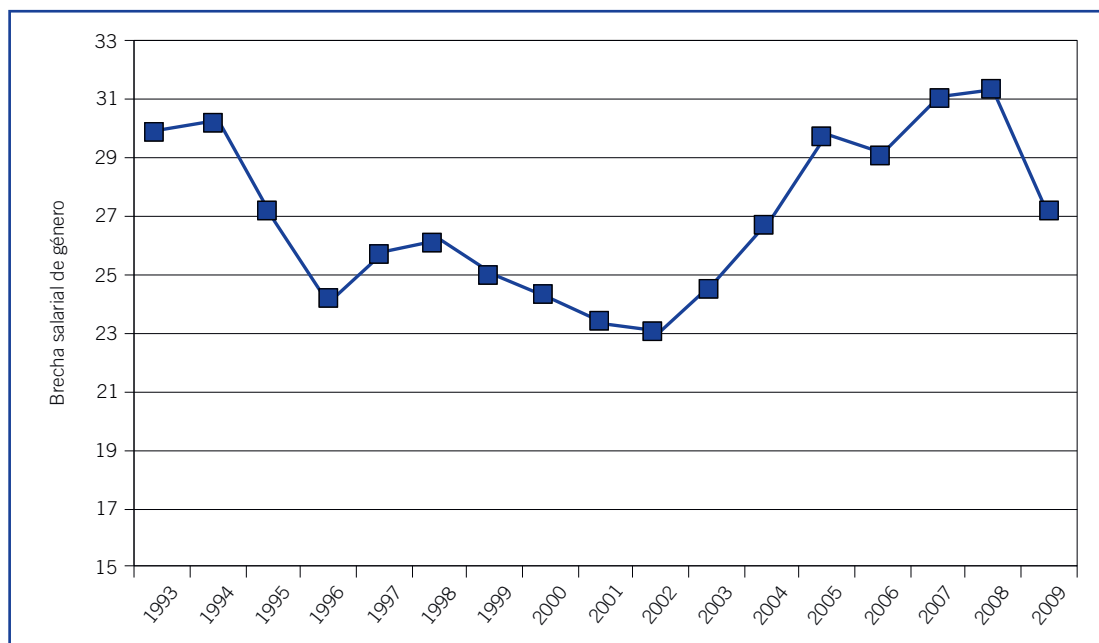
El gráfico 4 presenta los cambios en el promedio de la brecha salarial de género entre 1999-2007 y 2008-2011, ilustrando la evolución de la brecha durante la crisis en todos los países donde dicha información se encuentra disponible. Tal como revelan los datos, la brecha salarial de género ha declinado en los años de crisis en la mayoría de los países. Sin embargo, la interpretación de esta declinación se complica por el «efecto de composición», debido a que un acortamiento de la brecha no necesariamente implica que la situación de la mujer haya mejorado. El caso de Estonia muestra cómo una declinación en la brecha salarial de género se puede lograr, no mediante mejoras en la situación de la mujer, sino debido al deterioro relativo de las circunstancias en el mercado laboral de los hombres frente al de las mujeres. El gráfico 5 ilustra la tendencia a cambiar de manera procíclica de la brecha salarial de género en Estonia, con una expansión en los períodos de crecimiento y un estrechamiento durante la recesión. La marcada declinación de 2009, durante la crisis más reciente, tuvo lugar porque los hombres estaban concentrados en sectores más afectados por la crisis y trabajaban menos horas. Consecuentemente, en 2009 la brecha salarial de género se acortó debido a una declinación en los salarios de los hombres como resultado de una reducción de las horas trabajadas por los hombres (ver Anspal, Kraut y Rõõm, 2010).

El gráfico 4 se centra en la dirección del cambio entre dos períodos, más que en las diferencias entre países. Esto es porque las diferencias en las fuentes de los datos y/o la cobertura del empleo utilizada por los diversos países afectan a las estimaciones de la brecha salarial de género. El caso de Noruega, presentado en el gráfico 6, ilustra cómo la brecha salarial de género varía dependiendo de si se considera a todos los asalariados, o solamente a aquellos empleados a tiempo completo o parcial. La brecha salarial de género para el trabajo a tiempo parcial es menor, lo que indica que hombres y mujeres a tiempo parcial reciben salarios similares. Por el contrario, la brecha salarial de género para empleados a tiempo completo es mayor, debido a que los hombres a tiempo completo ganan considerablemente más que las mujeres empleadas a tiempo completo. Por último, la brecha salarial de género para todos los asalariados es aún mayor que para los empleados a tiempo completo, debido a que las mujeres están sobre-representadas entre los trabajadores a tiempo parcial, donde las tarifas para la remuneración por hora eran apenas el 80 por ciento de las tarifas para los trabajadores a tiempo completo en 2011. Los cambios en el tiempo son menos sensibles a la cobertura de los empleados. Aun así, la interpretación de los cambios en la brecha salarial de género en el tiempo se debe considerar junto a otros indicadores del mercado laboral que reflejen cambios en las condiciones de trabajo y empleo para las mujeres.

Gráfico 4 La brecha salarial de género (BSG), 1999-2007 y 2008-2011

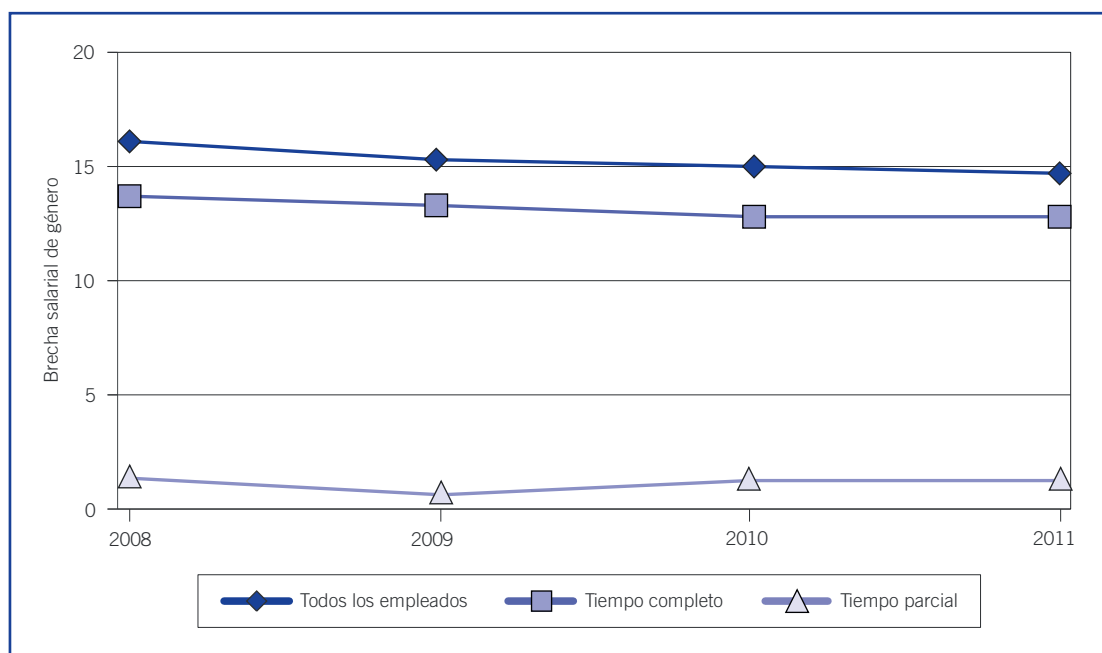
Nota: La brecha salarial de género (BSG, o GPG por su sigla en inglés) se define como $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, donde Em es el salario promedio de los hombres y Ew es el salario promedio de las mujeres (ver OIT, 2012b). El cambio de GPG se define como el promedio de GPG entre 2008 y 2011 menos el promedio de GPG entre 1997 y 2007. Los datos no están disponibles para todos los años; los promedios de los dos períodos están calculados a partir de datos disponibles en cada país durante ambos períodos.

Fuente: <http://www.ilo.org/salarios2012>.

Gráfico 5 La brecha salarial de género en Estonia, 1993-2009 (porcentajes)

Nota: La brecha salarial de género (BSG, o GPG por su sigla en inglés) se define como $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, donde Em es el salario promedio de los hombres y Ew es el salario promedio de las mujeres (ver OIT, 2012b).

Fuente: Gráfico reproducido de Anspal, Kraut y Röödm, 2010.

Gráfico 6 La brecha salarial de género en Noruega según la situación en el empleo, 2008-2011

Nota: La brecha salarial de género (BSG, o GPG por su sigla en inglés) se define como $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, donde Em es el salario promedio de los hombres y Ew es el salario promedio de las mujeres (ver OIT, 2012b).

Fuente: Cálculos de la OIT basados en datos estadísticos de Noruega (Statistics Norway).

3 Estimaciones regionales

3.1 El crecimiento general esconde una imagen compleja

Tal como se señaló anteriormente, existen grandes diferencias en la tasa de crecimiento de los salarios promedio reales entre regiones y países, con salarios que en general crecen más rápido en áreas de crecimiento económico más fuerte. El gráfico 7 presenta nuestras estimaciones del crecimiento de los salarios promedio mensuales reales por región desde 2006, incluyendo los años de crisis. Así como sucede con nuestra estimación mundial, las estimaciones regionales son estimaciones ponderadas (según se explica en el apéndice I) y, por tanto, están fuertemente influenciadas por las tendencias salariales en las economías más grandes, tales como China en Asia, Estados Unidos en las economías desarrolladas, Rusia y Ucrania en Europa del Este y Asia Central, Brasil y México en América Latina y el Caribe, y Sudáfrica en el continente africano. Vemos que en las economías desarrolladas el crecimiento de los salarios reales fluctúa dentro de un rango estrecho de aproximadamente más o menos un 1 por ciento. En otras regiones las fluctuaciones fueron típicamente mayores.

El cuadro 1 adopta una visión de más largo plazo y muestra el aumento acumulado de los salarios promedio reales desde el año 2000. Vemos que entre 2000 y 2011 los salarios promedio mensuales reales a nivel mundial aumentaron cerca de un cuarto, pero las diferencias entre regiones son claras. En Asia los salarios promedio reales prácticamente se duplicaron, en América Latina y el Caribe así como en África aumentaron poco menos del promedio mundial, mientras que en las economías desarrolladas aumentaron cerca del 5 por ciento. En Europa del Este y Asia Central los salarios promedio casi triplicaron: como se verá más adelante, esto es en parte una recuperación del terreno perdido en las primeras fases de la transición hacia economías de mercado en la década de 1990. En Oriente Medio, nuestras estimaciones tentativas sugieren que los salarios podrían haber declinado.

A pesar del crecimiento salarial promedio real más acelerado en regiones emergentes durante la última década, las diferencias absolutas en niveles salariales entre

Cuadro 1 Crecimiento salarial real acumulado por región desde 2000 (índice: 2000=100)

Grupo por región	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
África	100,0	103,9	105,3	108,1**	108,6**	115,4**	117,8**
Asia	100,0	149,0	158,8	165,1	174,6	185,6	(194,9)
Europa del Este y Asia Central	100,0	204,4	233,9	253,4	244,4	257,9	271,3
Economías desarrolladas	100,0	103,3	104,5	104,1	104,9	105,5	105,0
América Latina y el Caribe	100,0	105,4	108,5	109,3	111,0	112,6	115,1
Oriente Medio	100,0	98,3	100,1	97,2	95,8**	(94,6)	(94,4)
Mundial	100,0	112,8	116,1	117,3	118,8	121,3	122,7*

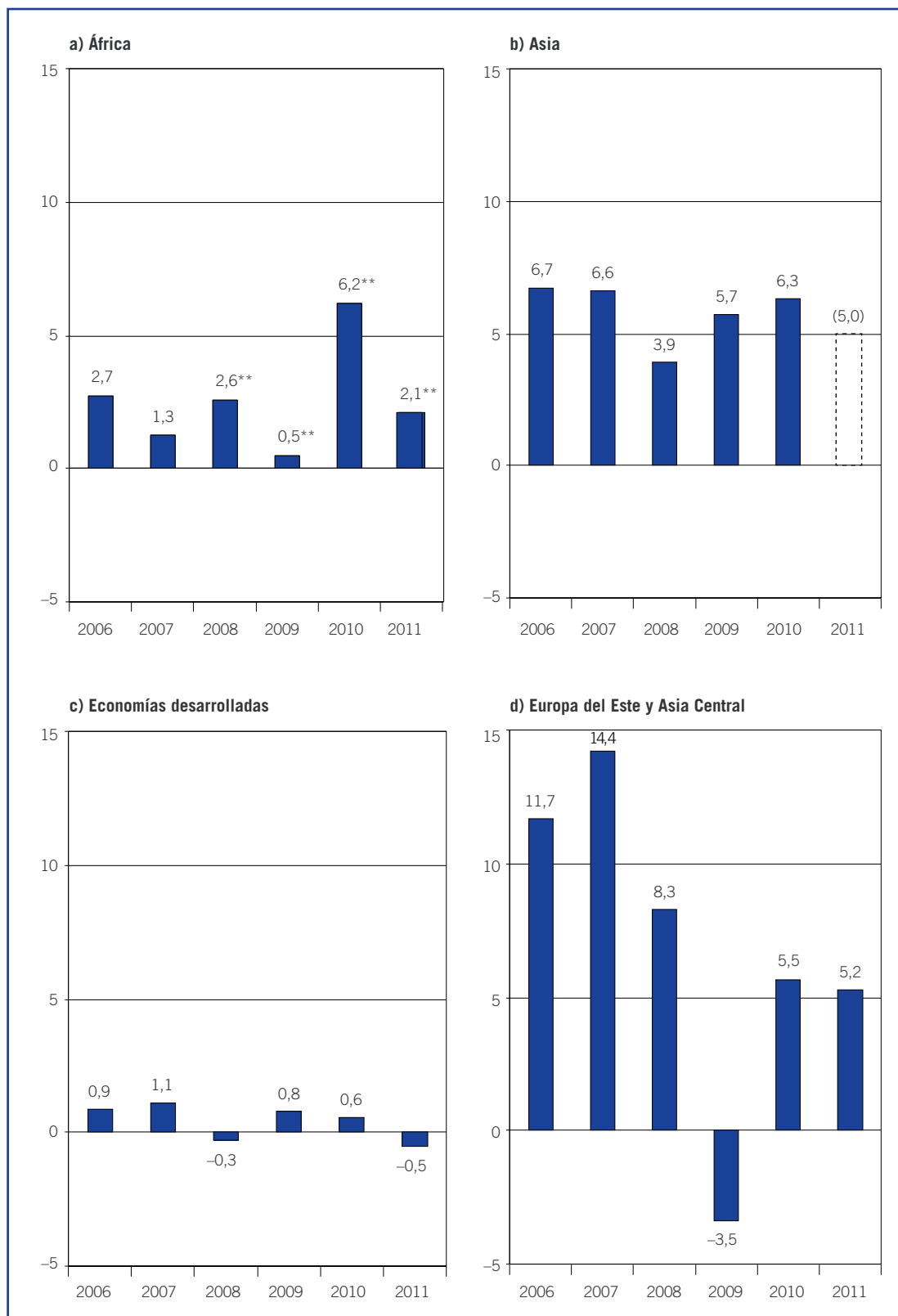
* Tasas de crecimiento publicadas como «estimaciones provisionales» (en base a cobertura de cerca del 75 por ciento).

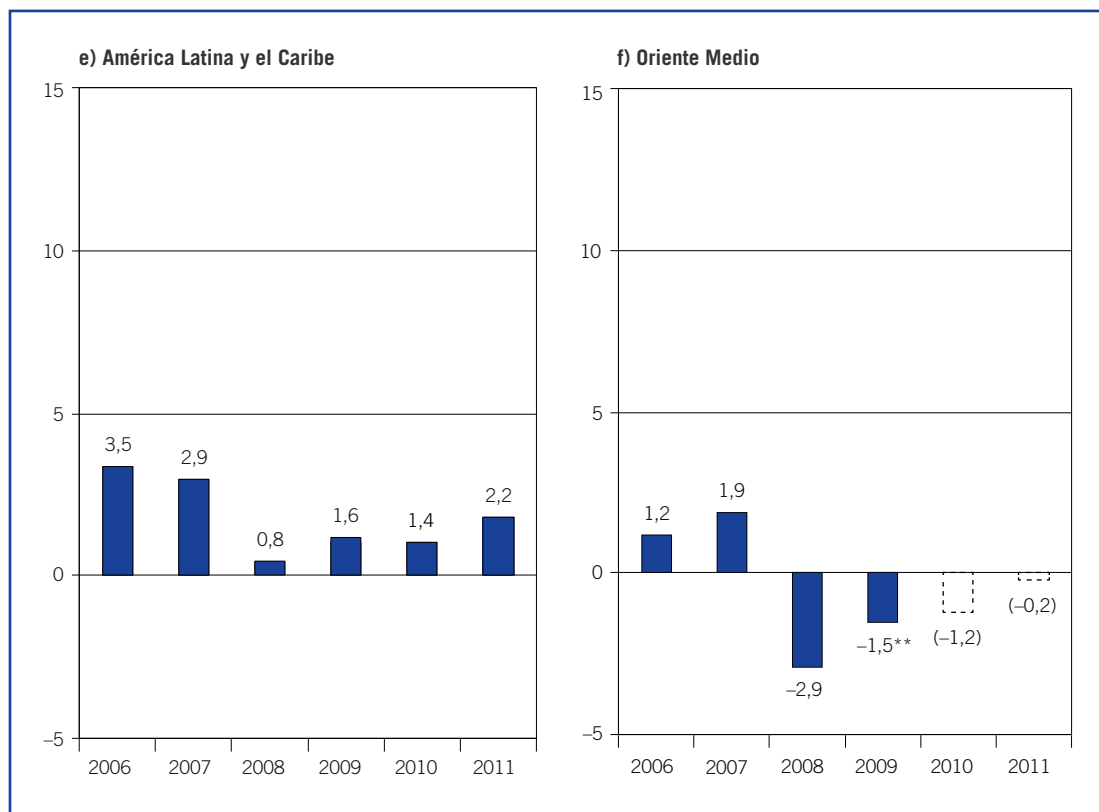
** Tasas de crecimiento publicadas como «estimaciones tentativas» (en base a cobertura de entre el 40 y el 74 por ciento).

() Tasas de crecimiento publicadas que probablemente cambien (en base a cobertura menor del 40 por ciento).

Nota: Para cobertura y metodología, ver el apéndice I.

Fuente: <http://www.ilo.org/salarios2012>.

Gráfico 7 Crecimiento de los salarios promedio anuales reales por región, 2006-2011



* Tasas de crecimiento publicadas como «estimaciones provisionales» (en base a cobertura de cerca del 75 por ciento).

** Tasas de crecimiento publicadas como «estimaciones tentativas» (en base a cobertura de entre el 40 y el 74 por ciento).

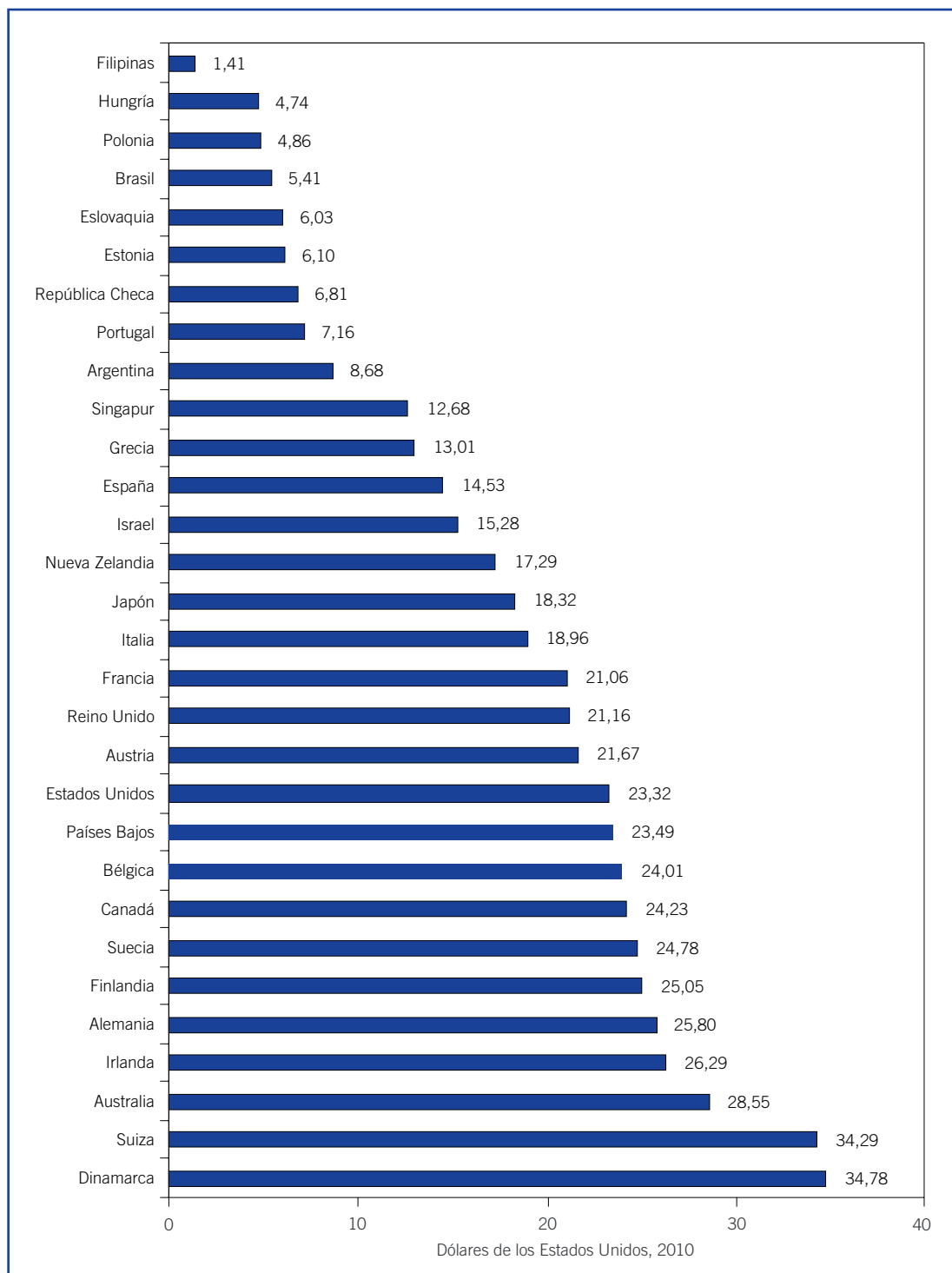
() Tasas de crecimiento publicadas que probablemente cambien (en base a cobertura menor del 40 por ciento).

Nota: Para cobertura y metodología, ver el apéndice I.

Fuente: <http://www.ilo.org/salarios2012>.

países y regiones continúan siendo considerables. El gráfico 8 presenta estimaciones de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos comparando la remuneración neta por hora en el sector manufacturero en 2010. La tasa de remuneración por hora varió desde casi 35 dólares de los Estados Unidos en Dinamarca y poco más de 23 dólares de los Estados Unidos en los Estados Unidos, a 13 dólares de los Estados Unidos en Grecia, entre 5 dólares de los Estados Unidos y 6 dólares de los Estados Unidos en el Brasil, y menos de 1,50 dólares de los Estados Unidos en Filipinas. Utilizando una metodología diferente y no comparable, los costos de la remuneración total por hora en el sector manufacturero se estimaron en 1,36 dólares de los Estados Unidos en China para 2008 y 1,17 dólares de los Estados Unidos en India para 2007 (Oficina de Estadísticas Laborales, 2011). Sin embargo, estas diferencias se miden en dólares corrientes y, por lo tanto, dependen de las fluctuaciones en la tasa de cambio. No obstante, apuntan a la persistencia de amplias brechas en los salarios y la productividad laboral en el mundo.

Gráfico 8 Comparación internacional de la remuneración neta por hora en el sector manufacturero, 2010 (dólares de los Estados Unidos)



Nota: Remuneración neta por hora trabajada es el salario por el tiempo real trabajado.

Fuente: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos, Oficina de Estadísticas Laborales, 2011.

3.2 Las economías desarrolladas

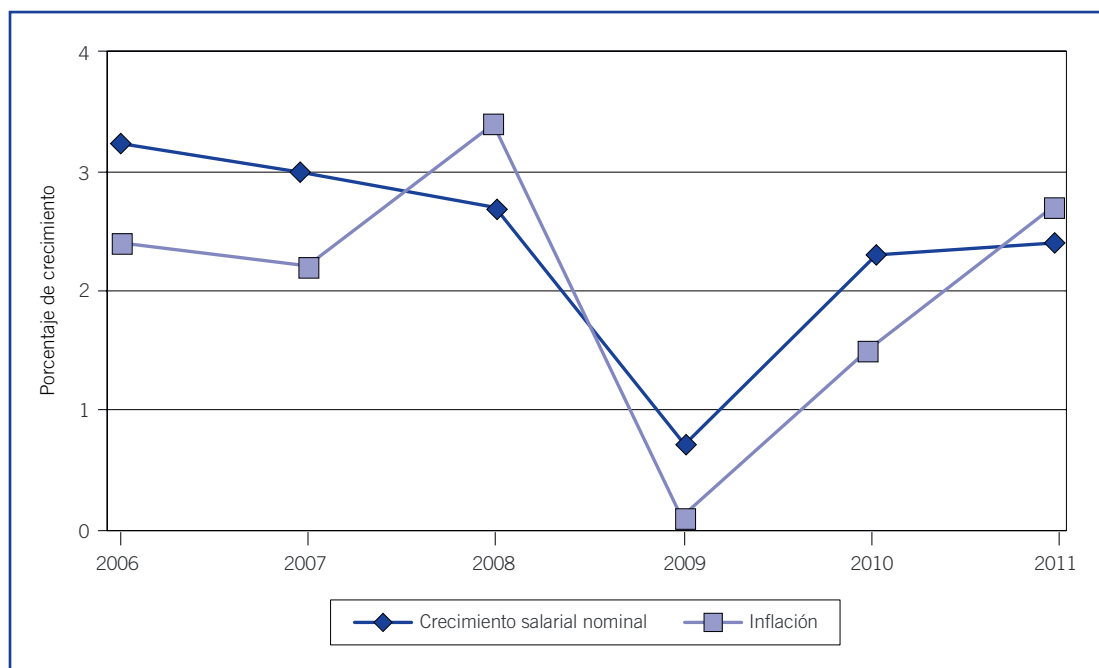
Salarios e inflación

En las economías desarrolladas los salarios promedio sufrieron una doble recaída: cayeron en 2008 y nuevamente en 2011 (ver el gráfico 7)⁷. El gráfico 9, que resalta las tendencias en los salarios promedio *nominales* y la inflación de precios en las economías avanzadas, muestra que en 2008 una inflación inusualmente alta excedió el alza en los salarios nominales, llevando a una caída de los salarios reales⁸. En 2009, el año de la recesión económica mundial, tanto los salarios nominales como los precios al consumidor prácticamente se congelaron. Desde entonces, la recuperación del crecimiento en los salarios nominales se paralizó en 2011, pero el aumento en los precios al consumidor retornó a tasas anteriores a la crisis, lo cual explica la caída en los salarios reales durante ese año.

Salarios y productividad

El gráfico 10 muestra las tasas de crecimiento promedio anual del producto y el número de personas empleadas en los países desarrollados para los años anteriores a la crisis (1999-2007) y luego del inicio de la crisis (2008-2011). El gráfico 11 muestra las tasas de crecimiento promedio anual de los salarios promedio reales y de la productividad

Gráfico 9 Tendencias en el crecimiento salarial nominal y la inflación en economías avanzadas, 2006-2011 (porcentajes)



Nota: El gráfico se refiere exclusivamente a países clasificados según el informe Perspectivas de la Economía Mundial del FMI como «economías avanzadas» y por lo tanto excluye ciertos países clasificados en el presente informe como «economías desarrolladas» (para una lista de estos países, ver el apéndice I). Los gráficos sobre el crecimiento salarial nominal y la inflación no son estrictamente comparables entre países dadas las diferencias en la forma que se pondera cada país en las estimaciones regionales. No obstante, el gráfico ilustra el argumento en el texto.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

Gráfico 10 Crecimiento anual del producto y del empleo en economías desarrolladas, 1999-2007 y 2008-2011 (porcentajes)

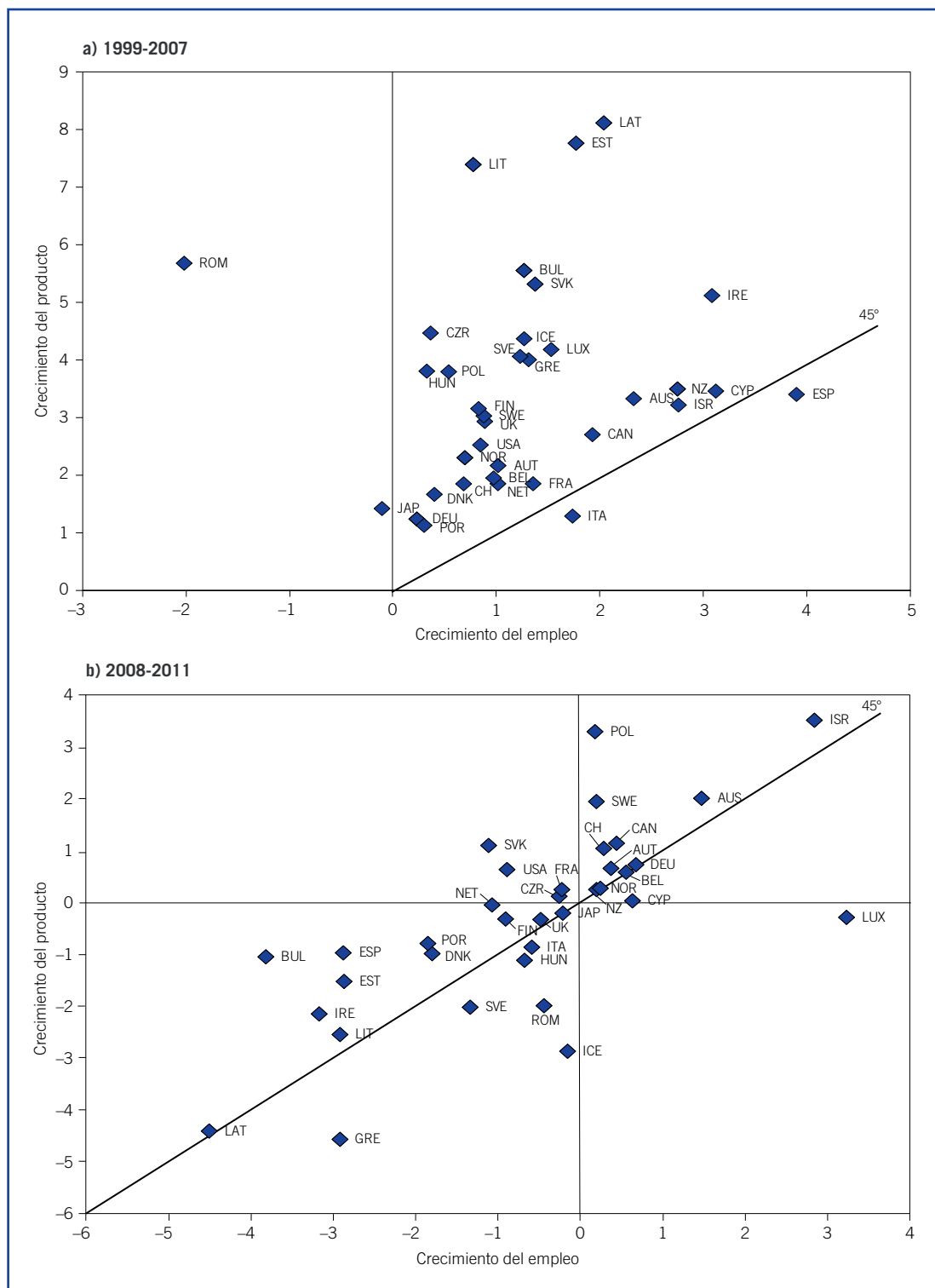
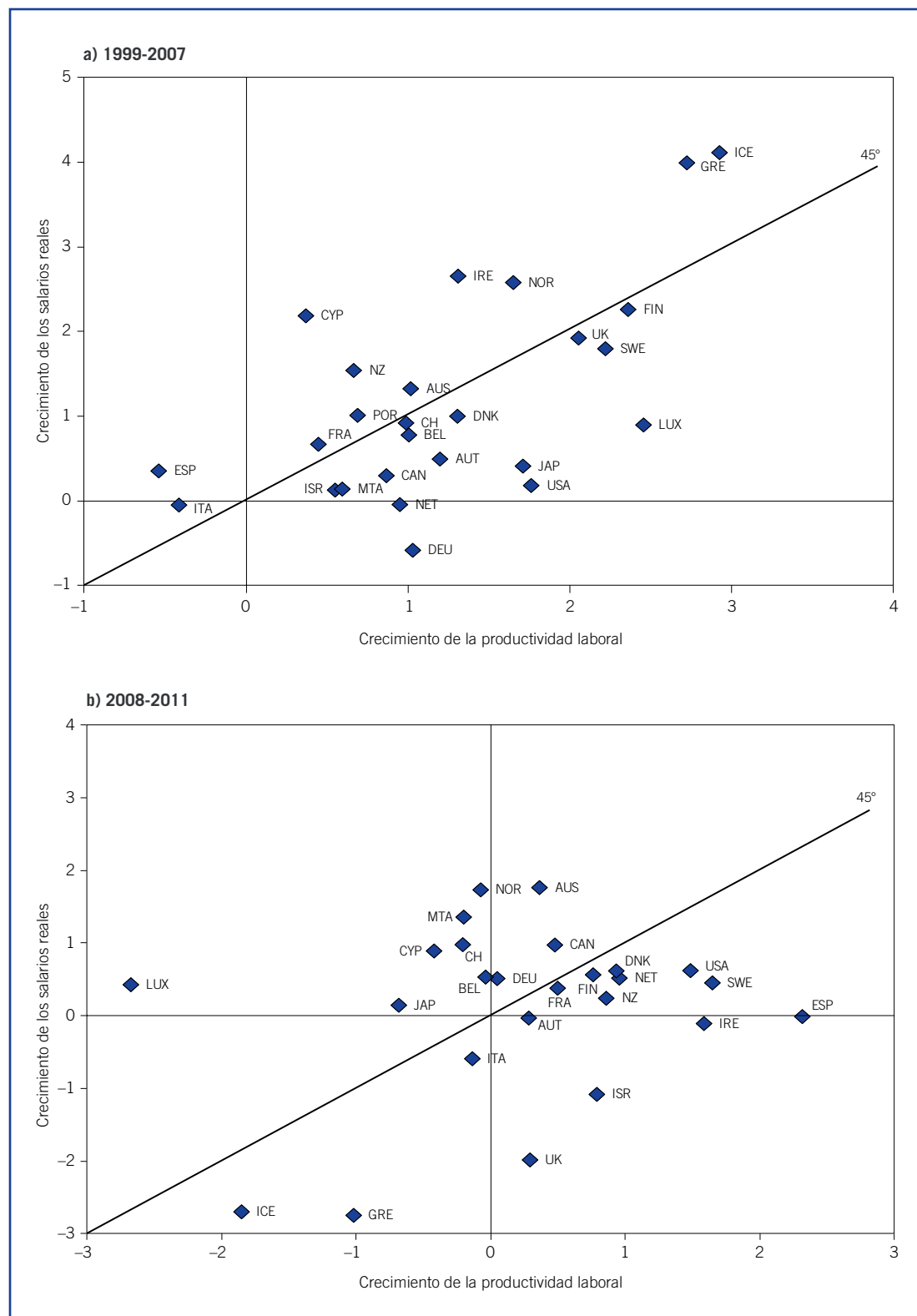
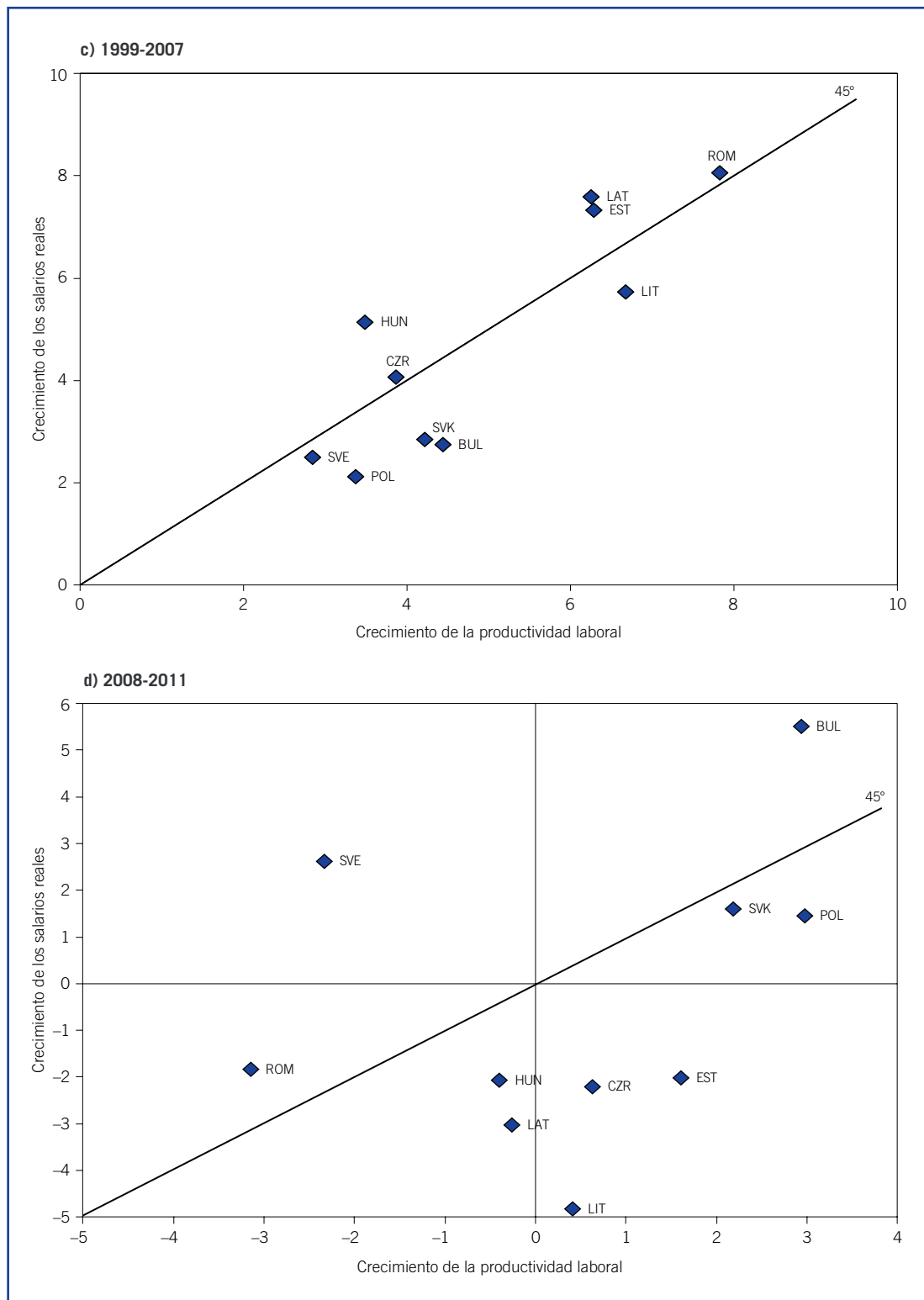


Gráfico 11 Crecimiento anual de los salarios reales y la productividad laboral en economías desarrolladas, 1999-2007 y 2008-2011 (porcentajes)





Nota: Los pares a-b y c-d del gráfico se refieren a países en regiones de economías desarrolladas. Se separaron solamente para facilitar la lectura. De no encontrarse datos disponibles para 1999, 2007, 2008 o 2011, se utilizaron los datos del período más cercano para estimar la tendencia. Para abreviaciones de los países ver el apéndice I.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012.

laboral medidas según el producto real por ocupado⁹. En conjunto, estos dos gráficos ofrecen una imagen de cómo el crecimiento económico afectó a la fuerza de trabajo y cómo la «Gran Recesión» afectó a los mercados laborales. Observando el período anterior a la crisis vemos cómo el empleo aumentó igual o menos que el PIB en la mayoría de los países (como se puede observar por el hecho que tan solo Italia y España se encuentran a la derecha de la línea de 45° del gráfico 10a)). Como el PIB creció más rápido que el empleo, por definición aumentó la productividad laboral (PIB por ocupado). Esto se puede apreciar por el hecho que todos los países salvo Italia y España se encuentran a la derecha del eje vertical en el gráfico 11a).

¿Se tradujo el crecimiento de la productividad laboral en un aumento de los salarios reales? El gráfico 11 revela que la mayoría de los países efectivamente experimentó un período de crecimiento tanto en los salarios reales como en su productividad (indicado por la agrupación de países ubicada en la esquina superior derecha del gráfico 11a)). En varios países como Dinamarca, Francia, Finlandia, Reino Unido, Rumania y República Checa existe una conexión cercana entre el crecimiento de los salarios y la productividad (tal como se observa en el gráfico 11). Pero existen también muchos países donde ambas variables se sincronizaron menos. El gráfico 11a) muestra que en Grecia e Islandia los salarios promedio crecieron por encima de la productividad laboral, mientras que en España e Italia la productividad laboral declinó pero los salarios se redujeron solo marginalmente (en el caso de Italia) o no variaron (en el caso de España). Por el contrario, en algunas de las economías más grandes de la región el crecimiento de los salarios estuvo por debajo del crecimiento de la productividad: esto ocurrió en los Estados Unidos, Japón y especialmente en Alemania, donde los salarios promedio declinaron a pesar de un crecimiento positivo de la productividad laboral promedio durante los años 1999-2007 (ver el gráfico 35 para más detalles sobre Alemania).

Crecimiento económico y crecimiento del empleo

¿Qué sucedió en los años desde la «Gran Recesión»? Del gráfico 10b) surge claramente que todos aquellos países donde el PIB se contrajo en promedio entre los años 2008-2011, también experimentaron una caída en el empleo, o en el mejor de los casos se mantuvo sin cambios (a excepción de Luxemburgo, donde el empleo aumentó). Inversamente, la mayoría de las economías con un crecimiento positivo del PIB durante los años de crisis también tuvieron éxito en expandir el empleo. Pero, curiosamente, durante los años de crisis el empleo sufrió más que el producto en una cantidad de países, incluyendo España, Irlanda, Portugal y Bulgaria. En los Estados Unidos, el empleo disminuyó a pesar de un lento, pero positivo, crecimiento económico.

Así, de los gráficos 11b) y d) resulta claro que la mayoría de los países registraron un crecimiento positivo de la productividad laboral durante 2008-2011 a pesar de la crisis (demostrado por el hecho de que la mayoría de los países se encuentran al lado derecho del eje vertical en estas secciones del gráfico). Muchos de estos países también experimentaron aumentos moderados de los salarios reales, incluso Alemania, que parece haber cambiado su curso de acción, permitiendo un crecimiento salarial en exceso de la productividad laboral tras años de moderación salarial. Una de las excepciones es el Reino Unido, donde a pesar de las ganancias en productividad, los

salarios promedio reales declinaron abruptamente bajo la influencia de una inflación relativamente alta. En algunos países los salarios declinaron considerablemente más que la productividad laboral: estos incluyen Grecia y algunos miembros más recientes de la UE. En Grecia, donde los salarios aumentaban por encima de la productividad antes de la crisis, los salarios promedio fueron forzados a bajar mediante programas de austeridad y en forma acumulada cayeron cerca de un 15 por ciento en tan solo 2010 y 2011. En general, la comparación de los gráficos 10 y 11 no presenta una evidencia clara de que la moderación salarial pueda ser compensada por el crecimiento del empleo durante la crisis.

3.3 Europa del Este y Asia Central

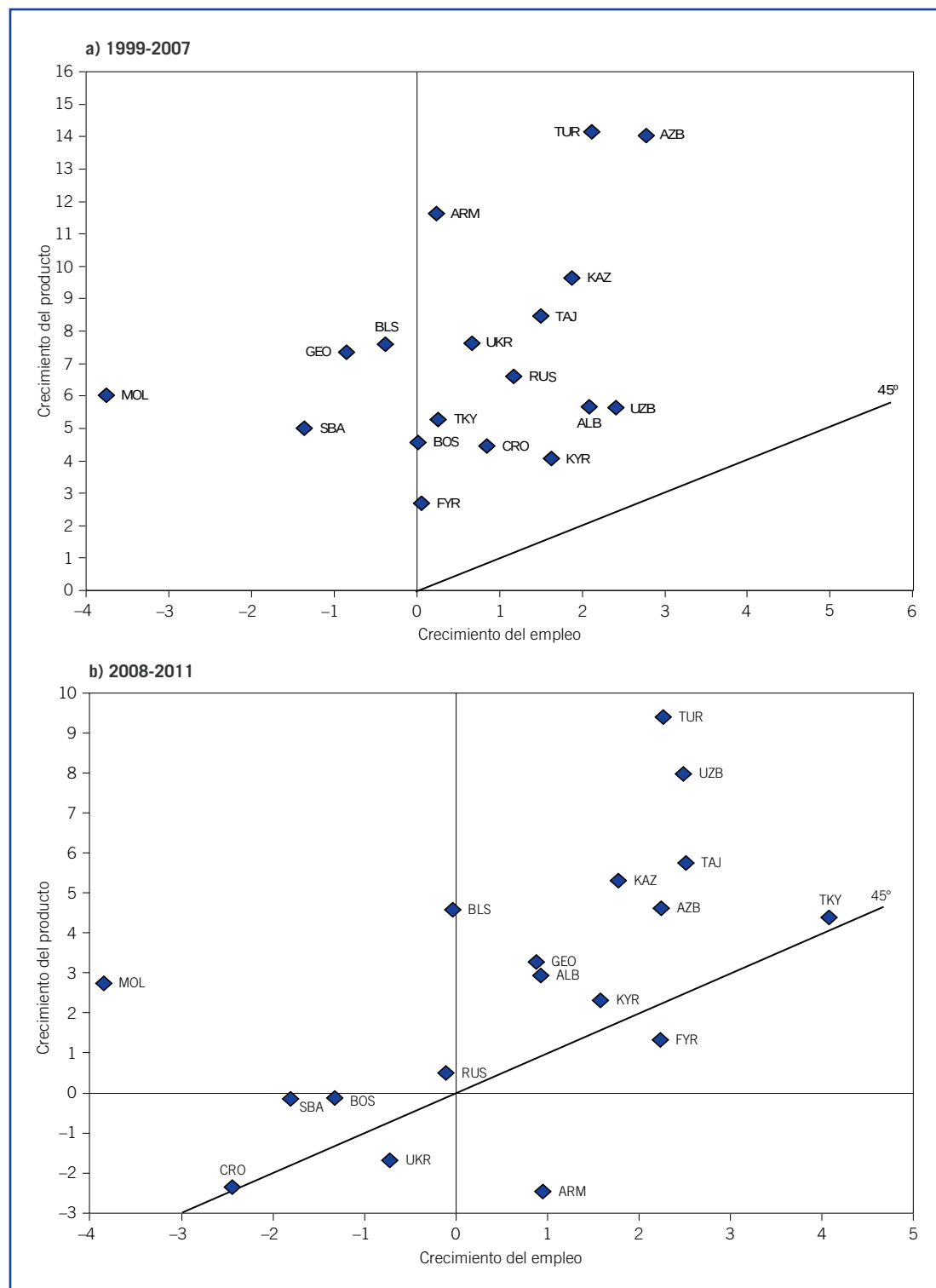
De la recuperación a la crisis

En el grupo de países de Europa del Este y Asia Central, no miembros de la Unión Europea, la tasa de crecimiento regional de los salarios promedio reales fluctuó ampliamente, desde tasas de dos dígitos antes de la crisis hasta el duro aterrizaje de 2009. Si bien se recuperó un crecimiento salarial positivo en 2010 y 2011, las tasas alcanzadas no fueron ni remotamente tan altas como las anteriores a la crisis. En conjunto, los gráficos 12 y 13 muestran que antes de la crisis el producto se expandió más rápido que el empleo (gráfico 12), de lo cual resulta que la productividad laboral aumentó en todos los países (gráfico 13). Llama la atención que las ganancias en productividad antes de la crisis fueran acompañadas por aumentos de los salarios reales de más del 10 por ciento anual, en promedio, en una mayoría de los países. En muchos casos, esto fue resultado del proceso de recuperación desde la transición a economías de mercado. El gráfico 14 muestra que los salarios reales en la Federación de Rusia inicialmente cayeron a menos de la mitad de su valor en 1990, antes de recuperarse progresivamente y triplicarse tras el año 2000. Ucrania siguió un patrón similar, donde los salarios reales cayeron drásticamente entre 1992 y 1999 antes de aumentar en más de tres veces en términos reales hasta 2009¹⁰.

Contención de los salarios

Más recientemente, entre 2008 y 2011, la productividad aumentó más lentamente pero se mantuvo en gran medida positiva, y el aumento salarial real se alineó más cerca del aumento en la productividad. Hubo excepciones: en Serbia y Albania, los salarios reales cayeron a pesar de un crecimiento positivo de la productividad laboral, un reflejo del congelamiento de los salarios nominales en el sector público. En Serbia, el acuerdo firmado con el FMI en abril 2009 incluyó un compromiso del Gobierno serbio de mantener congelados los salarios y pensiones en el sector público en términos nominales en 2009 y 2010, como resultado de lo cual declinaron los salarios reales en la administración pública (Arandarenko y Avlijas, 2011). Esta medida incluía una restricción a la creación de nuevos empleos en el sector público. Por recomendación del FMI, Albania introdujo restricciones presupuestarias al aumento de los salarios en el sector público.

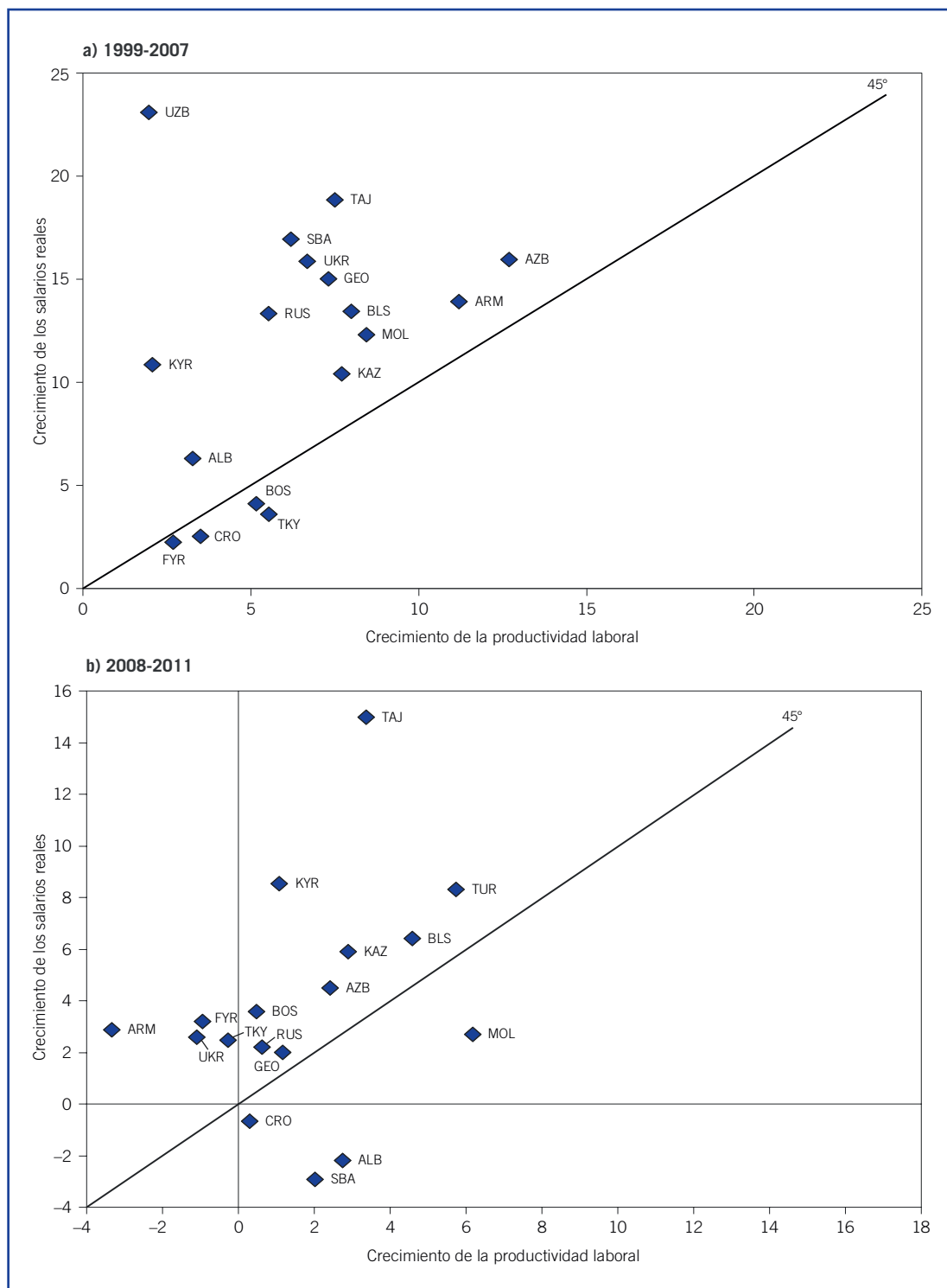
Gráfico 12 Crecimiento anual del producto y del empleo en Europa del Este y Asia Central, 1999-2007 y 2008-2011 (porcentaje)



Nota: Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: Modelo Econométrico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012; base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

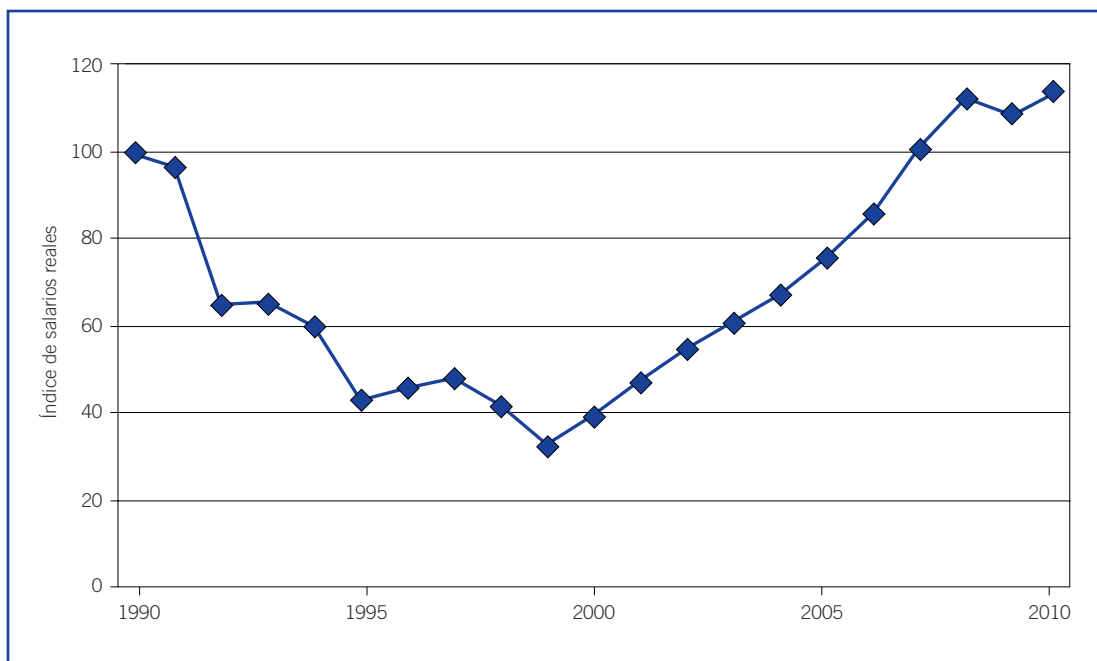
Gráfico 13 Crecimiento anual de los salarios y de la productividad laboral en Europa del Este y Asia Central, 1999-2007 y 2008-2011 (porcentaje)



Nota: De no encontrarse datos disponibles para 1999, 2007, 2008 o 2011, se utilizaron los datos del año más cercano para estimar la tendencia. Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012.

Gráfico 14 Índice de los salarios reales en la Federación de Rusia desde 1990 (porcentaje) (1990 = 100)



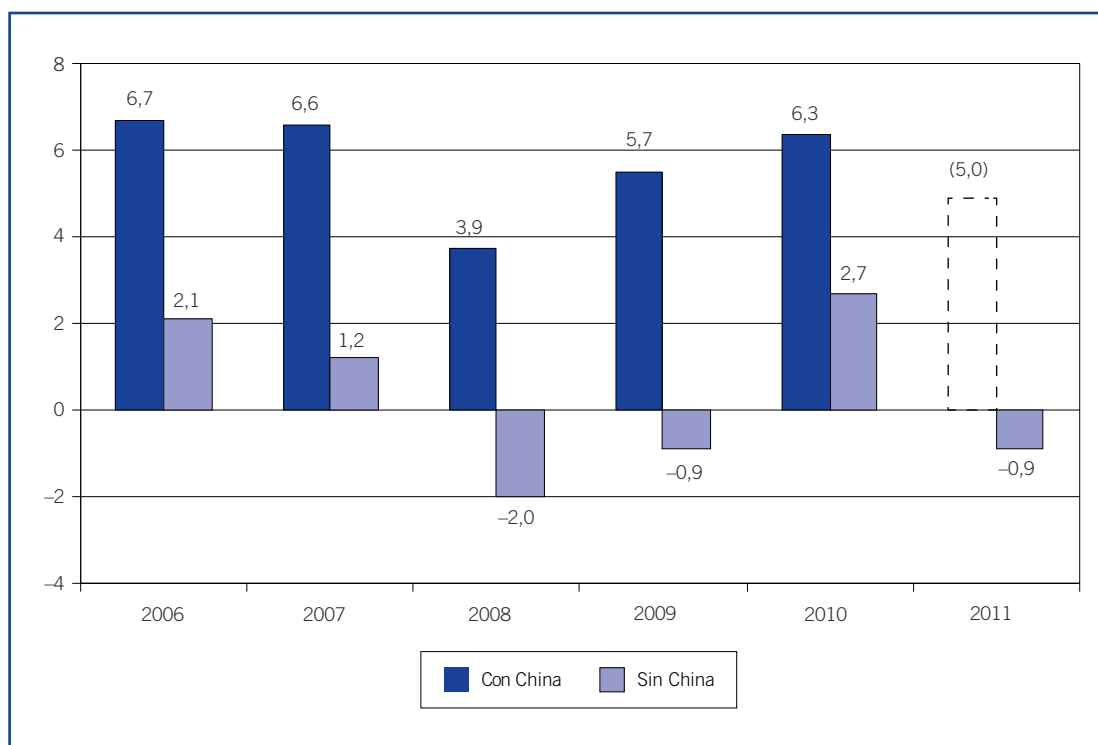
Fuente: Cálculos de la OIT basados en datos del Servicio Estadístico Federal de la Federación de Rusia, 2011.

Pero la imagen regional revelada en el gráfico 7 está en gran medida influenciada por las tendencias en las dos economías más grandes, es decir, la Federación de Rusia y Ucrania. En ambos países el aumento salarial se desaceleró en 2008, tornándose negativo en 2009, antes de volver en los años posteriores a un nivel cercano a la mitad de las tasas anteriores a la crisis. Un análisis del impacto de la crisis sobre el mercado laboral en Ucrania revela que gran parte de la declinación en los salarios mensuales se debió a un aumento en el subempleo involuntario en 2009, cuando uno de cada cinco empleados en Ucrania trabajó menos horas de lo que hubiera deseado. Muchos trabajadores se vieron forzados a tomar licencia sin goce de sueldo, especialmente en el sector industrial (OIT, 2011d)¹¹, mientras que otros experimentaron una congelación de sus salarios de base y un recorte de sus bonificaciones (Kulikov y Blyzniuk, 2010).

3.4 Asia y el Pacífico

Alto crecimiento, dominado por China

Las tendencias en Asia, particularmente Asia del Este, contrastan drásticamente con las tendencias en otras regiones. Los salarios en Asia continuaron creciendo a tasas altas (cómo se aprecia en el gráfico 7) reflejando el buen desempeño económico de la región durante la crisis. Las altas tasas reflejan particularmente la influencia de China, donde los salarios en «unidades urbanas» aumentaron en promedio a tasas de dos dígitos anualmente durante toda la década, según el Anuario de Estadísticas de China.

Gráfico 15 Crecimiento salarial promedio real anual en Asia, 2006-2011

() Tasas de crecimiento publicadas que probablemente cambien (en base a cobertura menor al 40 por ciento).

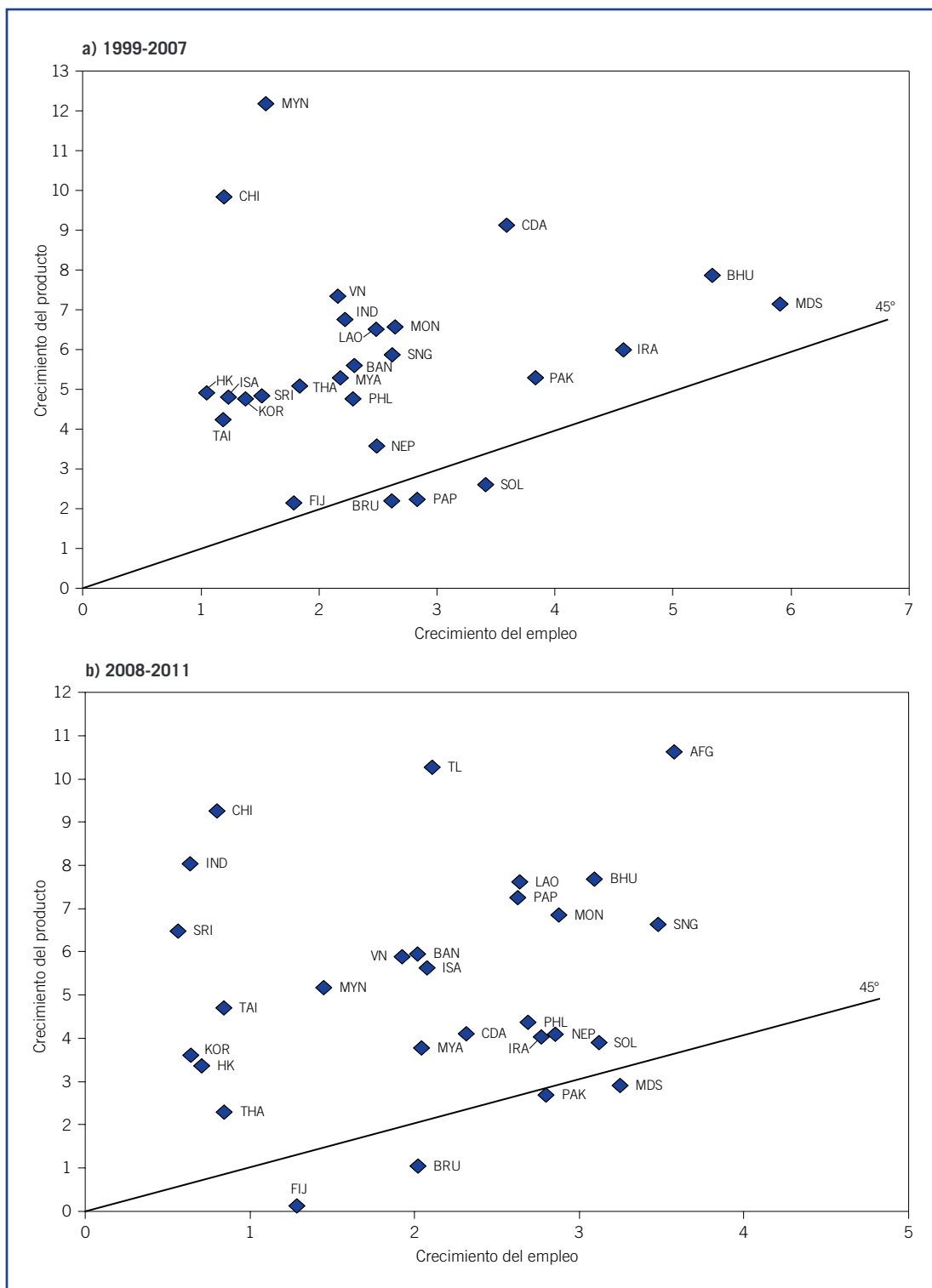
Nota: Para cobertura y metodología, ver el apéndice I.

Fuente: Global Wage Database de la OIT.

Utilizando estas cifras oficiales de tasas de crecimiento anual del 12 por ciento al año, los salarios promedio reales en China han más que triplicado durante la década del 2000 al 2010, lo cual lleva a preguntas sobre el posible fin de la «mano de obra barata» en China. En el gráfico 15 vemos que sin China, donde el crecimiento del PIB y de los salarios fue excepcionalmente alto durante los últimos años, el panorama se ve considerablemente diferente, reflejando la menos positiva historia de los salarios en países como la República de Corea o la India durante los últimos cuatro años.

Observando los gráficos 16 y 17 vemos que la mayoría de los países en la región registraron tasas de crecimiento económico que promediaron un 5 por ciento o más en los años 1999-2007, acompañado en el subperíodo de 2002 a 2007 por un crecimiento promedio anual del empleo del 1,2 por ciento en Asia Oriental, del 1,8 por ciento al año en Asia Sudoriental y el Pacífico, y del 2,2 por ciento en Asia Meridional (OIT, 2012a). Sin embargo, en este punto debemos enfatizar que el crecimiento del empleo general en países en desarrollo, donde la mayoría de las personas no pueden permitirse estar desempleadas, está relacionado muy de cerca con las tendencias en el tamaño de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, también presentamos el crecimiento del PIB junto al crecimiento en el número de empleados asalariados en el gráfico 17, el cual excluye a los trabajadores por cuenta propia y a los colaboradores familiares. Aun así, vemos que el crecimiento del producto excedió el crecimiento del empleo asalariado en la mayoría de los países.

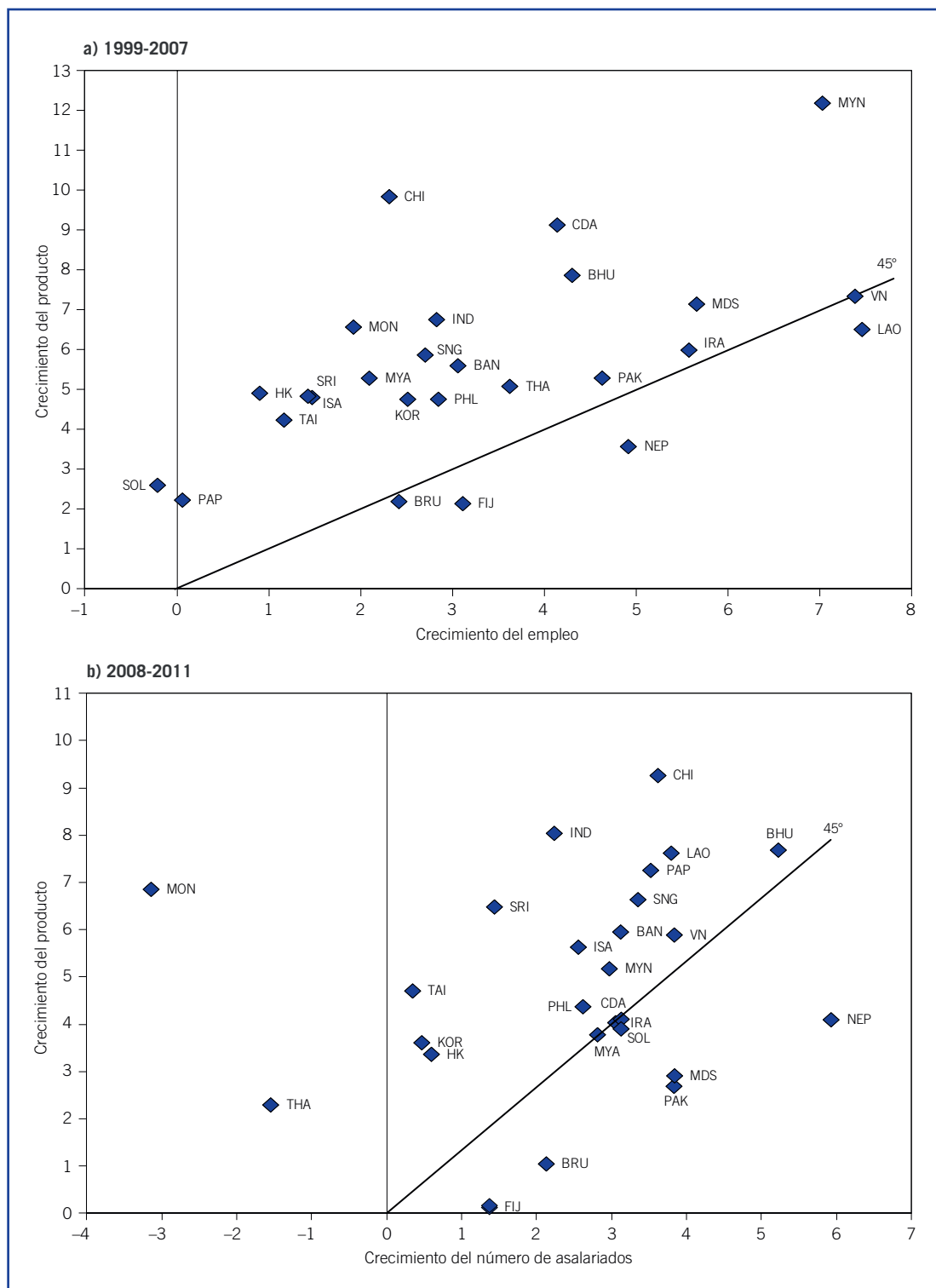
Gráfico 16 Crecimiento anual del producto y del empleo en Asia, 1997-2007 y 2008-2011 (porcentaje)



Nota: Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: Modelo Econométrico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012; base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

Gráfico 17 Crecimiento anual del producto y del número de asalariados en Asia, 1997-2007 y 2008-2011 (porcentaje)



Nota: Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012; base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

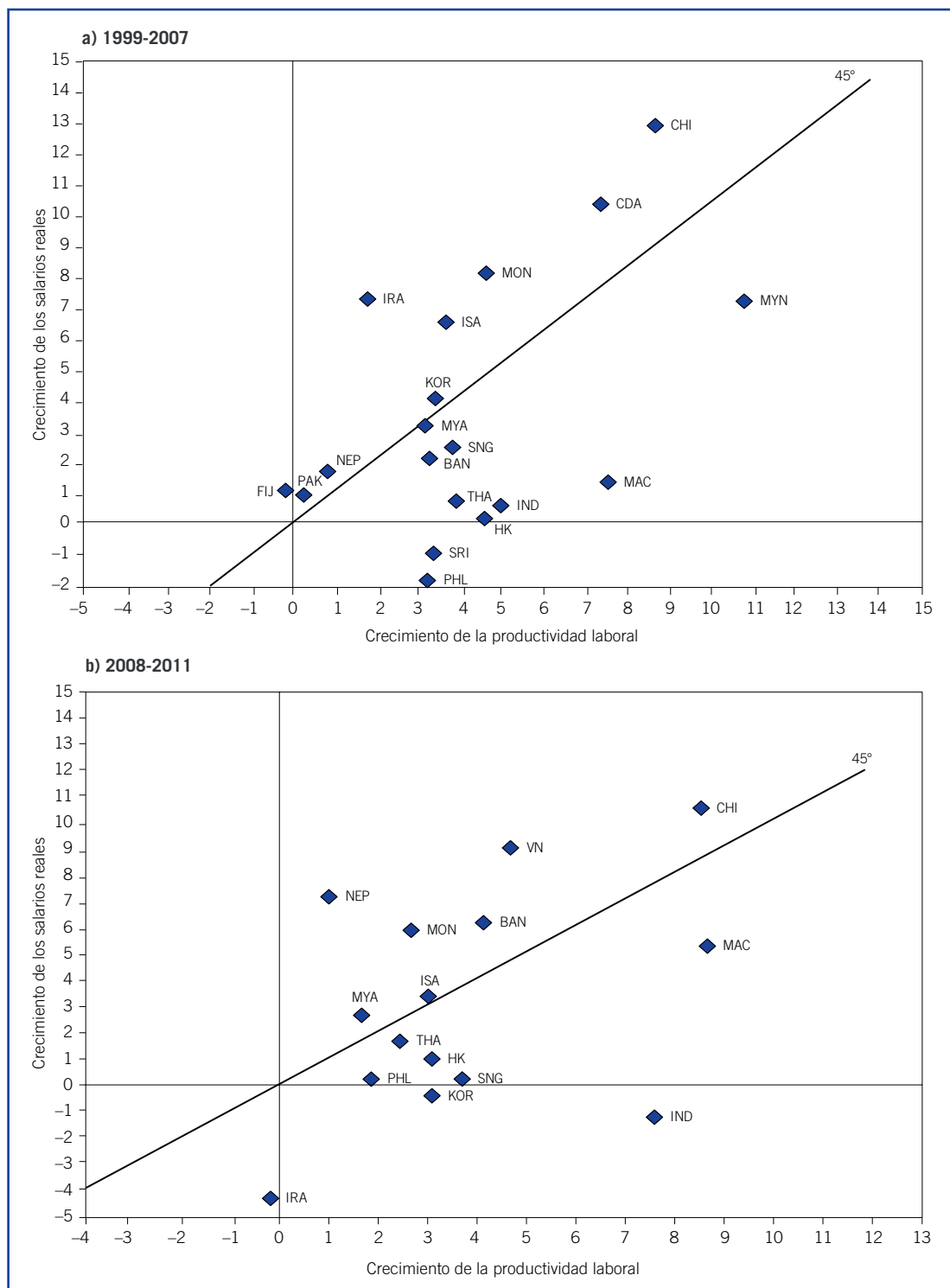
Una advertencia sobre la productividad laboral: el papel del empleo asalariado

¿Cuál fue el impacto sobre los salarios de estas tasas de crecimiento? La yuxtaposición de datos sobre el crecimiento salarial promedio y la productividad laboral, como en el gráfico 18, se debe interpretar con cuidado en los países en desarrollo. Esto es así porque los salarios promedio se refieren a las ganancias de los empleados *asalariados* (quienes representan menos de 50 por ciento de los trabajadores en algunos países asiáticos), mientras que la productividad laboral mide el PIB de *todos* los ocupados (tanto empleados asalariados como trabajadores por cuenta propia). Una comparación entre los salarios promedio y la productividad de los empleados asalariados sería mejor, pero los datos sobre estos últimos generalmente no se encuentran disponibles. En principio, se sospecha que el crecimiento del producto entre todos los trabajadores subestima el crecimiento de la productividad laboral de los empleados asalariados, una proporción sustancial de quienes trabajan en los sectores industriales más productivos y dinámicos. Además, cuando se compara el crecimiento salarial con el crecimiento de la productividad en China, se debe tener en mente primero que solo representa las empresas estatales, unidades colectivas y otros tipos de empresas vinculadas al Estado (ver la nota 4). La caída de la participación de los salarios en el producto en China, documentado en la parte II de este informe, sugiere que el crecimiento de los salarios fue de hecho menor que el aumento de la productividad laboral en el país.

El poder de compra, bajo amenaza

A pesar de estas advertencias, el gráfico 18 muestra claramente que en general las ganancias de la productividad y de los salarios reales han sido positivas y bastante sustanciales, tanto antes como durante los años de crisis. Aun así, según las estadísticas oficiales, en algunos países el crecimiento salarial fue claramente decepcionante en el período 1999-2007. Entre los países de Asia Oriental se registró relativamente poco crecimiento económico, por ejemplo, en Tailandia. También en Asia Meridional los salarios promedio reales se estancaron en la década anterior a la crisis. En la India, las tendencias de los salarios resultan poco claras. Las fuentes oficiales de datos sobre el crecimiento salarial en la India son la Encuesta Anual de Industrias de la Oficina Central de Estadística y el índice del salario real publicado por la Oficina de Trabajo. Ambas fuentes indican que los salarios reales declinaron en la mayoría de los años recientes, comprimiendo el poder adquisitivo de los asalariados. Esto explicaría muchas de las preocupaciones expresadas por los trabajadores en la India acerca de rápidas alzas de precios, particularmente en el precio de los alimentos. Sin embargo, la tendencia es sorprendente a la luz del rápido crecimiento económico del país durante la última década. Contrasta también con nuestro análisis de la encuesta de empleo y desempleo de la National Sample Survey Office (NSSO), realizada cada cinco años junto a la Encuesta de Gastos al Consumidor, en donde los asalariados y los trabajadores ocasionales reportan un aumento del 150 por ciento en sus ingresos, muy por encima del alza del 52 por ciento del índice de precios al consumidor, en los cinco años entre 2004-2005 y 2009-2010.

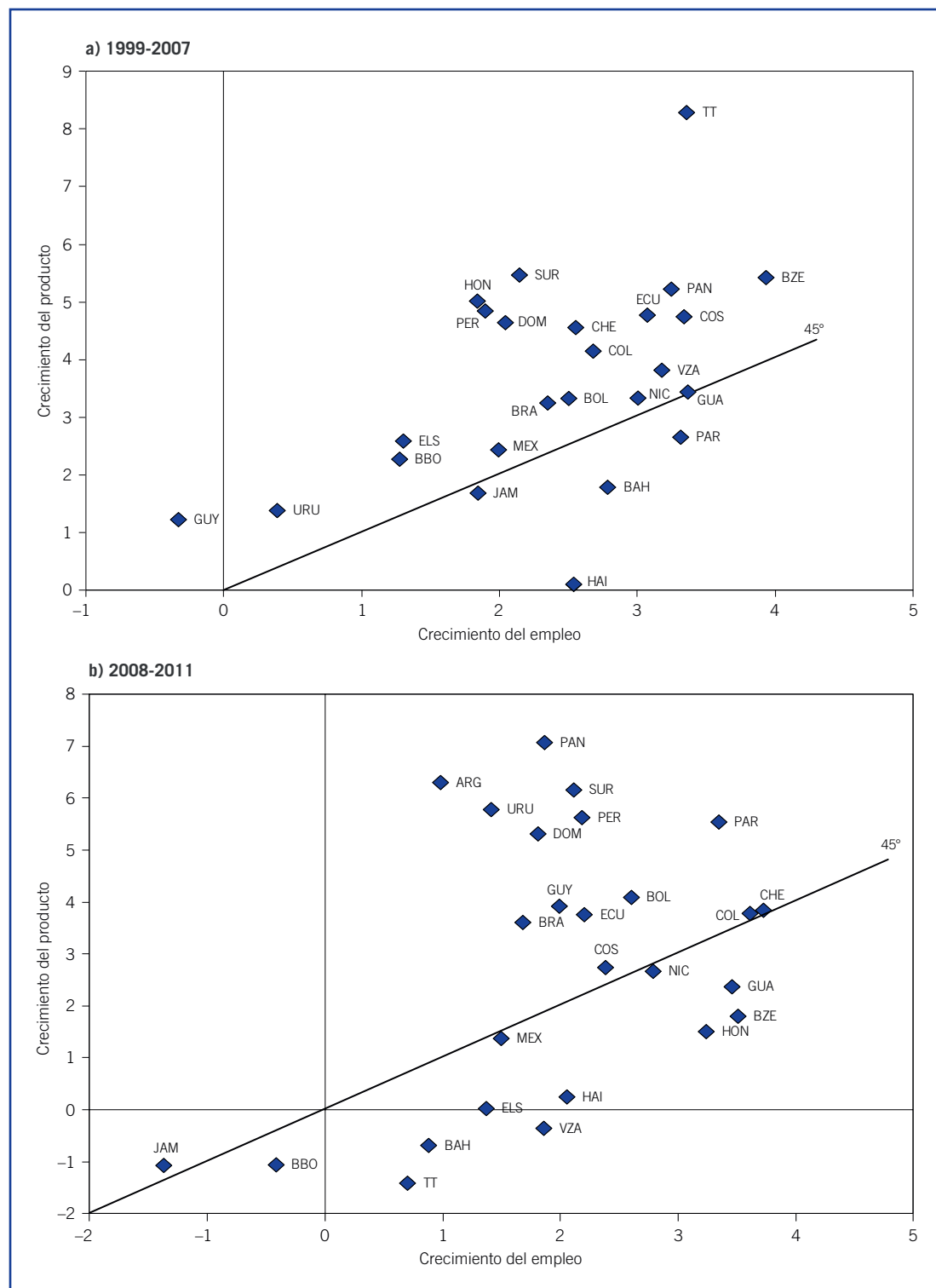
Gráfico 18 Crecimiento anual de los salarios y la productividad laboral en Asia, 1997-2007 y 2008-2011 (porcentaje)



Nota: De no encontrarse disponibles los datos para 1999, 2007, 2008 o 2011, se utilizan los datos del año más cercano para estimar la tendencia. Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: Global Wage Database de la OIT; Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012.

Gráfico 19 Crecimiento anual del producto y del empleo en América Latina y el Caribe, 1997-2007 y 2008-2011 (porcentaje)



Nota: Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012; base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

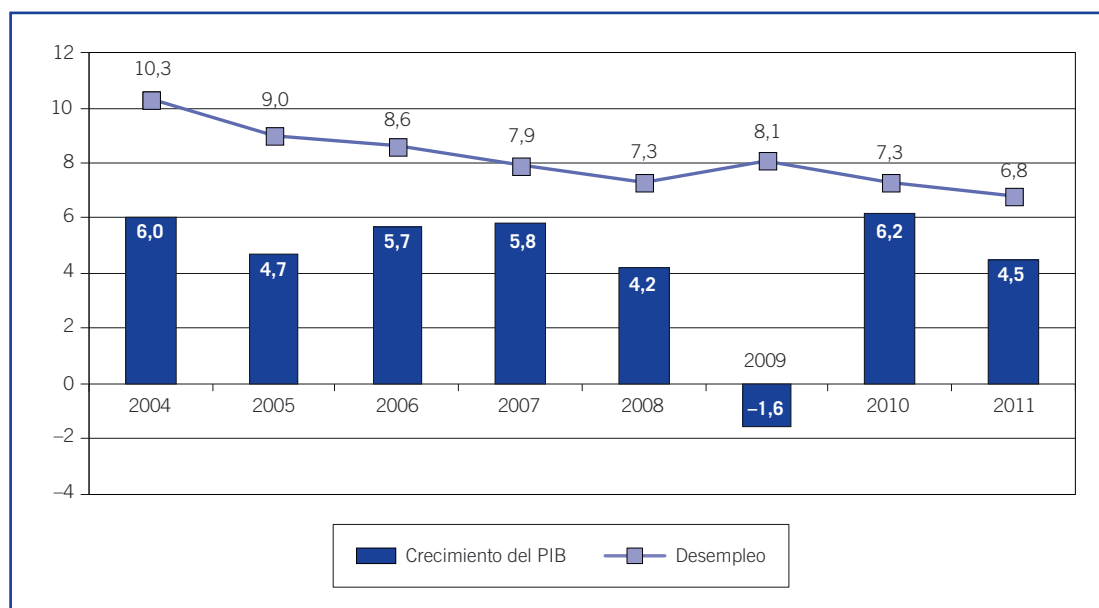
3.5 América Latina y el Caribe

Resistencia a la crisis mediante un desempeño robusto

En América Latina y el Caribe la crisis financiera interrumpió un ciclo de crecimiento económico fuerte. El gráfico 19a) muestra que durante los años anteriores a la crisis, 1999-2007, tanto el crecimiento promedio anual del PIB como el empleo fue positivo y robusto en una mayoría de los países, mientras el gráfico 19b) refleja la duración relativamente corta de la crisis mundial en esta región. Vemos que durante el período 2008-2011, tanto el PIB como el empleo crecieron a tasas bastante sólidas en una mayoría de los países, a pesar de la contracción económica en algunas de las principales economías en 2009. Sin embargo, obsérvese que en América Central y el Caribe, donde las economías están fuertemente conectadas al mercado norteamericano, la recuperación fue más lenta que en América del Sur.

El gráfico 20 abarca el período desde 2004, que marcó el inicio del fuerte ciclo económico del continente, hasta 2011, un período durante el cual el PIB creció en promedio un 4,4 por ciento. Vemos que América Latina fue seriamente afectada por la crisis económica mundial en 2009, pero repuntó rápidamente en 2010, apoyada por la recuperación en los precios de productos básicos o *commodities* además de la implementación de políticas monetarias y fiscales anticíclicas. Esto último fue posible ya que la región disfrutaba de una situación fiscal sana y había reducido la deuda externa a niveles manejables durante los años de expansión. Lo que llama la atención no es solo que la recesión fuera corta, sino que la recuperación también incluyó la creación de nuevos empleos y llevó a una reducción significativa en la tasa de desempleo, la cual se redujo del 10,3 por ciento en 2004 al 6,8 por ciento en 2011 (como se ilustra en el gráfico 20).

Gráfico 20 Crecimiento económico y desempleo en América Latina y el Caribe, 2004-2011 (porcentaje)



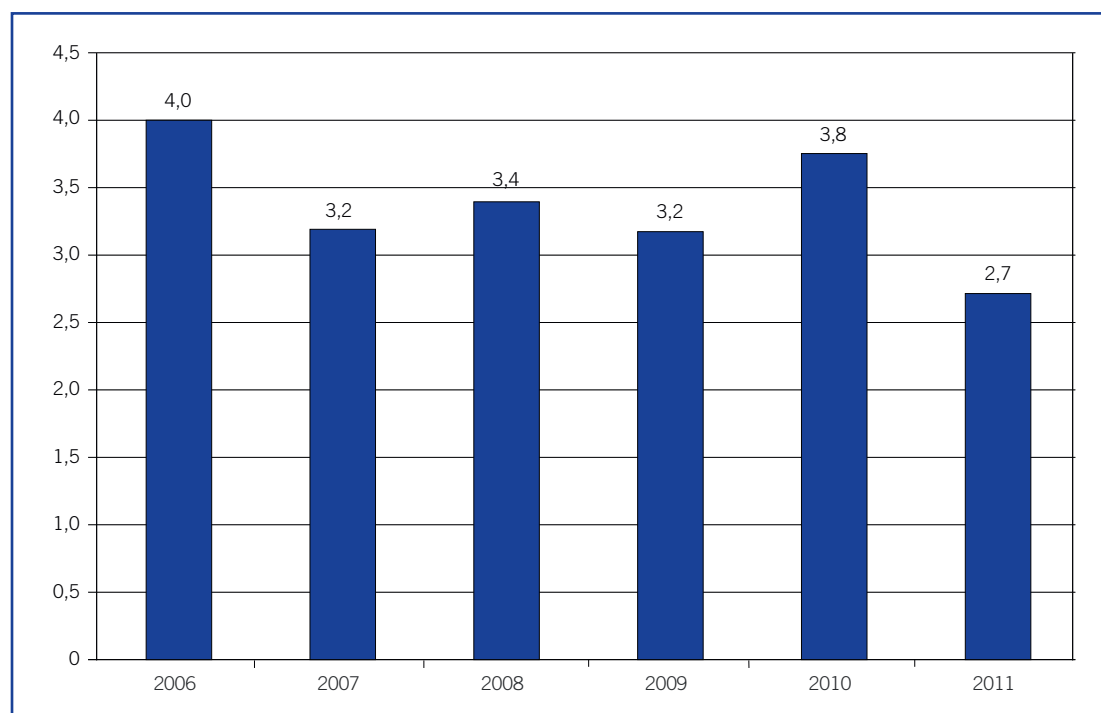
Fuentes: Base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI; OIT, 2011e.

Cifras positivas explicadas por datos del Brasil

Estas tendencias económicas también se reflejan en los datos sobre salarios. Las estimaciones regionales (en el gráfico 7) muestran que en América Latina y el Caribe los salarios promedio reales crecieron durante todos los años entre 2006 y 2011, a pesar de la crisis en 2009. Al igual que en Asia, el menor crecimiento salarial real ocurrió en 2008 como resultado de un máximo en inflación, reflejando aumentos en los precios internacionales de los alimentos y el petróleo. Por el contrario, en 2009 los precios internacionales cayeron significativamente como resultado de la desaceleración internacional, en promedio reduciendo la inflación a la mitad en la región. Esta significativa reducción en la inflación mejoró levemente el poder adquisitivo de los salarios, a pesar de la contracción económica.

En general, estas tendencias salariales en América Latina y el Caribe están fuertemente influenciadas por países grandes como el Brasil, donde el crecimiento salarial se mantuvo positivo durante el período (ver el gráfico 21)¹². Viendo el desempeño de un grupo de 14 países, para los cuales tenemos información completa para el período 2005-2010, observamos que muchos otros países experimentaron un deterioro de sus salarios reales en 2008 y nuevamente en 2010. Hubo una contracción de los salarios reales en 10 de 14 países en 2008, mientras que en 2010 esto ocurrió en seis países. En ambos años, la mayoría de los países donde los salarios reales cayeron eran de América Central y el Caribe, ya que sus economías son más dependientes de la situación económica en los Estados Unidos.

Gráfico 21 Crecimiento anual de los salarios promedio reales en el Brasil, 2006-2011

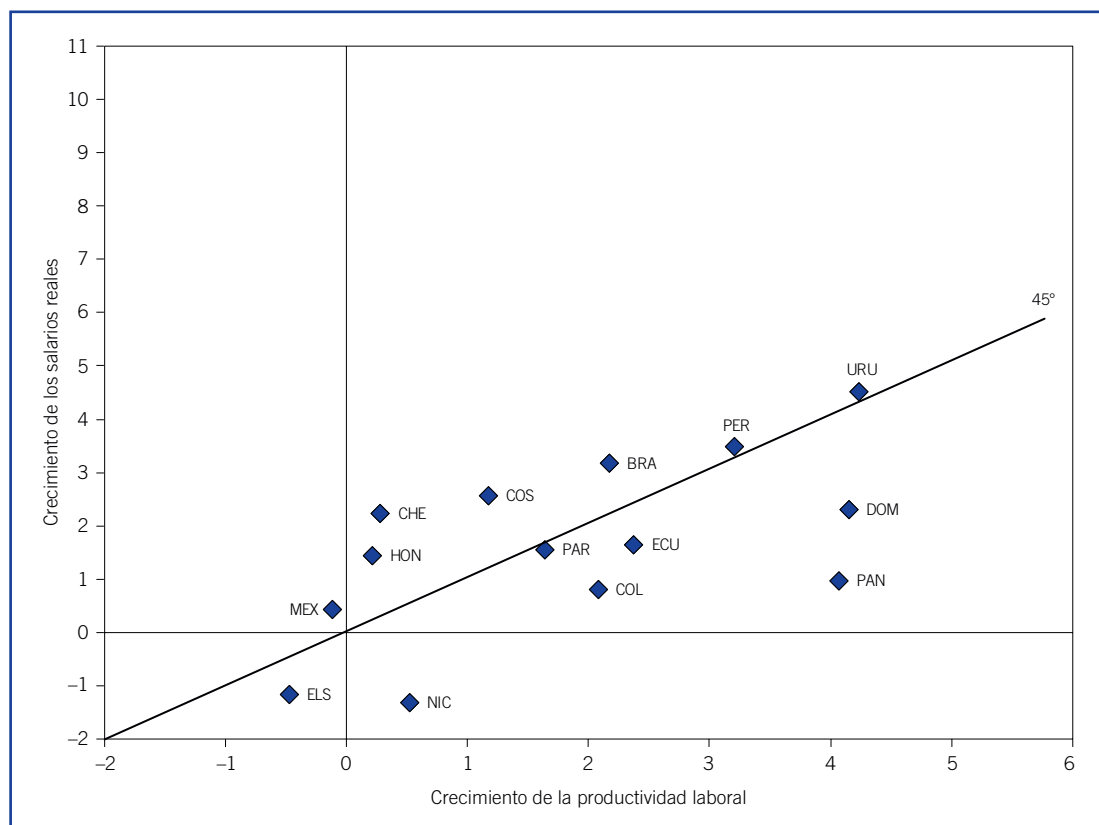


Fuente: <http://www.ilo.org/salarios2012>.

Más productividad, más empleo, más salarios, pero no en todos lados

El gráfico 22 proporciona datos sobre el crecimiento anual de los salarios mensuales promedio reales durante el período 2004-2011, el cual cubre los años de fuerte crecimiento económico y para los cuales se encuentran disponibles datos consistentes sobre los salarios para un número relativamente grande de países. Vemos que, en general, los países con un alto crecimiento de la productividad laboral también evidenciaron un aumento sustancial en sus salarios reales. Así, por ejemplo, los salarios promedio reales crecieron a más del 3 por ciento al año en el Brasil, Perú y Uruguay y a más del 2 por ciento al año en Chile y Costa Rica. En la abrumadora mayoría de estos países la tasa de desempleo disminuyó, lo cual significa que los indicadores de los mercados laborales, en general, mejoraron. Inversamente, los países donde el PIB per cápita aumentó solo lentamente durante este período, también registraron mejoras modestas (como en Honduras y México) o incluso reducciones (como en Nicaragua y El Salvador) en los salarios reales. Tres países donde no se reflejó un buen desempeño económico en el crecimiento de los salarios promedio reales fueron Colombia, República Dominicana y Panamá.

Gráfico 22 Crecimiento anual de los salarios y la productividad laboral en países seleccionados de América Latina y el Caribe, 2004-2011 (porcentaje)



Nota: De no encontrarse disponibles los datos para 2004 o 2011, se utilizaron los datos del año más cercano para estimar la tendencia. Para las abreviaciones de los países, ver el apéndice I.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012.

3.6 Oriente Medio

La disminución del comercio hace disminuir la demanda de trabajadores migrantes

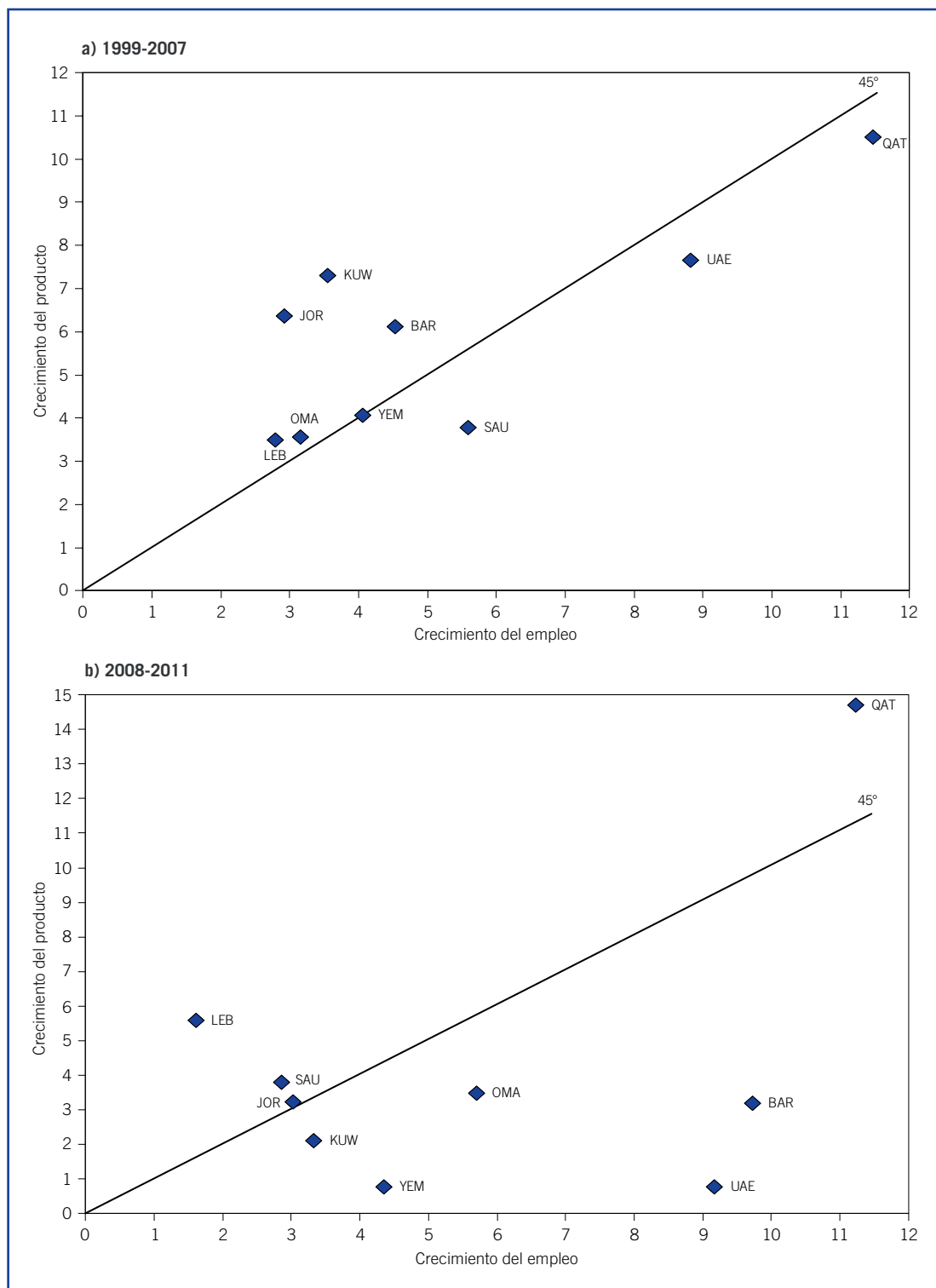
La crisis económica mundial provocó, en un principio, la desaceleración del crecimiento económico en la mayoría de los países de Oriente Medio (gráfico 23). La principal repercusión de la crisis en esta región adoptó la forma de un comercio internacional en declive. Se produjo una fuerte caída de la demanda de las exportaciones de las economías menos desarrolladas de Oriente Medio y, en 2009, una disminución temporal del valor de las exportaciones de los productores de petróleo de los países del Consejo de Cooperación del Golfo¹³, a las que siguió un aumento tanto el precio del petróleo como del gasto público. En los países del Consejo de Cooperación del Golfo, donde el número de trabajadores expatriados supera con creces el de trabajadores nativos, la desaceleración registrada en el crecimiento del empleo tal vez solo sea temporal (aunque no disponemos de información estadística al respecto). Por el contrario, en el Emirato de Dubai la recesión económica parece haberse traducido en una disminución de la demanda de trabajadores migrantes, principalmente en la construcción. Las cuestiones relativas a la migración también ocupan un lugar destacado en otros países de Oriente Medio, como en el Líbano, donde un gran número de nacionales sirios trabajan en el sector de la construcción, o en Jordania, donde la gran mayoría de los trabajadores del sector textil proceden de Asia Meridional.

Desafíos estadísticos

Los efectos del deterioro de la crisis mundial sobre los salarios en esta región son difíciles de evaluar, debido al menos a dos razones. Primero, pocos países publican regularmente estadísticas sobre los salarios. El único país de Oriente Medio que tiene encuestas trimestrales sobre los salarios es el Reino de Bahrein, cuya Autoridad Reguladora del Mercado Laboral publica estimaciones sobre los promedios salariales de base de todos los empleados, compilados a partir de una combinación entre encuestas de hogares y datos administrativos. Por el contrario, Arabia Saudita publica datos anuales en su Encuesta Económica Anual de Establecimientos con una demora de dos años, lo que significa que las estadísticas disponibles más recientes al momento de redactar este informe son del año 2009. Además, las estadísticas salariales en la región son, a veces, de calidad cuestionable, a pesar de que se están realizando ciertas mejoras en este aspecto: Túnez, por ejemplo, realizó su primera encuesta salarial con asistencia de la OIT en 2011. No obstante, tales datos disponibles sugieren que en la mayoría de los países de Oriente Medio los salarios no han aumentado mucho durante los últimos años (gráfico 24).

Surge otra complicación con la interpretación de los datos sobre salarios, porque los salarios promedio pueden esconder grandes diferencias entre los datos sobre trabajadores nativos y los datos sobre trabajadores migrantes, cuyos salarios respectivos son el resultado de sistemas muy distintos para determinar los salarios. En las economías del Consejo de Cooperación del Golfo, las grandes diferencias entre los salarios de trabajadores expatriados y los de trabajadores nativos son el resultado combinado de un proceso de «arabización», que busca aumentar la proporción de trabajadores locales en el sector privado; el *sistema de patrocinio*, que restringe el libre movimiento de

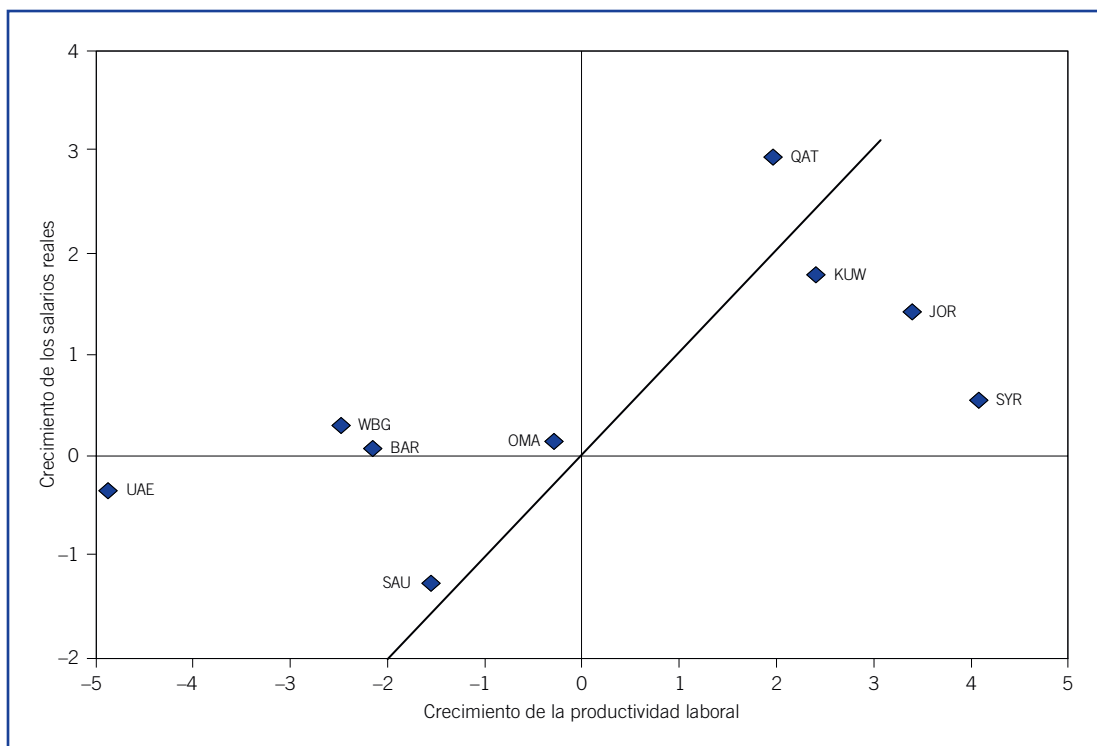
Gráfico 23 Crecimiento anual del producto y del empleo en Oriente Medio, 1999-2007 y 2008-2011 (porcentaje)



Nota: Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012.

Gráfico 24 Crecimiento anual de los salarios y la productividad laboral en Oriente Medio, 1999-2011 (porcentaje)



Nota: De no encontrarse datos disponibles para 1999 o 2011, se utilizaron los datos del año más cercano para estimar la tendencia. Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012.

trabajadores migrantes entre trabajos; y las *políticas de empleo público*, que generan empleos dirigidos exclusivamente a la población local y ofrecen salarios que en muchos casos son mayores que los disponibles en el sector privado. De hecho, la poca participación de la mujer en el mercado laboral junto a la alta proporción de mujeres que trabajan en el sector público es a veces el resultado de una brecha salarial de género negativa (una situación donde la mujer gana más que el hombre). Este era el caso, por ejemplo, en Siria, donde en 2010 solo cerca de 13 por ciento de las mujeres eran económicamente activas, pero donde cerca del 74 por ciento de las mujeres en empleos asalariados trabajaba en el sector público, donde los salarios eran aproximadamente 1,5 veces los salarios en el sector privado (ver República Árabe Siria, Oficina Central de Estadísticas, 2011a y 2011b).

La Primavera Árabe: remesas de migrantes y trabajadores locales

Los hallazgos de las encuestas revelan que una «remuneración justa» y el alto costo de la vida son la primera prioridad entre jóvenes en la región árabe (ASDA'A, 2012), y la Primavera Árabe parece haber impulsado a varios países a aumentar los salarios para personas locales que trabajen en el sector público. No obstante, en lo que respecta al sector privado, en los países árabes los salarios mínimos y la negociación colectiva no están

lo suficientemente desarrollados. Esto tiene algunas consecuencias imprevistas, como el desequilibrio entre el poder de negociación de los trabajadores y el de los empleadores y la posibilidad de que arrecie el malestar social y político. Aunque las remesas de los países del Consejo de Cooperación del Golfo parecen más estables de lo previsto, otros países de destino pueden haber trasladado el costo de la crisis a los trabajadores migrantes.

En países que son emisores netos de migrantes, las reducciones en las remesas afectaron a los ingresos familiares severamente, con repercusiones en forma de una caída en el consumo agregado y el ahorro, aumento de la tasa de desempleo y una caída en los propios salarios del país (Banco Mundial, 2011).

3.7 África

Transición y turbulencia

En los años previos a la crisis, África experimentó un período de relativamente rápido crecimiento económico, con tasas de crecimiento anual de alrededor del 6,5 por ciento en el período entre 2004-2008. Durante los años 2008-2011 el entorno económico se deterioró y, en particular, los países de África del norte enfrentaron desafíos tanto externos como internos. Los desafíos externos surgieron de la cercana conexión con las deprimidas economías europeas, mientras que los desafíos internos reflejaron los cambios radicales y la transición política hacia regímenes más democráticos en Egipto, Túnez y Libia. A corto plazo, este período de transición se ha asociado con menores flujos de inversión extranjera y comercio, como así también a una caída en el turismo. El gráfico 25 ilustra el crecimiento del producto y del empleo, evidenciando lo severamente afectada que resultó la economía de Libia durante el período 2008-2011.

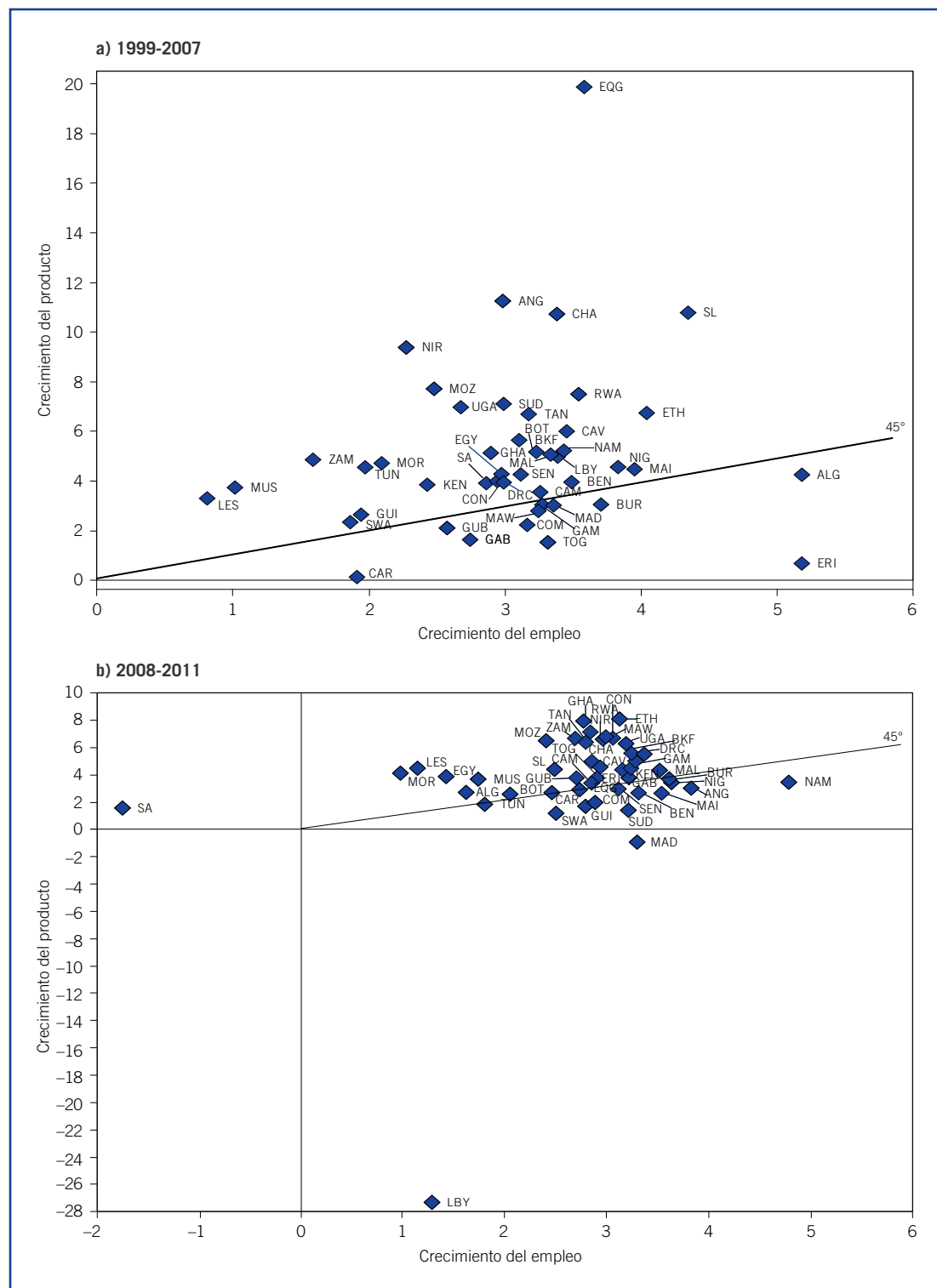
Desempleo: un lujo que la mayoría no se puede permitir

El gráfico 25 destaca el grado al cual, en el período 1999-2007, el crecimiento en el producto excedió al crecimiento en el empleo en un gran número de países, llevando a veces a ganancias sustanciales en la productividad laboral. Un estudio anterior estimó la tasa de crecimiento anual de la productividad laboral de África Subsahariana en el 1,9 por ciento al año en el período 2000-2009 (OIT, 2010b). Pero nuevamente aquí, como se enfatizó en la sección anterior sobre Asia, en los países pobres en desarrollo el crecimiento del empleo frecuentemente sigue el crecimiento de la población en edad de trabajar, dado que los subsidios por desempleo están subdesarrollados y la mayoría de las personas no pueden permitirse estar desempleadas. Por esta razón mostramos también (en el gráfico 26) cómo el crecimiento del PIB se relaciona al crecimiento en el empleo asalariado en África. Aquí vemos que el crecimiento económico fue acompañado por aumentos relativamente fuertes en el número de empleados asalariados.

Datos limitados muestran aumentos moderados de los salarios

¿Cómo afectaron estos eventos a los salarios? En África los datos sobre la evolución de los salarios promedio son escasos. Solo unos pocos países en África, como Botswana, Egipto, Lesotho, Mauritania, Sudáfrica y Uganda, realizan encuestas trimestrales o

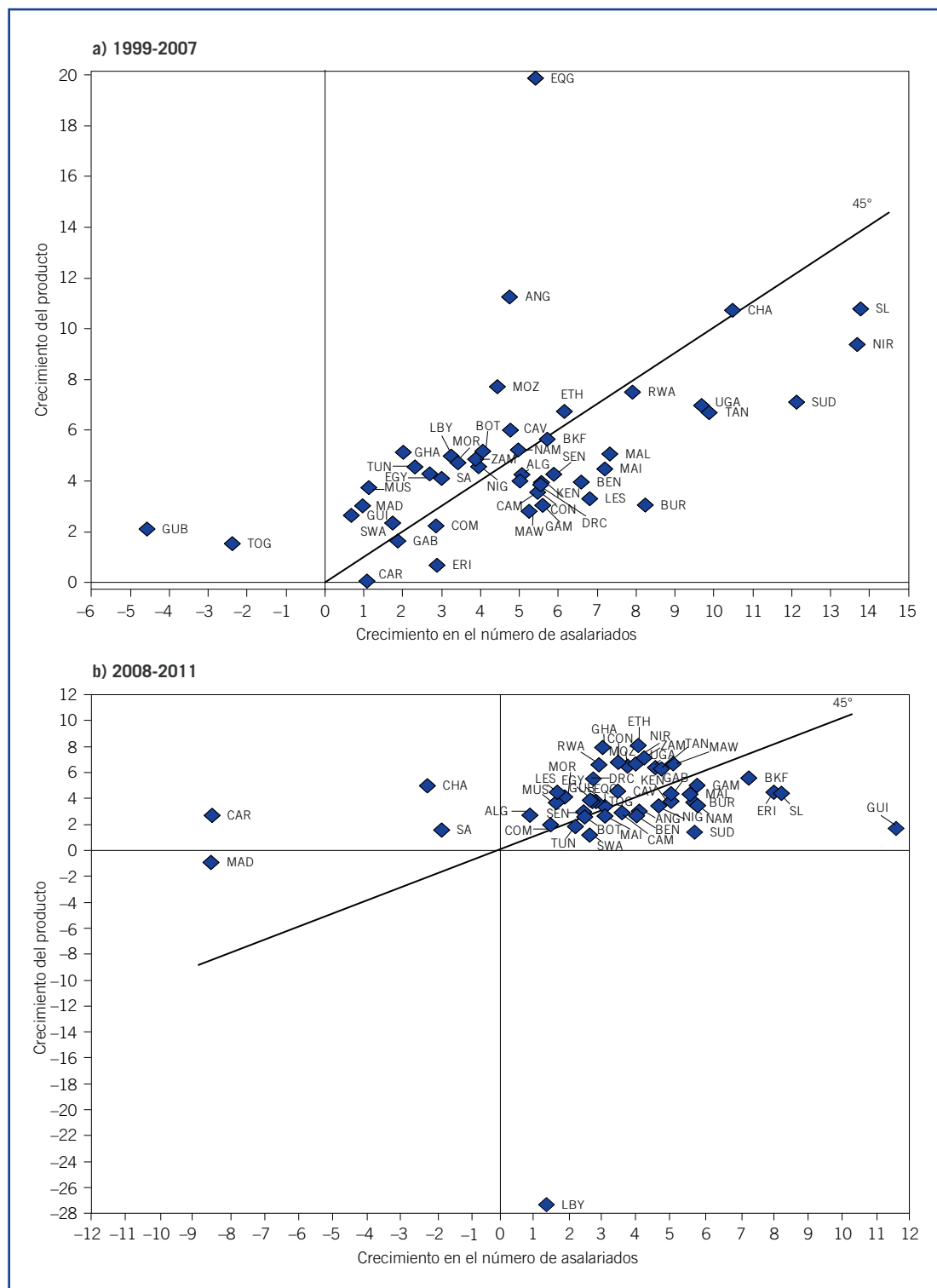
Gráfico 25 Crecimiento anual del producto y del empleo en África, 1999-2007 y 2008-2011 (porcentaje)



Nota: Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012; base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

Gráfico 26 Crecimiento anual del producto y del número de asalariados en África, 1999-2007 y 2008-2011 (porcentaje)

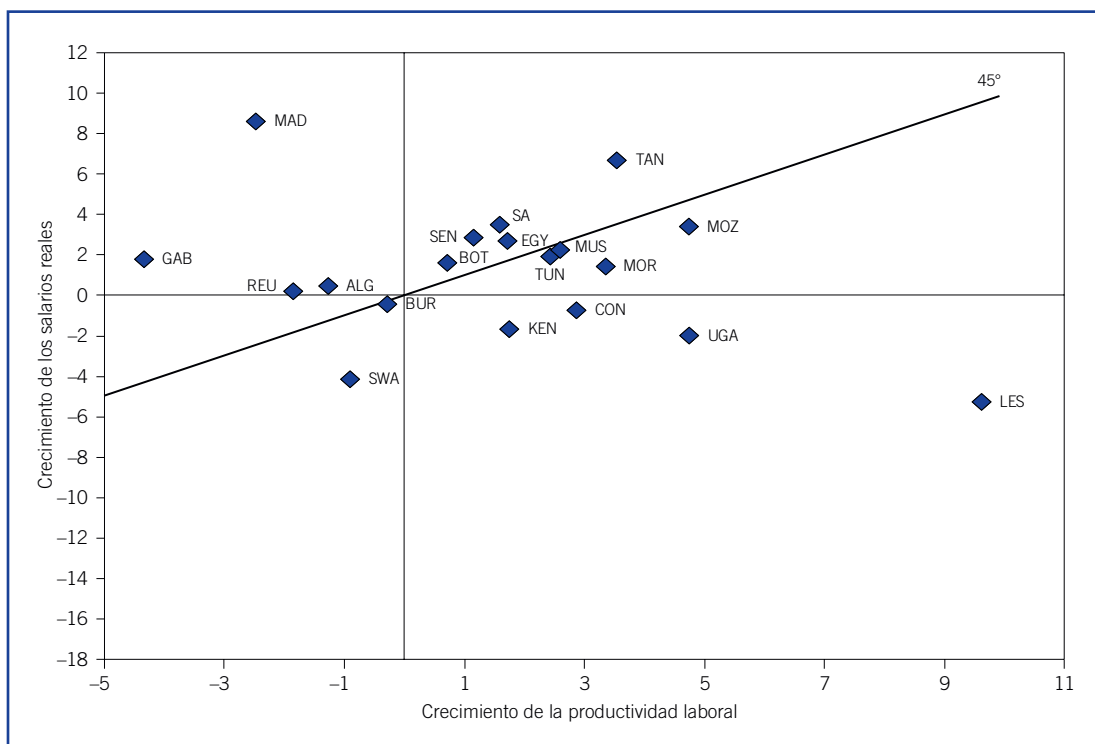


Nota: Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012; base de datos Perspectivas de la Economía Mundial del FMI.

anuales de establecimientos al estilo de las realizadas en los países desarrollados para medir la evolución de las remuneraciones. Marruecos publica un índice de los salarios promedio nominales, compilado en base a remuneraciones reportadas a la Caisse Nationale de Sécurité Sociale, su institución de seguridad social. En la mayoría de los países restantes, los datos sobre salarios son en el mejor de los casos recolectados mediante encuestas de la fuerza de trabajo y que se implementan a intervalos irregulares y no son siempre comparables entre años. Nuestra estimación regional tentativa en el gráfico 7 muestra que el crecimiento de los salarios desde 2006 ha sido en general moderado, a excepción de 2010, cuando el promedio regional de los salarios aumentó considerablemente, principalmente debido al peso de Sudáfrica en la estimación regional. El gráfico 27 presenta el crecimiento de los salarios reales y la productividad laboral entre 1999 y 2011 para los países seleccionados. En 2010, de acuerdo a cifras oficiales, los salarios promedio reales aumentaron cerca del 10 por ciento en Sudáfrica, donde el crecimiento de los salarios continúa distribuido desigualmente.

Gráfico 27 Crecimiento anual de los salarios y la productividad laboral en países seleccionados de África, 1999-2011 (porcentaje)



Nota: De no encontrarse datos disponibles para 1999 o 2011, se utilizaron los datos del año más cercano para estimar la tendencia. Para las abreviaciones de países, ver el apéndice I.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Modelo Econométrico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012.

4 Salarios mínimos y trabajadores pobres

En las condiciones económicas actuales, los salarios mínimos siguen siendo un tema de debate en la agenda política y en el ámbito público, tanto en las economías desarrolladas como en los países en desarrollo. Como parte de su Agenda de Trabajo Decente, la OIT alienta a los Estados Miembros a adoptar un salario mínimo para reducir la pobreza y ofrecer protección social a los trabajadores vulnerables¹⁴. Las normas de la OIT recomiendan además que los salarios mínimos deben ser fijados por las autoridades tras consultar con sus interlocutores sociales y que es necesario adoptar un enfoque equilibrado que tome en consideración las necesidades de los trabajadores y sus familias así como factores económicos, incluyendo niveles de productividad, requerimientos en términos del desarrollo económico y la necesidad de mantener un alto nivel de empleo¹⁵. En esta misma línea, la Comisión Europea recientemente expresó su visión de que los Estados miembros deberían establecer salarios decentes y sostenibles y que la puesta en marcha de salarios mínimos a niveles apropiados puede ayudar a impedir la pobreza creciente de aquellos que tienen un empleo y constituye un factor importante para garantizar una calidad decente del trabajo (ver Comisión Europea 2012a, pág. 10). Los debates continúan respecto al nivel al que se debe fijar el salario mínimo.

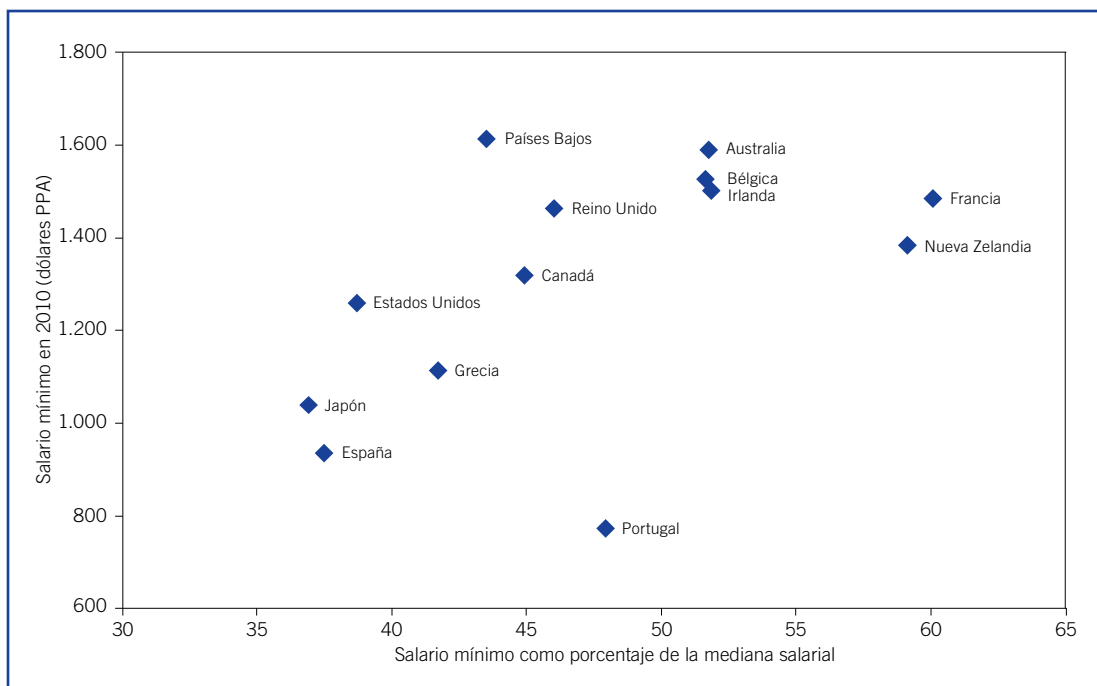
4.1 Economías desarrolladas

Diferentes mecanismos, diferentes percepciones

Entre las economías desarrolladas, el salario mínimo varía sustancialmente cuando se calcula como proporción de la mediana de los ingresos de los asalariados a tiempo completo, desde cerca del 60 por ciento en Nueva Zelanda y Francia a menos del 40 por ciento en el Japón, España y Estados Unidos (gráfico 28). Las diferencias en niveles de los salarios mínimos entre países reflejan los diferentes mecanismos institucionales mediante los cuales se determinan los niveles (Lee, 2012). Esto también refleja las distintas percepciones acerca de los riesgos que los salarios mínimos podrían plantear respecto al desplazamiento de los trabajadores con bajos salarios o al número de empleos disponibles en el mercado laboral. Estos factores, junto a variaciones en los salarios promedio, también explican en parte por qué el nivel absoluto del salario mínimo varía tan ampliamente entre las economías desarrolladas (gráfico 28).

Tal como difieren las percepciones sobre el nivel óptimo del salario mínimo, así también difieren las visiones acerca del papel de este instrumento de política durante los períodos de crisis económica. Centrándonos solamente en las economías desarrolladas, parece que los hacedores de política utilizaron activamente el salario mínimo como una herramienta de protección social para los trabajadores más vulnerables al comienzo de la crisis durante 2009 (ver el gráfico 29). Sin embargo, en los últimos años el salario mínimo fue, en la mayoría de los casos, solamente ajustado con el objetivo de compensar por inflación; esto se puede ver en el gráfico 29, donde en los años posteriores a 2009 el salario mínimo real aumentó considerablemente menos en las economías desarrolladas (o incluso declinó).

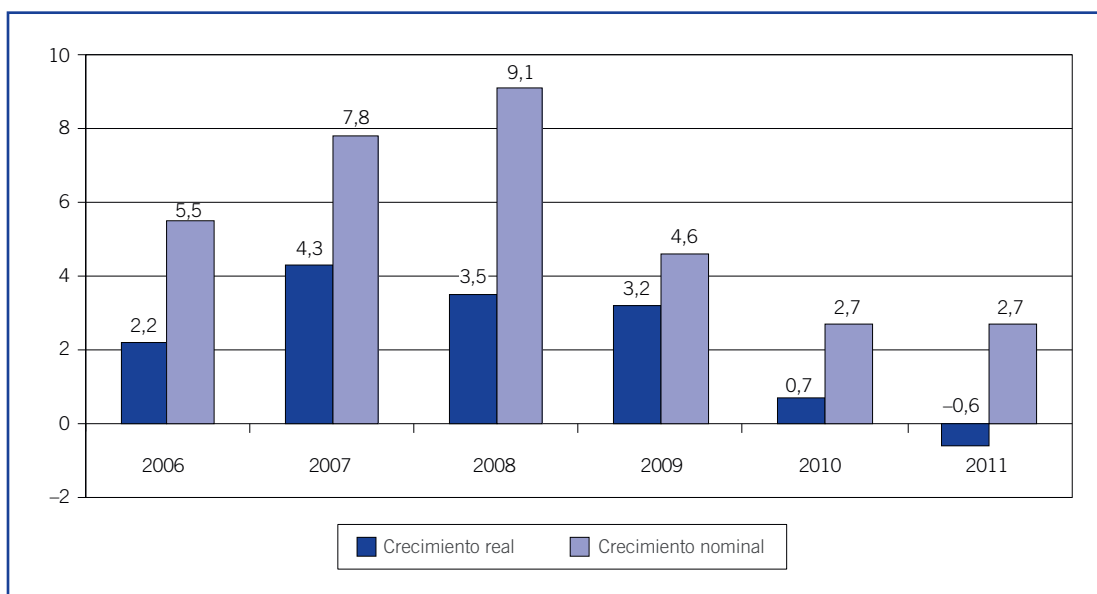
Gráfico 28 Niveles del salario mínimo en economías desarrolladas seleccionadas (en dólares PPA) y como porcentaje de la mediana salarial a tiempo completo, 2010



Notas: Si se incluye el suplemento del 8 por ciento por pago de festivos, la relación salario mínimo/mediana asciende al 47,1 por ciento en los Países Bajos. Si se incluye el 13.º y 14.º mes de salario, la relación salario mínimo/mediana asciende al 56 por ciento en Portugal y al 43,8 por ciento en España.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Low Pay Commission, 2012.

Gráfico 29 Crecimiento del salario mínimo en economías desarrolladas, 2006-2011



Nota: Basado en una estimación simple no ponderada de las tasas de crecimiento real y nominal de los salarios mínimos incluyendo 26 economías desarrolladas.

Fuente: <http://www.ilo.org/salarios2012>.

La respuesta a la crisis implica recortes obligatorios

En Grecia el salario mínimo se recortó severamente, perdiendo el 22 por ciento de su valor anterior¹⁶ (el valor en el gráfico 28 se refiere al salario mínimo previo a este ajuste). Este cambio se realizó a pedido del Banco Central Europeo, la Comisión Europea y el FMI como una condición para otorgar al Gobierno de Grecia el acceso a fondos de rescate del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF). Según el FMI (FMI, 2012c), los recortes de salarios eran necesarios para que el país recuperara competitividad y crecimiento, objetivos que no se podrían lograr mediante devaluaciones de la moneda nacional o ajustes a la tasa de interés. El FMI también consideró que el salario mínimo en Grecia era sustantivamente más alto que en otras economías desarrolladas, aun cuando las estadísticas presentadas en el gráfico 28 sugieren que no estaba fuera de rango. En Portugal, el acceso al FEEF se otorgó con la condición de congelar el salario mínimo.

4.2 Economías en desarrollo y emergentes

Los salarios mínimos también se utilizan ampliamente en las economías en desarrollo y emergentes, aunque aquí la información acerca de los niveles a que se fijan en relación a los salarios promedio o a la mediana son más difíciles de obtener (dado que la información sobre los salarios promedio frecuentemente se basa en un estrecho subconjunto de empleados asalariados en la economía formal o en áreas urbanas). Sin embargo, un estudio reciente demostró que, tal como en las economías desarrolladas, el alcance de los ajustes al salario mínimo durante la crisis varió entre países de ingresos bajos y medianos. El inventario conjunto de la OIT/Banco Mundial sobre las respuestas de política frente a la crisis económica y financiera encontró que 22 de los 55 países encuestados de ingresos bajos a medianos informaron de cambios en el salario mínimo para el período de mediados de 2008 a fines de 2010¹⁷.

Trabajo asalariado y privilegios en países en desarrollo

Una reserva frecuentemente planteada sobre el salario mínimo en países en desarrollo es que todos los asalariados pertenecen a un grupo de élite que disfruta mejores estándares de vida y privilegios no accesibles para otros, tales como los trabajadores por cuenta propia o aquellos que se desempeñan en actividades familiares. Si bien es cierto que el empleo asalariado típicamente se asocia a actividades más productivas, superiores condiciones de trabajo y mejores derechos en el trabajo, en comparación con el trabajo por cuenta propia o el trabajo en actividades familiares, muchos asalariados en países en desarrollo se encuentran de hecho viviendo con sus familias en situación de pobreza, tal como se plantea en el recuadro 1. El gráfico 30 ofrece estimaciones sobre la participación de trabajadores asalariados que viven por debajo de las líneas de pobreza internacionales de 1,25 dólares de los Estados Unidos y 2 dólares de los Estados Unidos para 32 países en desarrollo. Estas estimaciones implican que de un número total de aproximadamente 209 millones de asalariados que trabajaron en estos 32 países en desarrollo en diferentes momentos del período 1997 a 2006, cerca de 23 millones ganaban menos de 1,25 dólares de los Estados Unidos por día y 64 millones ganaban menos de 2 dólares de los Estados Unidos por día. Esto indica

Recuadro 1 Pobreza entre trabajadores asalariados

Los trabajadores pobres se definen como empleados miembros de hogares que viven por debajo de la línea de pobreza (ver Kapsos y Horne, 2011). Para las comparaciones internacionales, las líneas de pobreza ajustadas a la PPA de 1,25 dólares de los Estados Unidos o 2 dólares de los Estados Unidos por día frecuentemente se utilizan para determinar la pobreza extrema y moderada, respectivamente; los hogares con un consumo diario per cápita por debajo de estas líneas se clasifican como en situación de pobreza¹⁸. La pobreza extrema entre trabajadores en los países en desarrollo comúnmente se asocia a actividades de subsistencia, por ejemplo, trabajadores por cuenta propia o que contribuyen al trabajo familiar en tareas agrícolas a pequeña escala. Existe evidencia para apoyar la asociación entre trabajadores pobres y la agricultura de subsistencia: un estudio reciente de la OIT encontró que en 53 países con datos disponibles de encuestas nacionales a hogares, cuatro de cada cinco trabajadores en extrema pobreza (por debajo de la línea de pobreza de 1,25 dólares de los Estados Unidos) vivían en áreas rurales y que el 68 por ciento de los trabajadores pobres estaban empleados en el sector agrícola (*ibid.*).

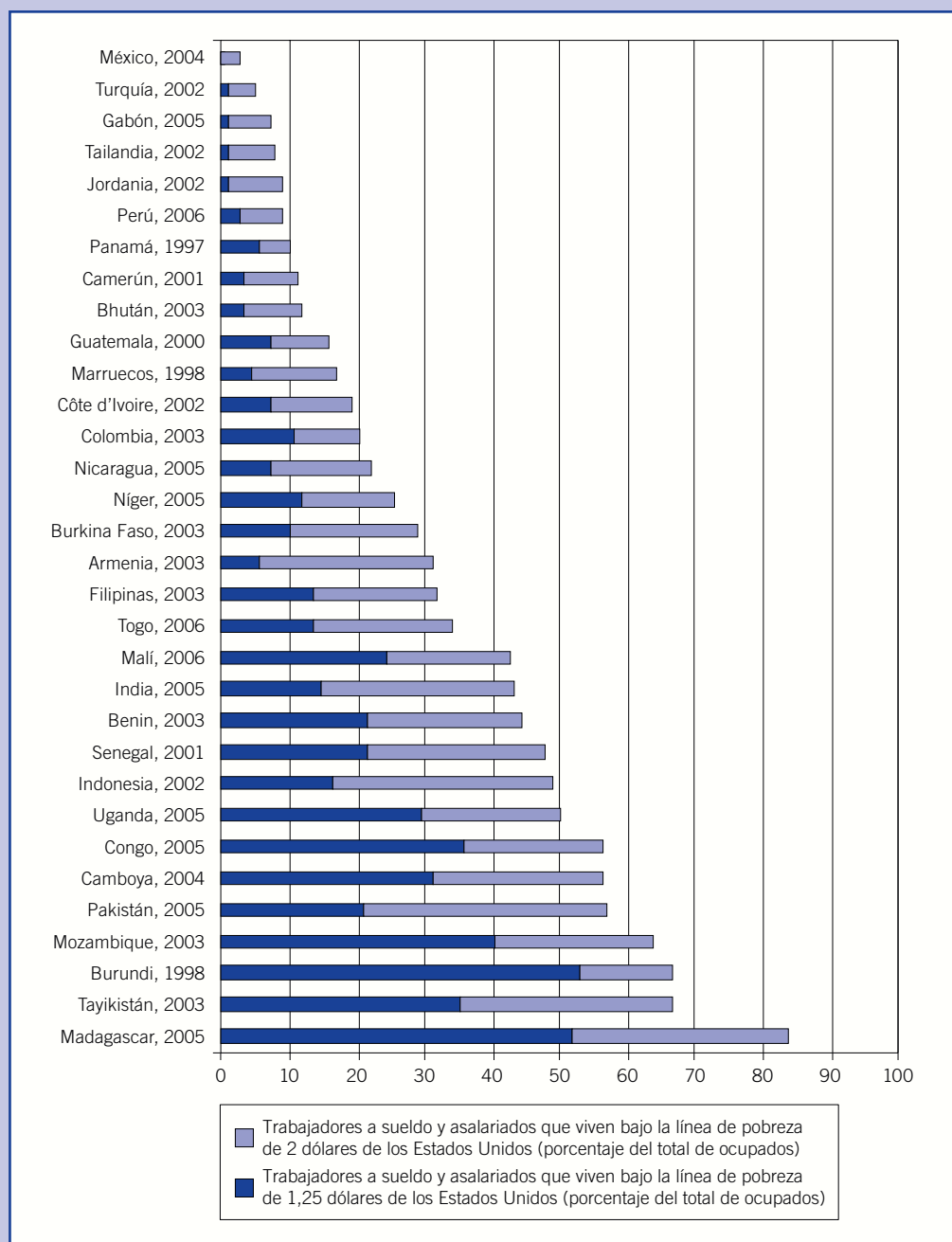
No obstante, los datos de muchas de estas mismas encuestas indican que un enfoque estrecho de la pobreza, entre trabajadores por cuenta propia y personas que contribuyen al trabajo de la familia, podrían estar sustantivamente subvalorando el grado de pobreza en los países en desarrollo. El gráfico 30 muestra que en Madagascar, por ejemplo, más del 80 por ciento de los trabajadores asalariados eran pobres en 2005, con más de la mitad viviendo en extrema pobreza. En Mozambique, Burundi y Tayikistán, más del 60 por ciento de los empleados vivían en pobreza, y en Camboya, Congo y Pakistán más del 50 por ciento de los empleados eran pobres, de acuerdo con los datos de encuestas más recientes.

¿Cómo se comparan estas cifras con la incidencia de pobreza entre los trabajadores por cuenta propia y personas que contribuyen al trabajo de la familia? De los 32 países, la participación de trabajadores pobres por cuenta propia y personas que contribuyen al trabajo de la familia excede la de los asalariados pobres en todos menos en dos países (Pakistán y Tayikistán). Por lo tanto, en muchos países, tener un trabajo asalariado se asocia a una menor probabilidad de ser pobre que ser trabajador por cuenta propia o persona que contribuye al trabajo de la familia. Sin embargo, en algunos países, estar en un empleo asalariado no conlleva grandes ventajas en términos de la probabilidad de ser pobre *versus* otras categorías de empleo. Por ejemplo, en Camboya el 56,5 por ciento de los asalariados vivía bajo la línea de pobreza de 2 dólares de los Estados Unidos en 2004, *versus* 65,8 por ciento de los trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados.

Además, los trabajadores pobres asalariados frecuentemente representan una gran parte del conjunto de trabajadores pobres en países en desarrollo. En Indonesia en 2002, el número de asalariados que vivían bajo la línea de pobreza de 2 dólares de los Estados Unidos se estimó en 15,5 millones, *versus* 29,4 millones de trabajadores pobres por cuenta propia y personas que contribuyen al trabajo de la familia (representando más de cinco trabajadores pobres por cada diez trabajadores por cuenta propia y pobres o trabajadores familiares no remunerados). En el Pakistán en 2005 había ocho asalariados viviendo en extrema pobreza por cada diez trabajadores pobres por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados. Por tanto, mientras los trabajadores pobres en países en desarrollo están, en efecto, en gran proporción vinculados a las actividades agrícolas en áreas rurales, las políticas que apuntan a mejorar la productividad y aumentar las ganancias y el bienestar de los pobres también deben considerar el alto número de trabajadores asalariados que viven con sus familias en situación de pobreza.

Recuadro 1 Pobreza entre trabajadores asalariados (continuación)

Gráfico 30 Trabajadores pobres ocupados (que ganan menos de 1,25 dólares de los Estados Unidos y 2 dólares de los Estados Unidos por día), como porcentaje del total de ocupados



Fuente: Cálculos de la OIT basados en datos de encuestas nacionales de los hogares.

Fuente: Steven Kapsos, OIT.

que el salario mínimo, a pesar de sus limitaciones, continúa siendo una herramienta importante para la reducción de la pobreza.

En América Latina, un país donde el salario mínimo ha tenido un impacto significativo es el Brasil. Aun cuando la estrategia de revaloración del salario mínimo se ha mantenido durante aproximadamente veinte años, se aceleró desde 2005 cuando, como parte de una estrategia para fomentar el consumo doméstico, los ajustes regulares se vincularon sistemáticamente a la inflación más el crecimiento del PIB. Esta misma estrategia se siguió aún durante los años de la crisis financiera, cuando la política salarial era parte de una estrategia anticíclica. Por el contrario, en México el salario mínimo aumentó solo modestamente en términos reales entre 2005 y 2011, debido a que la política de salario mínimo ha sido fuertemente determinada por los esfuerzos para lograr un equilibrio fiscal (ya que el salario mínimo determina numerosas prestaciones de seguridad social) y aumentar la competitividad exportadora. Como resultado, el salario mínimo está por debajo de los niveles del mercado, aún para los trabajadores no calificados. Estos dos casos ilustran los diferentes enfoques hacia el salario mínimo.

Asia ha experimentado varias situaciones en el ámbito del crecimiento y la fijación del salario mínimo. El crecimiento del salario mínimo en la región ha sido positivo en casi todos los países desde 2005. Este crecimiento ha estado vinculado al crecimiento económico positivo y el crecimiento sólido de los salarios promedio reales durante el mismo período (ver el gráfico 17). Al mismo tiempo, todos estos factores han concurrido junto al crecimiento de la participación de los asalariados en el empleo total y, por lo tanto, la proporción de trabajadores que pueden estar directamente afectados por un salario mínimo. Por ejemplo, en China se ha avanzado hacia el mejoramiento de la implementación y la coordinación entre provincias en términos de la fijación del salario mínimo. Otros ejemplos son Mongolia, donde se mejoró el mecanismo para la fijación del salario mínimo mediante la inclusión de los interlocutores sociales; Malasia, donde se anunció un salario mínimo por primera vez en 2012; y Filipinas, donde simplificaron su complejo sistema de salarios mínimos. En la India, el pago de los salarios mínimos a través del Programa Nacional de Garantía de Empleo Rural (NREGS) parece haber reducido el incumplimiento con el salario mínimo en el sector privado (Rani y Belser, 2012).

Los salarios mínimos en Oriente Medio declinaron entre 2005 y 2011 y, en general, representan una herramienta de política limitada dentro de la región. Mientras los asalariados representaron cerca del 66 por ciento del empleo total en 2011, la cobertura legal de los salarios mínimos está frecuentemente más restringida, si es que existe. Por ejemplo, en algunos países el salario mínimo está limitado a la población nacional o discrimina a los trabajadores migrantes, quienes reciben remuneraciones menores. En otros casos el salario mínimo se aplica solamente al sector público, como es el caso en Bahrein.

Las tendencias recientes en el crecimiento de los salarios y de la productividad determinan lo que se conoce como la *distribución funcional del ingreso nacional*; es decir, la distribución del ingreso nacional entre trabajo y capital. Cuando el PIB general crece a una velocidad mayor que la retribución del trabajo total, la participación del trabajo en la renta (conocido también como la «participación del trabajo») cae en relación a la participación del capital en la renta. Por el contrario, cuando el crecimiento de la retribución del trabajo total excede el crecimiento del PIB total, la participación del trabajo en la renta aumenta y cae la participación del capital en la renta. En esta parte del informe analizamos las tendencias en la participación del trabajo en la renta y las causas detrás de estas tendencias, contribuyendo así a la creciente literatura sobre el tema¹⁹.

Preguntamos entonces cómo los cambios de la participación del trabajo en la renta han afectado a los agregados macroeconómicos tales como el consumo, la inversión y las exportaciones netas. En el actual contexto económico mundial, es de vital importancia comprender la relación causal entre las retribuciones al trabajo y la demanda agregada. Los efectos macroeconómicos de los cambios de la participación del trabajo hasta el momento han recibido relativamente menos atención en la literatura empírica, aun cuando los salarios se perciben ampliamente como de mayor impacto en la economía. Nuestro análisis empírico contribuye a la literatura existente al entregar un marco estadístico causal y al abarcar tanto los países desarrollados como los países en desarrollo.

5 La caída de la participación del trabajo en el ingreso

5.1 Tendencias de la participación del trabajo

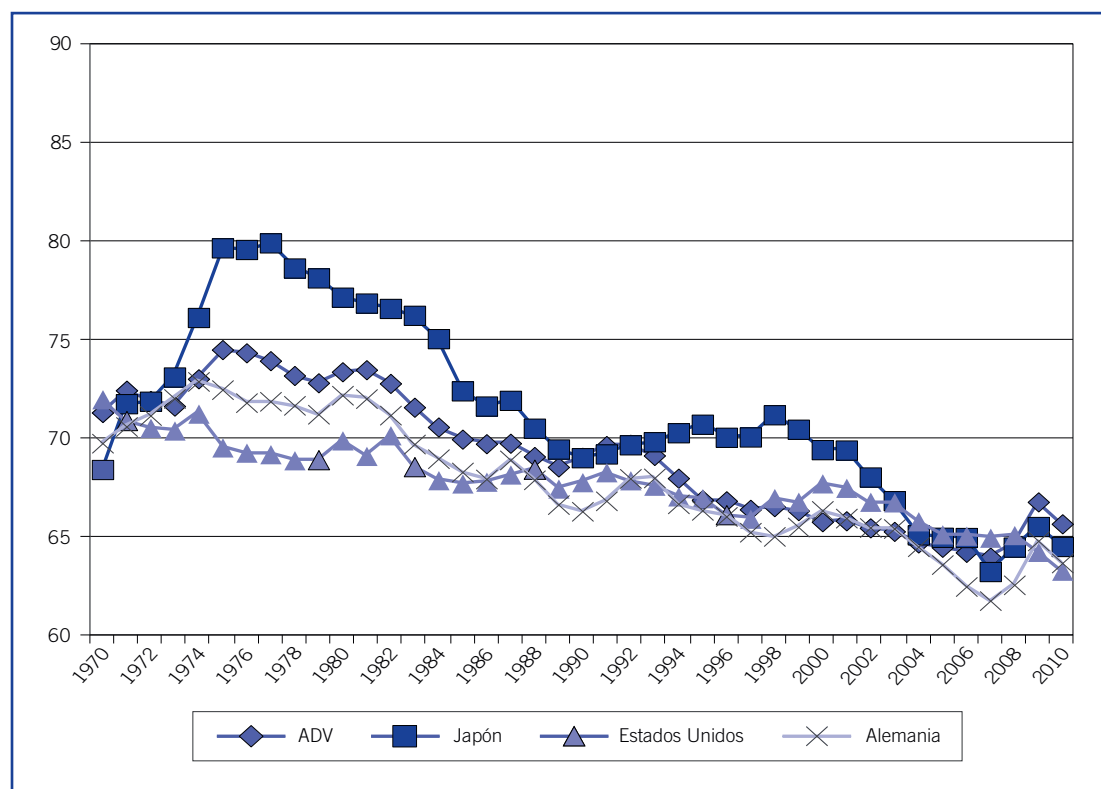
Un mito de estabilidad aclarado

Durante gran parte del siglo pasado se aceptaba una participación estable del trabajo en la renta como corolario natural o «hecho estilizado» del crecimiento económico. A medida que los países industrializados aumentaban su prosperidad, el ingreso total tanto de los trabajadores como de los dueños del capital crecía a una tasa prácticamente igual y, por lo tanto, la división del ingreso nacional entre trabajo y capital se mantenía constante durante largos períodos de tiempo, con fluctuaciones solamente menores²⁰. Parecía como si alguna regla no escrita de la economía asegurara que el trabajo y el capital se beneficiarían de igual modo del progreso material, y el tema de la distribución funcional del ingreso desapareció prácticamente por completo de la agenda de investigación académica. Sin embargo, en años recientes esta idea convencional largamente mantenida ha sido desafiada. Una abundante bibliografía ha proporcionado evidencia empírica nueva y consistente, indicando

que en décadas recientes se evidenció una tendencia a la baja de la participación del trabajo en una mayoría de países para los cuales existen datos disponibles.

Por ejemplo, la OCDE ha observado que durante el período de 1990 a 2009 la participación de la compensación laboral en el ingreso nacional declinó en 26 de 30 economías avanzadas para las cuales existen datos disponibles, calculando que la mediana de la participación del trabajo en el ingreso nacional de estos países disminuyó considerablemente del 66,1 por ciento al 61,7 por ciento (OCDE, 2012b). Estos hallazgos retoman la evidencia presentada en el *Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011*, el cual describía una participación de los salarios en declinación en una amplia mayoría de países de la OCDE desde 1980 (OIT, 2010a; ver además OIT, 2008a). Anteriormente se habían observado tendencias similares en otros informes publicados por organizaciones internacionales (FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; BPI, 2006; OIT, 2008a y 2010a; OCDE, 2011 y 2012a). Mirando más allá de las economías avanzadas, en su Informe sobre el Trabajo en el Mundo de 2011 la OIT encontró que la declinación en la participación del trabajo en la renta era aún más pronunciada en numerosos países emergentes y en desarrollo, con una declinación considerable en Asia y el norte de África y una participación de los salarios más estable aunque también en declinación en América Latina (IIEL, 2011). Otros estudios también apuntan

Gráfico 31 Participación ajustada del trabajo en la renta en economías desarrolladas, Alemania, Estados Unidos y Japón, 1970-2010



Nota: ADV = promedio no ponderado de 16 países de la OCDE de altos ingresos (Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Japón, Países Bajos, Reino Unido y Suecia. Se excluye la República de Corea.)

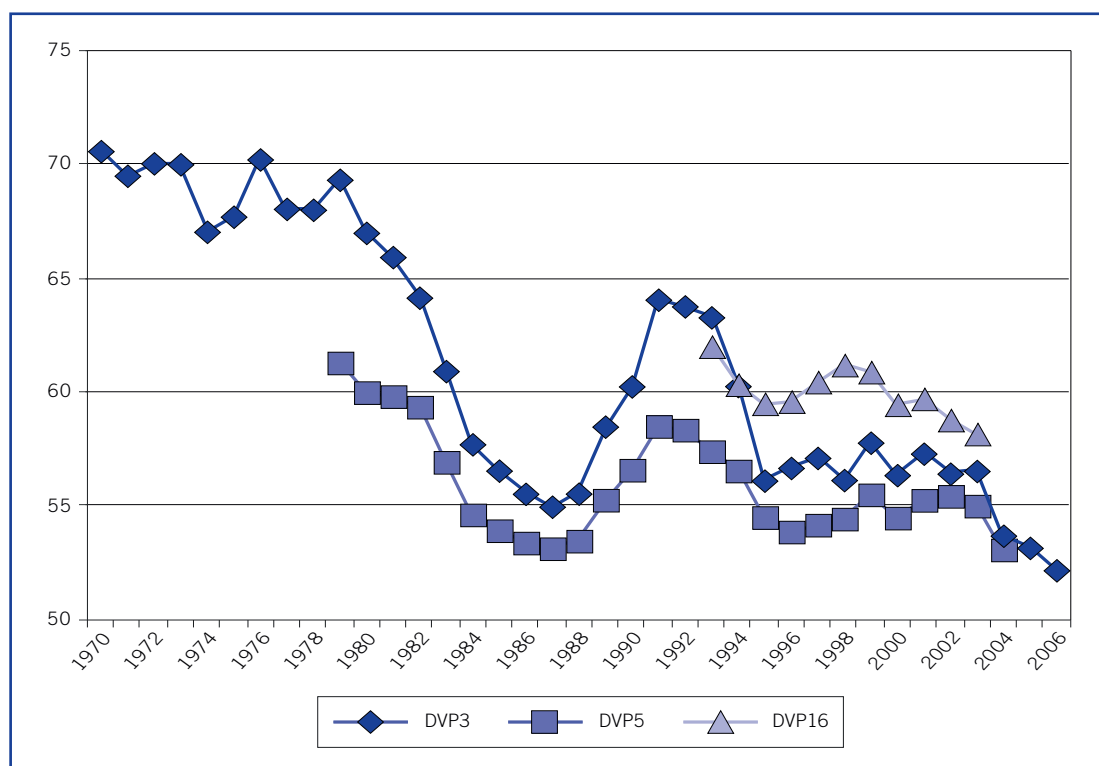
Fuente: Stockhammer, de próxima aparición, a partir de la base de datos AMECO.

a la naturaleza aparentemente mundial de esta tendencia, sugiriendo una declinación en la proporción del ingreso mundial destinada a la retribución laboral (ver OIT, 2008a; Stockhammer, de próxima aparición; Husson, 2010; Artus, 2009).

Evidencia de la declinación en la participación del trabajo

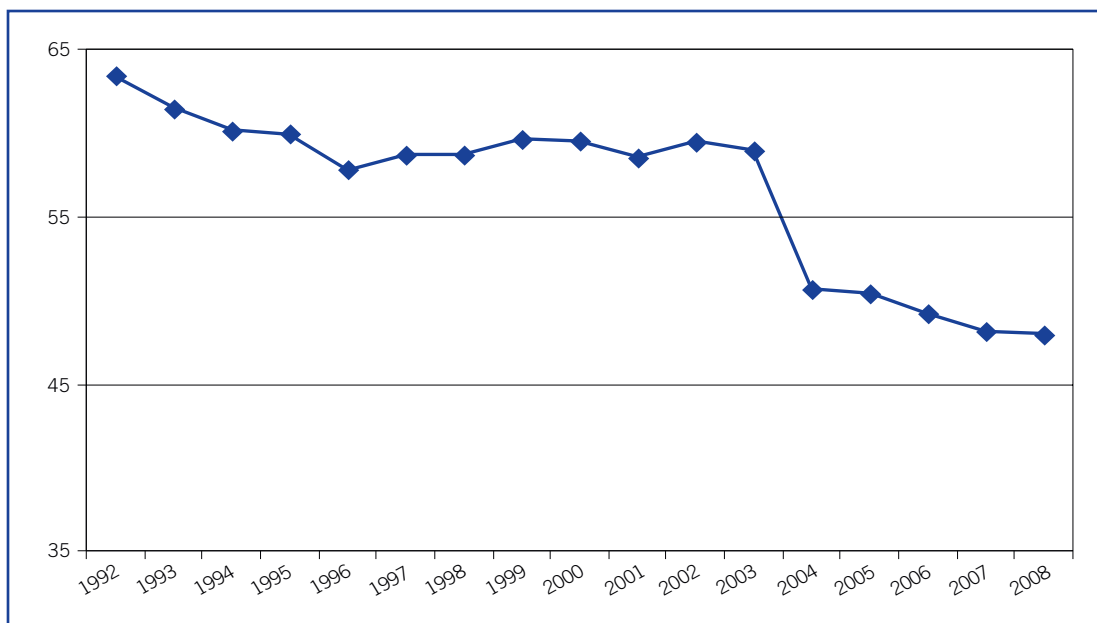
Los gráficos 31 y 32 ilustran las tendencias en la así llamada participación del trabajo en la renta «ajustada» para el período 1970 a 2007 o 2010 para ciertos países desarrollados individuales y agrupados y para los tres grupos de economías en desarrollo y emergentes²¹. En el gráfico 31 se observa que el promedio simple de la participación del trabajo en 16 países desarrollados para los cuales existen datos disponibles para este largo período declinaron desde alrededor del 75 por ciento del ingreso nacional a mediados de la década de 1970 hasta alrededor del 65 por ciento en los años inmediatamente anteriores a la crisis económica y financiera. El gráfico 32 muestra cómo el promedio de la participación del trabajo también declinó en un grupo de 16 economías en desarrollo y emergentes, desde alrededor del 62 por ciento del PIB a inicios de los años 1990 hasta el 58 por ciento inmediatamente antes de la crisis. Incluso en China, un

Gráfico 32 Participación ajustada del trabajo en la renta en economías en desarrollo y emergentes, 1970-2007



Nota: DVP3 = promedio no ponderado de México, República de Corea y Turquía; DVP5 = promedio no ponderado de China, Kenya, México, República de Corea y Turquía; DVP16 = promedio no ponderado de Argentina, Brasil, Chile, China, Costa Rica, Kenya, México, Namibia, Omán, Panamá, Perú, República de Corea, Federación de Rusia, Sudáfrica, Tailandia y Turquía.

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Stockhammer, de próxima aparición.

Gráfico 33 Participación no ajustada del trabajo en la renta en China, 1992-2008

Nota: La participación no ajustada del trabajo en la renta se calcula como la compensación total de los empleados dividido por el valor agregado. El cambio repentino entre 2003 y 2004 probablemente refleja un ajuste a los datos; no obstante, no varía la dirección de la tendencia.

Fuente: Cálculos de la OIT basados en datos de China Statistical Yearbooks, <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/> [consultado el 17 sep. 2012].

país donde los salarios prácticamente se triplicaron en la última década (ver parte I), el PIB aumentó a una tasa más acelerada que la masa salarial total y, por lo tanto, se redujo la participación del trabajo en la renta (gráfico 33). Los datos disponibles para China, Kenya, República de Corea, México y Turquía (gráfico 32) sugieren que la declinación en este grupo de países podría haber comenzado ya en la década de 1980.

La crisis económica mundial parece haber revertido solo brevemente la tendencia decreciente. En las economías desarrolladas la participación del trabajo se recuperó inicialmente al comienzo de la crisis, pero declinó nuevamente a partir de 2009. Esto refleja la típica naturaleza «anticíclica» de la participación del trabajo en la renta, la cual surge debido a que los salarios tienden a ser menos volátiles que las utilidades durante los períodos de revés económico. La OCDE, por ejemplo, observó: «En tiempos de recesión económica, esta declinación [en la participación del trabajo] típicamente hizo una pausa para continuar posteriormente con la recuperación. La reciente crisis económica y financiera y posterior lenta recuperación no han modificado esta tendencia general» (OCDE, 2012b, pág. 112).

Diferentes niveles de calificación, diferentes impactos

Estas tendencias no han sido uniformes entre trabajadores con diferentes niveles de educación y calificación. Estudios sobre economías desarrolladas que desagregaron la compensación laboral total por categorías de trabajadores han encontrado invariablemente que las tendencias recientes fueron impulsadas por la participación del trabajo

decreciente de trabajadores escasa o medianamente calificados. El Instituto Internacional de Estudios Laborales (IIEL, 2011) calculó, por ejemplo, que en las diez economías desarrolladas para las cuales existen datos disponibles, la participación de los salarios se redujo en 12 puntos porcentuales para los trabajadores poco calificados entre inicios de la década de 1980 y 2005, mientras que aumentó en 7 puntos porcentuales para los trabajadores altamente calificados. Similarmente, el FMI encontró que entre 1980 y 2005 la participación del trabajo en la renta de los trabajadores no calificados disminuyó en los Estados Unidos, Japón y Europa (15 por ciento, 15 por ciento y 10 por ciento, respectivamente), pero aumentó para los trabajadores calificados con educación hasta terciaria y superior (7 por ciento, 2 por ciento y 8 por ciento, respectivamente) (FMI, 2007). Más recientemente, la OCDE encontró que en 13 países para los cuales existen datos disponibles se redujo la participación de los salarios promedio de trabajadores con bajos niveles de educación (OCDE, 2012b). Esto sucedió en el contexto observado de polarización del empleo, con números crecientes de empleos de bajo y alto nivel de calificación y menos empleos de calificación media. Aun cuando se podría esperar que una expansión del empleo de baja calificación en principio aumentara los salarios de los trabajadores poco calificados, resulta que tales trabajadores han sido crecientemente desplazados por trabajadores sobrecalificados con niveles de educación intermedia.

Sin los trabajadores de ingresos más altos

La participación del trabajo, según se mide en el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, subestima por tanto la caída en la proporción de la retribución laboral destinada a trabajadores remunerados por debajo de la mediana salarial. Si se excluye del cálculo la retribución del 1 por ciento superior de los trabajadores, la caída en la participación del trabajo resultaría aún mayor (ver, por ejemplo, IIEL, 2011; OCDE, 2012b). Esto refleja el aumento pronunciado, especialmente en los países de habla inglesa, de los salarios y las remuneraciones (incluyendo bonificaciones y opciones de compra de acciones) de altos ejecutivos, quienes ahora cohabitan con los propietarios del capital en la cima de la jerarquía de los ingresos (ver Atkinson, Piketty y Saez, 2011; Piketty y Saez, 2003; OCDE, 2008; Wolff y Zacharias, 2009)²². La proporción de las remuneraciones en los segmentos superiores del ingreso de los hogares también aumentó, en diferentes medidas, en otros países incluyendo el Japón, Países Bajos, Canadá, Italia, España y Reino Unido, aunque no en Suecia, Finlandia o Australia (Atkinson, Piketty y Saez, 2011).

La otra cara de la moneda: la creciente participación del capital

La contracara de la caída en la participación del trabajo es el aumento en la participación del capital en el ingreso, frecuentemente llamada la participación de las utilidades, la cual se mide más frecuentemente como la participación del excedente bruto de explotación de las corporaciones como porcentaje del PIB. La OIT/IIEL encontró que cuando la participación total del capital se desagrega por tipo de corporación, el crecimiento de la participación del capital ha sido más rápido en el sector financiero que para las corporaciones no financieras. Además, en las economías avanzadas, las utilidades de las corporaciones no financieras se han asignado crecientemente para pagar dividendos,

lo cual representó un 35 por ciento de las utilidades en 2007 (IIEL, 2011) y aumentó la presión sobre las empresas para reducir la participación del valor agregado asignado a la retribución de los trabajadores.

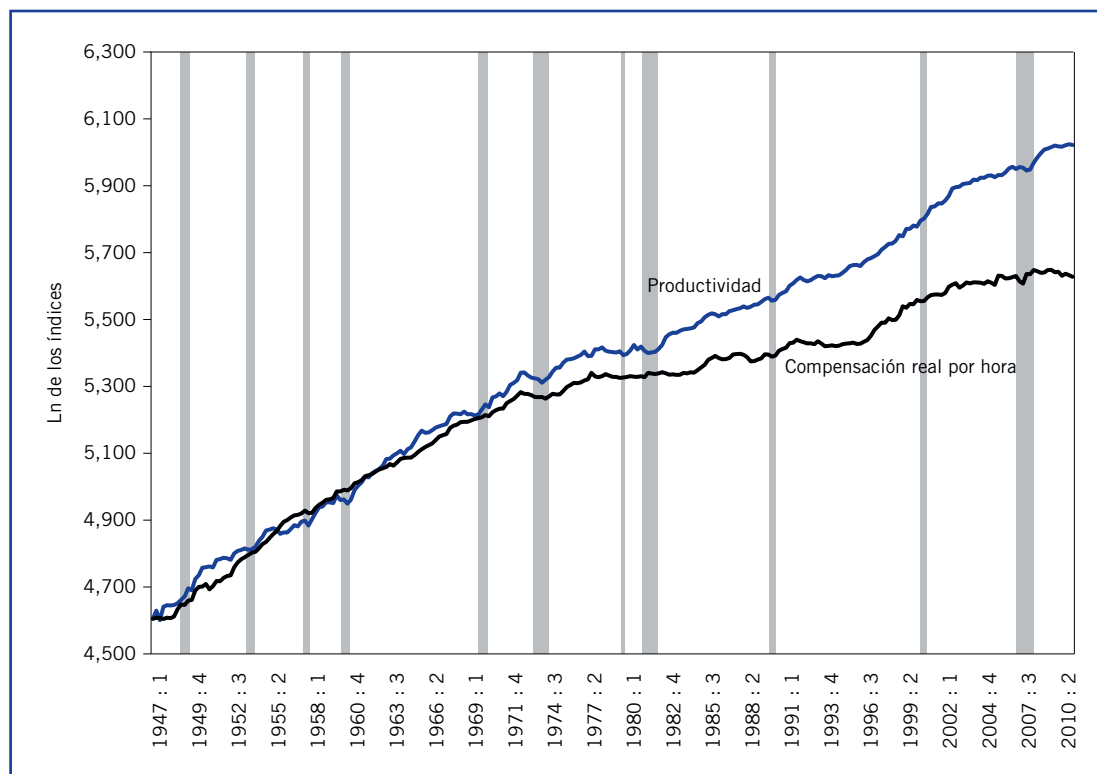
Al examinar un conjunto de cuatro economías desarrolladas (Alemania, Estados Unidos, Francia y Reino Unido), Husson (2010) encontró que durante el período 1987-2008 una gran parte del mayor excedente de las corporaciones se utilizó para aumentar los dividendos pagados a los accionistas. Husson calculó que en Francia los dividendos totales aumentaron del 4 por ciento del costo total de los salarios a inicios de los años 80 hasta el 13 por ciento en 2008. Por su parte, en el Reino Unido aumentaron ambas participaciones, el pago de dividendos y la compensación laboral, de manera que los dividendos más elevados se realizaron a costa de reducir las ganancias retenidas²³. En los Estados Unidos, tres cuartos del aumento en excedentes brutos de explotación se asignó al pago de dividendos. Dada la mayor concentración de ingresos mediante el capital más que mediante el trabajo, los altos dividendos han contribuido frecuentemente a una mayor desigualdad general del ingreso de los hogares (OCDE, 2011; ver además Roine y Waldenström, 2012).

5.2 La brecha entre los salarios y la productividad

El efecto sobre la participación del trabajo

La contracción de la participación del trabajo está casi siempre ligada a otra regularidad empírica, la creciente discrepancia entre las tasas de crecimiento de los salarios promedio y la productividad laboral respectivamente (para una exposición detallada de la relación entre salarios, productividad, costos laborales unitarios y participación del trabajo, ver el apéndice II). Una publicación de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, por ejemplo, indica que la brecha entre productividad laboral por hora y el aumento en la retribución por hora ha resultado en una menor participación del trabajo en los Estados Unidos (Fleck, Glaser y Sprague, 2011). Desde 1980 la productividad laboral por hora en el sector empresarial no agrícola aumentó un 90 por ciento, mientras que la compensación real por hora aumentó un 26,7 por ciento, una cifra mucho menor (gráfico 34).

Otro ejemplo es Alemania, donde la productividad laboral (definida como el valor agregado por ocupado) aumentó en casi un cuarto (22,6 por ciento) durante las dos últimas décadas, mientras que los salarios mensuales reales permanecieron estables durante el mismo período. De hecho, entre 2003 y 2011 cayeron por debajo del nivel visto a mediados de los años 1990 (ver gráfico 35a)). La caída de los salarios mensuales se atribuye en parte a una marcada reducción en el tiempo de trabajo por mes, desde 122,7 horas en 1991 hasta 110,7 horas en 2011²⁴, a medida que el número de trabajadores a tiempo parcial y formas atípicas de empleo, como los llamados miniempleos, aumentaron sustantivamente (ver Oficina Federal de Estadística, 2009). De todos modos, una discrepancia resulta también aparente entre la productividad laboral por hora y los salarios por hora (ver el gráfico 35 b)). En 2011, los salarios por hora se encontraban solo marginalmente (0,4 por ciento) por encima de su nivel en el año 2000, mientras que la productividad laboral por hora había aumentado un 12,8 por ciento durante el mismo período.

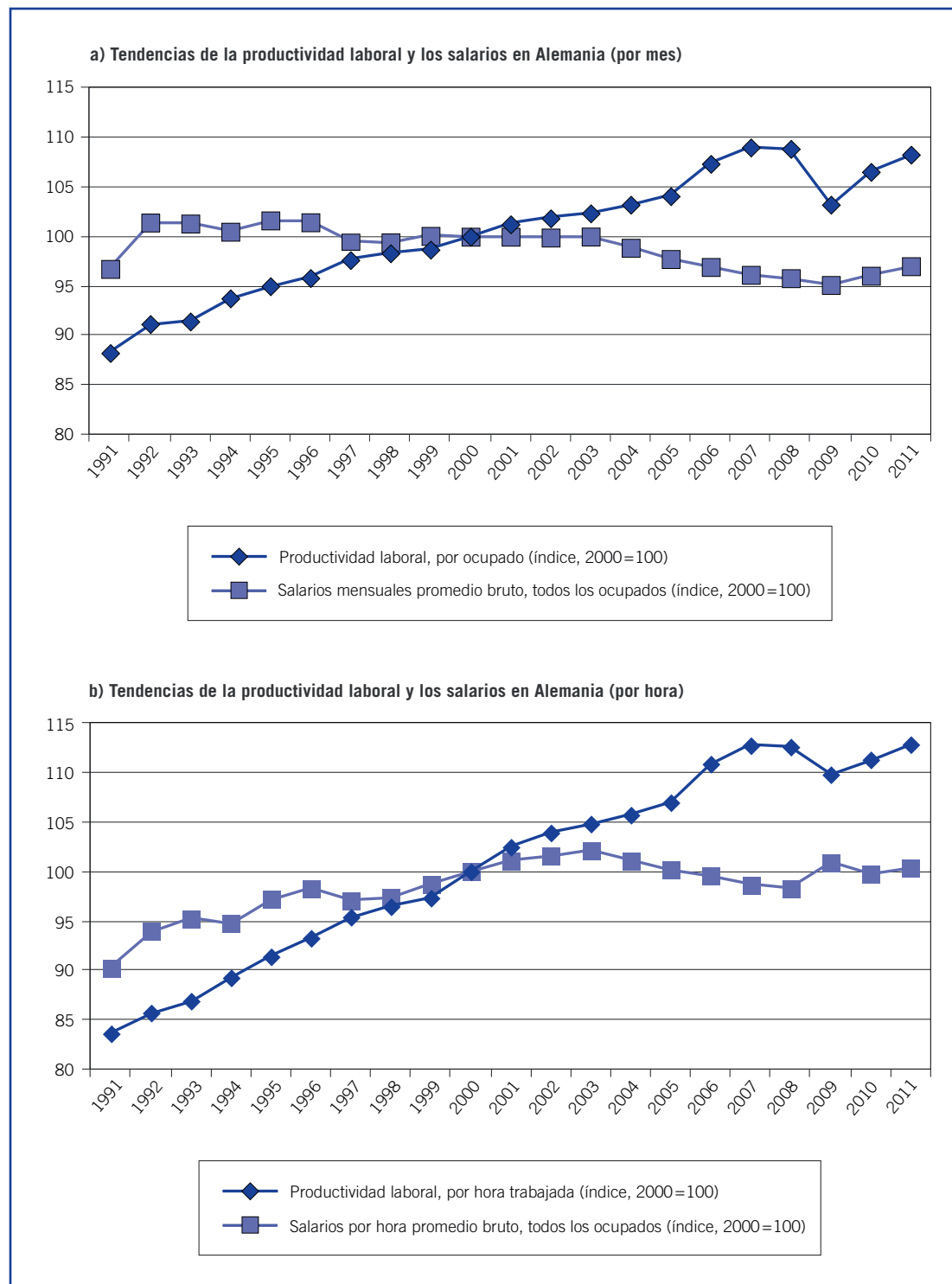
Gráfico 34 Productividad y compensación por hora en los Estados Unidos, 1947 T1-2012 T1

Nota: Las zonas sombreadas son zonas que han registrado retrocesos de la actividad económica.

Fuente: Cifras obtenidas de Fleck, Glaser y Sprague (2011), utilizando datos actualizados publicados por la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, Division of Major Sector Productivity, 26 de junio de 2012.

La productividad sobrepasa la remuneración en economías desarrolladas

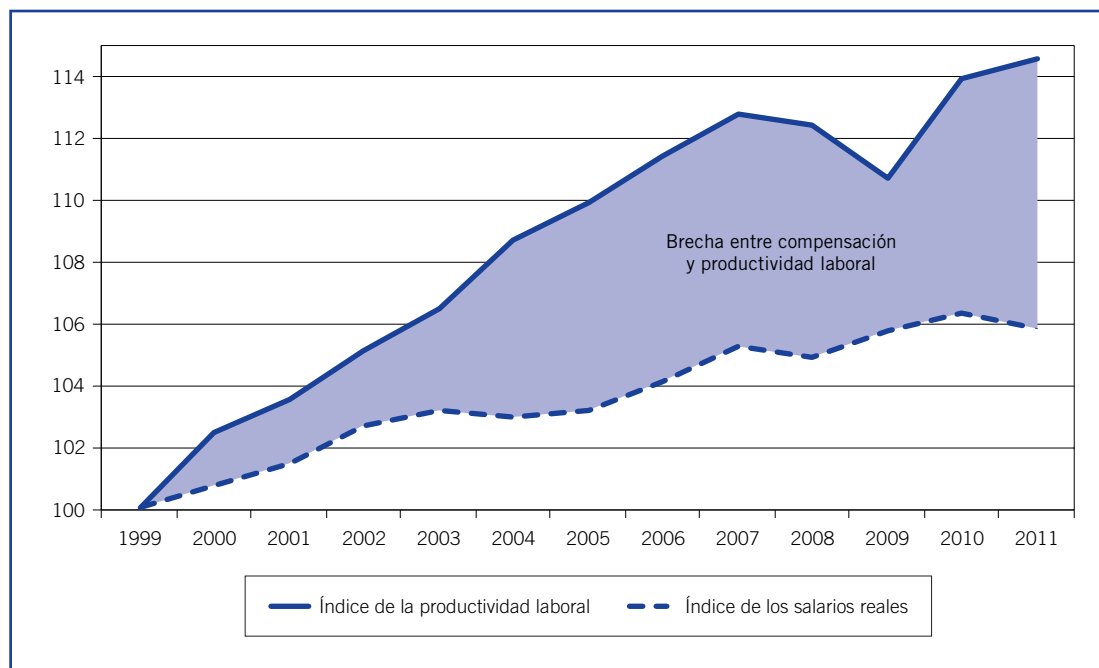
Dado que algunas de las economías grandes, inclusive los Estados Unidos, Alemania y Japón, han visto rezagado el crecimiento de los salarios en relación al aumento en la productividad, nuestro informe considera que en las economías desarrolladas en su conjunto la productividad laboral promedio ha sobrepasado el crecimiento de los salarios promedio reales. Sobre la base de los datos de 36 países, estimamos que desde 1999 la productividad laboral promedio aumentó en más de dos veces los salarios promedio en las economías desarrolladas (gráfico 36).

Gráfico 35 Tendencias de la productividad laboral y los salarios en Alemania, 1991-2011

Nota: Los salarios promedio nominales mensuales y por hora publicados por la Oficina Federal de Estadística fueron deflactados utilizando el IPC de la misma fuente.

Fuente: Oficina Federal de Estadística, Alemania Cuentas Nacionales: Producto Interno, Resultados Trimestrales, Fachserie 18, Serie 1.2 (mayo 2012), cuadro 1.12; Oficina Federal de Estadística, 2012.

Gráfico 36 Tendencias en el crecimiento de los salarios promedio y la productividad laboral en economías desarrolladas (índice: 1999=100)



Nota: Debido a que los índices se refieren a promedios ponderados, los desarrollos en las tres economías desarrolladas más grandes (Estados Unidos, Japón y Alemania) tienen un impacto particular sobre este resultado. La productividad laboral se mide como producto por trabajador (ver nota 9).

Fuentes: <http://www.ilo.org/salarios2012>; Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo de 2012.

5.3 El papel de los mercados financieros y otros factores

En la búsqueda de explicaciones

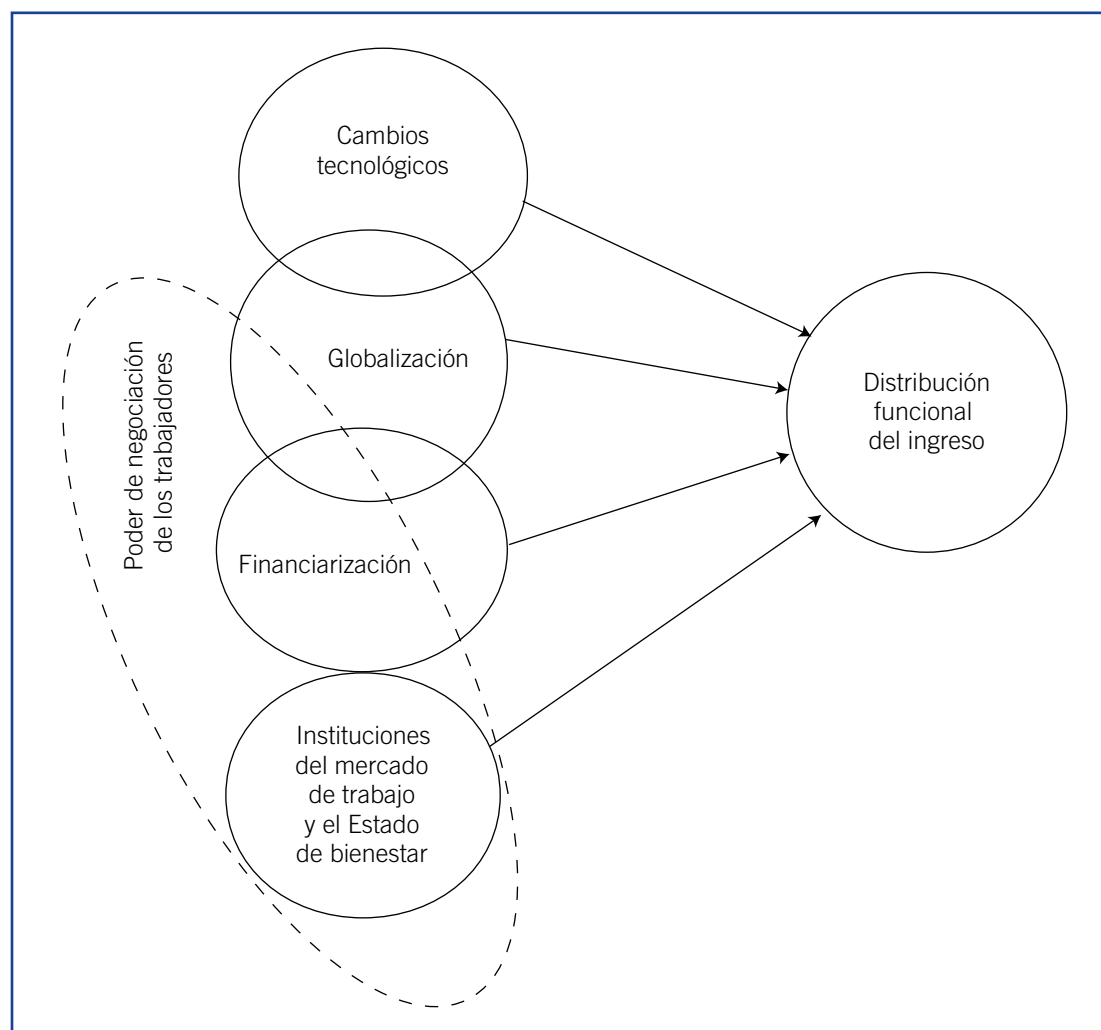
La mayoría de los estudios que documentaron la caída de la participación del trabajo en la renta desde los años 1980 intentaron además comprender sus causas (ver, por ejemplo, FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; OCDE, 2012a; OIT, 2008a; OIT, 2010a; IIEL, 2012).

El análisis acometido en el anterior Informe Mundial sobre Salarios exploró la posibilidad de que las tendencias en la participación del trabajo fueran determinadas por un desplazamiento en la composición del empleo, desde sectores más intensivos en mano de obra hacia sectores más intensivos en capital, donde la participación del trabajo es menor. El análisis demostró que el desplazamiento en la composición sectorial era por cierto un factor determinante, pero que la mayor parte de la disminución en la participación del trabajo era resultado de la menor participación *dentro de las industrias* (OIT, 2010a). Un estudio reciente de la OCDE confirmó este hallazgo, destacando que «la declinación dentro de industrias de la participación del trabajo explica una proporción abrumadora de su reducción agregada entre 1990 y 2007» (OCDE, 2012b, pág. 119). Se observaron grandes caídas en intermediación financiera y también en manufactura de alta y mediana tecnología, mientras que la declinación fue menos pronunciada en otros sectores de servicios, construcción y manufactura de bajo contenido tecnológico.

Nueva evidencia: de regreso a los «sospechosos habituales»

El presente informe da un pasó más y ofrece un nuevo conjunto de evidencia empírica. El gráfico 37 ofrece una ilustración de los «sospechosos habituales»: cambios tecnológicos, globalización, mercados financieros, instituciones del mercado de trabajo y la declinación en el poder de negociación de los trabajadores. En nuestra ilustración, los círculos para los cambios tecnológicos, globalización y mercados financieros se superponen, reflejando las dificultades para distinguir entre estos fenómenos tanto a nivel conceptual como empírico. La estructura del diagrama indica, además, que el poder de negociación de los trabajadores deriva directamente de las instituciones del mercado laboral (particularmente la existencia y fuerza de los sindicatos) pero es también influenciada por la globalización y los mercados financieros, los cuales permiten mayores opciones para la inversión en activos financieros además de en activos reales, tanto a nivel nacional como en el extranjero (Rodrik, 1997; Onaran, 2011). De hecho, mientras gran parte de

Gráfico 37 Factores que inciden en la participación del trabajo en la renta



Fuente: Stockhammer, de próxima aparición.

la investigación se ha centrado en el papel de la globalización y especialmente la tecnología, muchos estudios han pasado por alto los efectos potenciales de los mercados financieros y la reducción de las instituciones sociales y del trabajo.

Los cambios tecnológicos frecuentemente se presentan como el principal culpable, con la sugerencia de estar «incrementando el capital» más que «incrementando la mano de obra», aumentando la demanda por capital y resultante mano de obra calificada y reduciendo la demanda por trabajadores poco calificados (ver FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; OCDE, 2012b; IIEL, 2012)²⁵. La hipótesis estándar es que la difusión de tecnologías de la información y comunicación (TIC) permitió la automatización de la producción, aumentando la productividad y desplazando a los trabajadores poco calificados. El estudio más reciente de la OCDE estimó que los cambios tecnológicos y la acumulación de capital representaron, en promedio, el 80 por ciento del cambio intersectorial de la participación del trabajo en las economías avanzadas durante el período 1990-2007 (OCDE, 2012b).

Además, los estudios también encuentran efectos negativos, pero menores, de la globalización sobre la participación del trabajo en el ingreso. Una posible explicación de esto es que la intensificación de la competencia y el ingreso de países con abundante mano de obra en la economía global puede haber operado como un factor moderador de los salarios (OIT, 2008a). En una publicación conjunta de la OIT y la OMC (Bacchetta y Jansen, 2011), datos procedentes del ámbito empresarial demuestran que la mayor competencia implícita en la liberalización del comercio ha frecuentemente inducido a las empresas, tanto en países desarrollados como en desarrollo, a ser más productivas mediante un proceso de «racionalización productiva», que ha conllevado la eliminación de las empresas menos productivas y el despido de trabajadores en las empresas restantes. También es posible que la redistribución desde el trabajo al capital se haya producido mediante deslocalización o los llamados «efectos amenazantes» que pueden darse incluso sin cambios reales en la localización productiva (Epstein y Burke, 2001; ver además Messenger y Ghosheh, 2010, sobre deslocalización y tercerización en el sector de servicios).

Un nuevo enfoque sobre la financiarización

La globalización de los mercados financieros y la «financiarización», definida como el papel creciente de los motivos financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en el funcionamiento de las economías nacionales e internacionales (Epstein, 2005), se han incluido solo más recientemente en esta ecuación. Un informe del IIEL identificó la integración internacional de los mercados financieros como un importante motor de la declinación en la participación de los salarios, al menos en las economías avanzadas (IIEL, 2011). El cambio en los años 1980 hacia sistemas de gobierno corporativo basados en la maximización del valor para los accionistas y el auge de instituciones orientadas hacia los retornos agresivos, incluyendo los fondos de inversión directa, fondos de cobertura e inversionistas institucionales, ejercieron presión sobre las empresas para incrementar las utilidades, especialmente en el corto plazo (Rossman, 2009; Lazonick y O'Sullivan, 2000; Stockhammer, 2004; ver también IIEL, 2008; Hein y Schoder, 2011; Argitis y Pitelis, 2001). Además, tal como se destacó anteriormente, la globalización financiera probablemente ha debilitado la posición negociadora de

los trabajadores. Algunos grupos de trabajadores, especialmente los altos ejecutivos, se pueden haber beneficiado con este proceso de «financiarización» mediante salarios diferidos en forma de fondos de pensión y otro tipo de ganancias de capital. Sin embargo, para el trabajador promedio, la evidencia indica que el tamaño y la extensión de tales ganancias serían mucho más limitados.

Instituciones del mercado de trabajo: ¿poder colectivo en declinación?

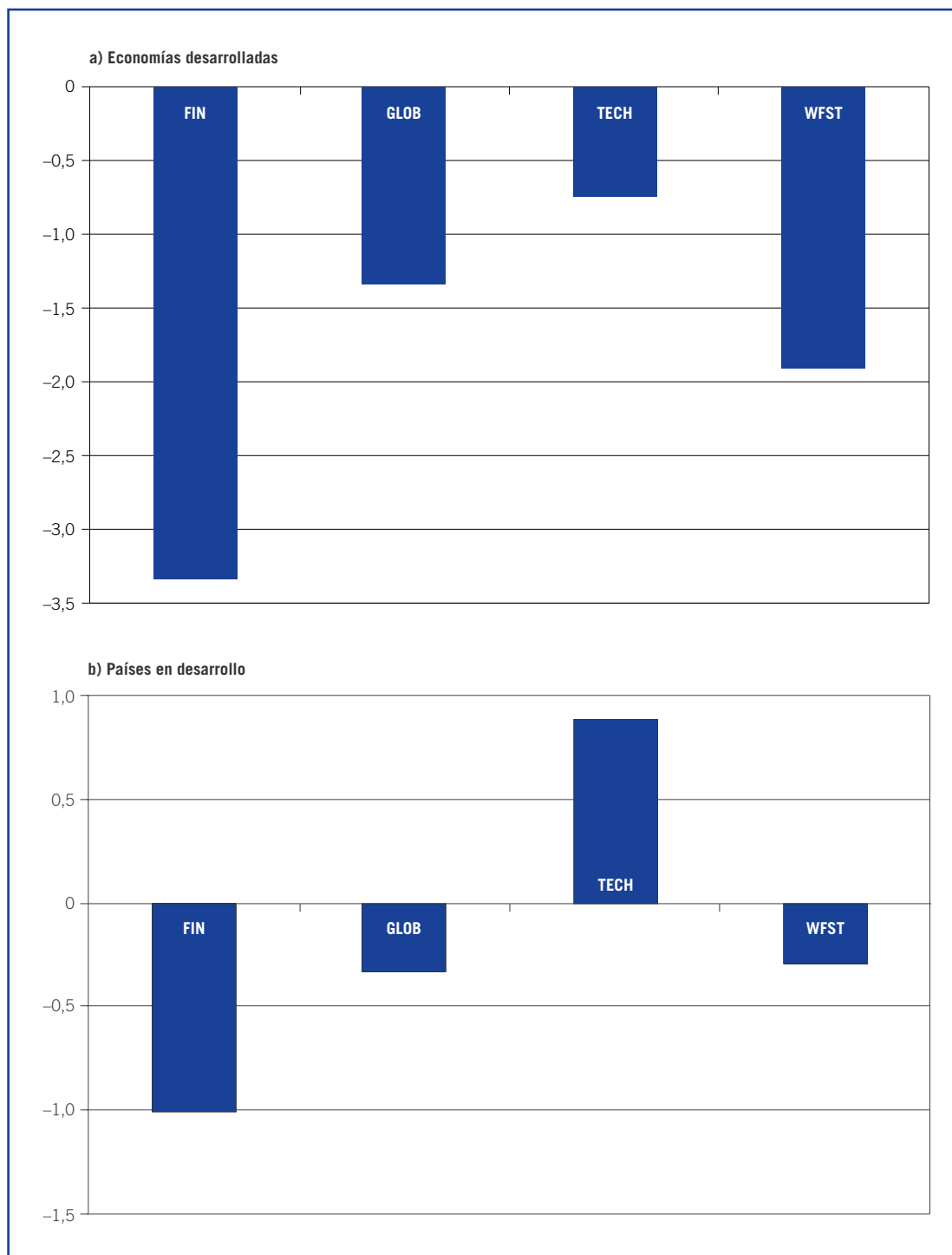
Las instituciones del mercado de trabajo y el tamaño del Estado de bienestar se encuentran también entre las variables debatidas en la bibliografía existente. Estos indicadores institucionales incluyen factores tales como la densidad sindical, la legislación sobre el salario mínimo, beneficios por desempleo y su cobertura, indemnización por años de servicio, o el consumo público. La declinación en la densidad sindical (el número de miembros de sindicatos como porcentaje del total de asalariados o como porcentaje del empleo total) en muchas economías desarrolladas se ha vinculado con frecuencia al debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores, con un efecto negativo sobre su capacidad de negociar una mayor porción del total para la compensación laboral. El nivel del salario mínimo y de otras instituciones «intermediarias», inclusive la legislación sobre la protección de los trabajadores, la generosidad del beneficio por desempleo y otros beneficios y contribuciones (la «cuña fiscal»), se encuentran entre las variables institucionales ampliamente incluidas en los estudios empíricos (FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; OCDE, 2012b). El nivel del beneficio por desempleo puede tener un impacto sobre la participación del trabajo al afectar a los «salarios de reserva» de los trabajadores, es decir, el nivel salarial mínimo aceptable para los trabajadores.

Profundización del análisis

Las estimaciones en el presente informe proporcionan nuevos datos para complementar y actualizar los estudios existentes. Nuestro análisis abarca un rango más amplio de países y un período de tiempo más largo, apoyado en la base de datos Global Wage Database de la OIT recientemente actualizada y otras fuentes complementarias de datos²⁶. Incluye datos anuales de 71 países (31 de ingresos altos y 40 economías en vías de desarrollo incluyendo las economías emergentes) para el período 1970-2007. Aunque los datos estaban disponibles para los años 2007-2009, el período de crisis se excluyó para evitar el efecto de cortes estructurales en la tendencia histórica subyacente y porque nuestro principal interés está puesto en las tendencias de largo plazo durante el período que precedió a la crisis. Las estimaciones se basan en un modelo que abarca los factores del gráfico 37. El apéndice III ofrece una descripción paso a paso de la metodología utilizada para la estimación y resume los resultados principales de la regresión. Los países incluidos también se describen en el apéndice.

El gráfico 38 presenta los resultados que obtuvimos al descomponer los efectos de los diferentes factores que integran el modelo para explicar cambios en la participación del trabajo en la renta a lo largo del tiempo. Esta descomposición se calculó al ponderar los cambios medibles entre los dos períodos seleccionados (1990-1994 y 2000-2004) para cada factor donde las ponderaciones son los coeficientes estimados en el modelo seleccionado (presentados en el cuadro A4 del apéndice III). Las descomposiciones se

Gráfico 38 Descomposición de cambios en la participación del trabajo en la renta promedio ajustada entre 1990-1994 y 2000-2004



Nota: La descomposición se basa en las estimaciones del cuadro A4. a) Economías desarrolladas (cuadro A4, columna 3); b) Países en desarrollo (cuadro A4, columna 4). FIN significa «financiarización»; GLOB significa «globalización»; TECH significa «tecnología»; WFST significa «medidas del Estado de bienestar e instituciones del mercado de trabajo». Ver el apéndice III para una explicación detallada de los pasos que conducen a la descomposición.

Fuente: Estimaciones de la OIT (Stockhammer, de próxima aparición).

estiman por separado para las economías desarrolladas y en desarrollo. El gráfico 38a) muestra que, en el caso de las economías avanzadas, todos los factores contribuyeron a la caída en la participación del trabajo en la renta a lo largo del tiempo, jugando la financiarización mundial el papel más preponderante. Estas estimaciones significan que, en términos de contribución relativa, la financiarización mundial contribuye al 46 por ciento de la caída en la participación del trabajo en la renta, en comparación a contribuciones del 19 por ciento de la globalización, 10 por ciento de la tecnología y el 25 por ciento de los cambios en dos variables institucionales amplias: el consumo público y la densidad sindical. Estos resultados abren la posibilidad de que el impacto de las finanzas se podría haber subestimado en muchos de los estudios anteriores y sugieren que pasar por alto el papel de los mercados financieros podría tener consecuencias serias para nuestra comprensión de las causas de las tendencias en la participación del trabajo en la renta.

La contribución negativa de los factores institucionales sobre la participación del trabajo en la renta se puede explicar en referencia a la disminución, en promedio, del consumo público como participación del PIB y la densidad sindical en las economías avanzadas. En otras palabras, mientras los coeficientes positivos y significativos de estas variables (ver cuadro A4) implican que los aumentos en el consumo público y la densidad sindical tienen un impacto positivo sobre la participación del trabajo en la renta, la caída efectiva en el consumo público y la sindicalización ha contribuido a la declinación de la participación del trabajo. Por otro lado, la financiarización, la globalización y los avances tecnológicos han crecido todos en magnitud en el tiempo, contribuyendo así negativamente a cambios en la participación del trabajo en la renta entre los dos períodos.

En el caso de las economías en desarrollo, el gráfico 38b) ilustra nuestro hallazgo de un impacto positivo de la tecnología sobre la participación del trabajo, lo cual se podría posiblemente explicar mediante un efecto de «ponerse al día» del crecimiento económico, la contracción de los mercados laborales y el agotamiento del exceso de oferta laboral. Este efecto de la tecnología compensa parcialmente los efectos adversos de la financiarización, la globalización y la reducción del Estado de bienestar. No obstante, tal como fue el caso con la descomposición para las economías avanzadas, la financiarización se destaca como el factor más adverso en términos de explicar la declinación en la participación del trabajo en la renta entre las economías del mundo en desarrollo que se incluyen en nuestra muestra.

Además de estas variables, los aumentos en el desempleo también tienen fuertes impactos negativos sobre la participación del trabajo, lo cual no debería sorprender dada la presión descendente sobre los salarios y el debilitamiento de la posición negociadora de los trabajadores en presencia de tasas más altas de desempleo (ver el apéndice III).

6 Los efectos de la participación del trabajo en la renta sobre el crecimiento económico

6.1 Participación del trabajo y la demanda agregada en declinación: efectos ambiguos

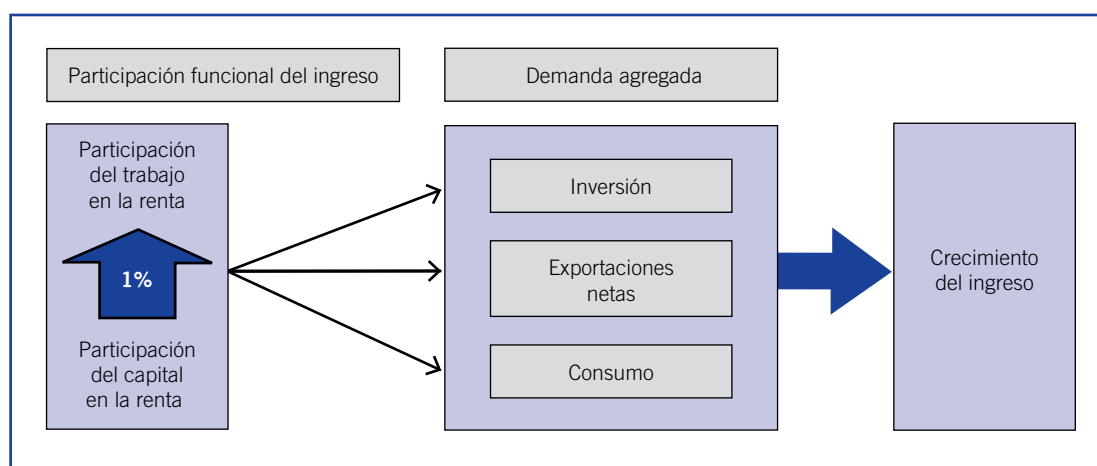
Equidad y economía: ¿qué sucede cuando declina la participación del trabajo en el ingreso?

Dado que la participación de factores (participación del capital y participación del trabajo) vinculan el ingreso a la actividad productiva, frecuentemente son vistos como un indicador de justicia en la distribución del ingreso. Además, según destacó Atkinson, la participación de los factores es un tema crucial en la negociación colectiva, donde una división justa del ingreso puede ser considerada como aquella donde la mayor productividad laboral se refleja en una mayor retribución del trabajo (Atkinson, 2009). Algunos comentaristas consideran además que la declinación en la participación del trabajo podría tener consecuencias políticas²⁷.

Análisis de los efectos sobre la demanda agregada

Aun cuando estas consideraciones son importantes, esta sección del informe se centra en las consecuencias económicas de la declinación de la participación del trabajo. Subrayamos en particular el hecho de que los cambios en la participación del trabajo tienen distintos efectos sobre los diversos componentes clave de la demanda agregada de bienes y servicios producidos en una economía. La demanda agregada es la suma del consumo de los hogares, inversión del sector privado, exportaciones netas y el consumo público. El mecanismo económico ilustrado en el gráfico 39 indica que un desplazamiento entre los dos componentes de la distribución funcional del ingreso (participación del trabajo y del capital) afecta a los principales elementos de la demanda agregada

Gráfico 39 Los efectos macroeconómicos de la participación funcional del ingreso



Fuente: OIT.

y, en última instancia, estos cambios afectan al crecimiento del ingreso nacional en un proceso dinámico.

Pero ¿cómo exactamente la declinación en la participación del trabajo afecta a la demanda agregada? Hasta el momento esta pregunta ha recibido una atención relativamente menor y no tiene respuesta sencilla. Nos hemos planteado explorar empíricamente el vínculo entre los cambios observados de la participación del trabajo en la renta en las últimas cuatro décadas (1960 a 2000) sobre cada uno de los principales componentes de la demanda agregada, principalmente el consumo, la inversión y las exportaciones netas²⁸. Hemos restringido nuestro análisis a 15 países miembros del G-20 y para los cuales existen suficientes datos disponibles y observamos además los 12 países miembros de la eurozona como grupo. La metodología para estimar el efecto de la participación del trabajo sobre la demanda agregada y los resultados detallados se proporcionan en el apéndice IV, y la dirección principal de los resultados se presenta en el cuadro 2²⁹.

Consumo a la baja, exportaciones al alza, inversión incierta

El cuadro 2 ilustra que una declinación del 1 por ciento en la participación del trabajo se ha asociado sistemáticamente a una menor participación del consumo privado en relación al PIB en todos los 15 países, además de la eurozona como conjunto. Inversamente, una participación del trabajo del 1 por ciento más baja se asoció a una mayor participación de las exportaciones netas en todos los países, especialmente en China (según se destaca mediante las dos flechas ascendentes), que ha seguido muy explícitamente una estrategia de crecimiento liderada por la exportación. El vínculo entre la participación del trabajo y la inversión es menos claro. Una participación del trabajo del 1 por ciento más baja se asoció a tasas más altas de inversión en el PIB en nueve países, así como

Cuadro 2 Dirección de los efectos de una disminución del 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta sobre el consumo privado de productos y servicios nacionales, inversión y exportaciones netas en 16 economías

	Consumo privado	Inversión	Exportaciones netas
Eurozona-12	↘	↗	↗
Alemania	↘	↗	↗
Argentina	↘	→	↗
Australia	↘	↗	↗
Canadá	↘	↗	↗
China	↘	→	↗↗
República de Corea	↘	→	↗
Estados Unidos	↘	→	↗
Francia	↘	↗	↗
India	↘	→	↗
Italia	↘	↗	↗
Japón	↘	↗	↗
México	↘	↗	↗
Reino Unido	↘	↗	↗
Sudáfrica	↘	↗	↗
Turquía	↘	→	↗

Fuente: Onaran y Galanis, de próxima aparición.

en el grupo de la eurozona, pero no tuvo efecto perceptible sobre la inversión en cinco economías emergentes ni en los Estados Unidos.

El efecto positivo de una menor participación del trabajo sobre las exportaciones tal vez no resulta sorprendente, dada la relación cercana entre el concepto de la participación del trabajo y el concepto de costos laborales unitarios (costo laboral por unidad de producto; para mayores detalles sobre esta relación, ver el apéndice II). Una declinación en los costos laborales unitarios frecuentemente se ve como una mejora en la competitividad de los costos externos, especialmente en la eurozona, donde los Estados miembros individuales no pueden devaluar su moneda o ajustar las tasas de interés y donde los menores costos laborales unitarios, por tanto, frecuentemente se plantean como medio para restablecer el crecimiento económico y promover el empleo. Esta fue, por dar un ejemplo, la lógica detrás de la decisión en Grecia de reducir el salario mínimo en un 22 por ciento, con un recorte adicional del 10 por ciento para los trabajadores jóvenes, junto con una reducción en costos no laborales (cotizaciones previsionales) de 5 puntos porcentuales (ver la parte I del presente informe). Medidas similares, aunque menos radicales, fueron parte de los programas del FMI en Portugal, Serbia y Letonia³⁰.

Consumo privado y la participación del trabajo/capital

Sin embargo, concentrarse solamente en reducir los costos laborales unitarios no tomaría en consideración el impacto generalmente negativo de los salarios más bajos sobre el consumo de los hogares privados y, por tanto, el efecto incierto sobre la demanda agregada en su conjunto. El efecto positivo sobre el consumo de redistribuir desde la participación del capital hacia la participación del trabajo muy probablemente surge debido a que la propensión a consumir de la retribución laboral es mayor a la propensión a consumir de la renta del capital, debido a que este último se redistribuye principalmente a través de dividendos a personas más pudientes, quienes ahorran una proporción más alta de sus ingresos totales. Es importante comprender, sin embargo, que una parte significativa de las utilidades se acumula en las empresas, las que traspasan solo una parte a dividendos y cuyas ganancias retenidas contribuyen a generar ingresos laborales futuros. Además, una fracción considerable de los dividendos se acumula en los fondos de pensión, los cuales podrían pagar pensiones a una fecha posterior, las cuales se gastarían en consumo. Adicionalmente, el Estado recauda impuestos sobre la renta del capital y paga transferencias que podrían ser un determinante importante del consumo. No obstante, a pesar de estas complejidades, encontramos que la retribución del trabajo y el consumo privado mantienen su correlación positiva.

Inversión: recursos para la «economía real»

La relación entre la participación del trabajo y la inversión es menos clara. En principio se podría esperar que una mayor renta del capital pudiera llevar a una inversión más productiva, y, por cierto, parece haber sido el caso en una mayoría de países. Pero también existen preocupaciones de que la financiarización podría haber desviado los medios internos de financiamiento para la inversión real, alejándola de las corporaciones mediante incrementos en el pago de dividendos a fin de aumentar los precios de las acciones y así el valor para los accionistas, o mediante inversiones financieras de alto

riesgo para generar el máximo de retornos en el corto plazo. Ambos tipos de actividad podrían haber tenido efectos negativos sobre la inversión en capital nacional en la «economía real»³¹. En economías emergentes, una posible explicación de la falta de correlación entre las utilidades de las empresas y la inversión como conjunto podría estar en el predominio de políticas públicas para el desarrollo industrial e inversión pública como los impulsores del desarrollo en infraestructura y producción (Akyüz, Chang y Kozul-Wright, 1998). Esta hipótesis, sin embargo, requiere de investigación adicional.

La participación del trabajo y la demanda agregada: un equilibrio delicado

En suma, nuestros hallazgos destacan los efectos ambiguos que pueden tener los cambios en la participación del trabajo en la renta sobre la demanda agregada y el crecimiento del ingreso. En algunos países y bajo ciertas circunstancias, un bajo crecimiento de los salarios relativo al aumento de la productividad podría llevar a aumentos en las exportaciones netas, en inversión de capital nacional y en el crecimiento del ingreso³². En otros países u otras circunstancias, un bajo crecimiento de los salarios o una declinación en la participación del trabajo podría deprimir el consumo nacional a tal punto que cualquier aumento en las exportaciones netas y/o la inversión no podría compensar una caída general en la demanda agregada y el crecimiento del ingreso. Que ambas situaciones sean posibles, sin embargo, indica que los cambios en la distribución funcional del ingreso nacional entre trabajo y capital sí ejerce un impacto imprevisible sobre el desempeño general de un país. Esta observación hace imperativo que las autoridades que toman las decisiones vigilen continuamente la evolución de los salarios en relación a la productividad y estudien los efectos sobre el ingreso nacional. No obstante, sería poco acertado suponer que la moderación de los salarios es siempre beneficiosa para la actividad económica.

6.2 En búsqueda de la participación óptima del trabajo

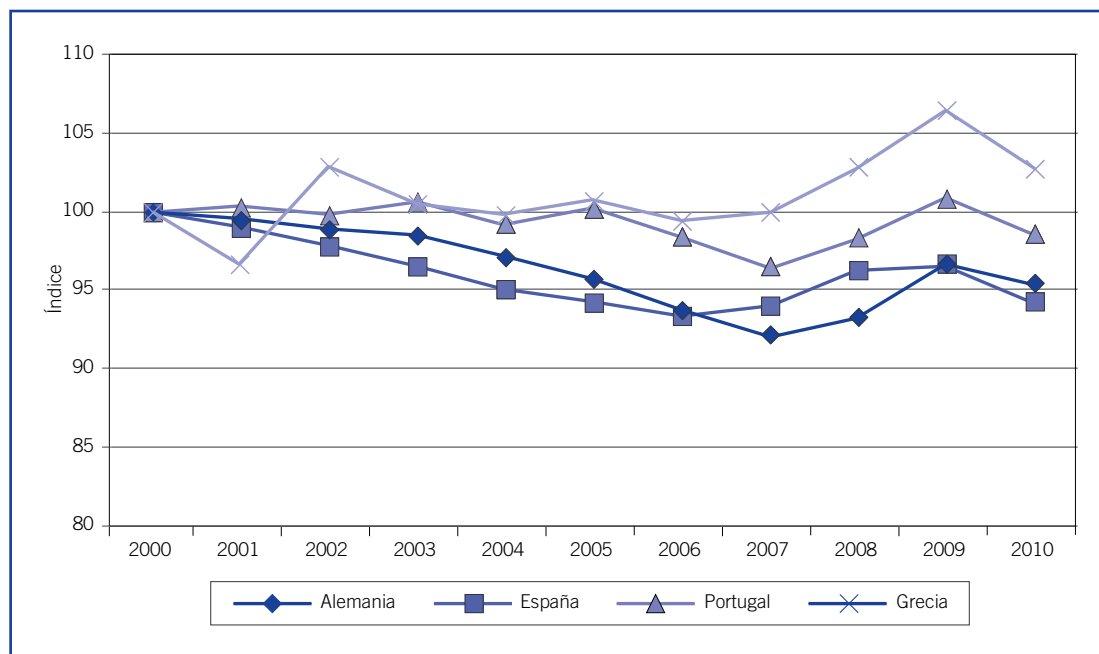
Estrategias nacionales y mundiales

Esta incertidumbre sobre los efectos de la participación funcional de la renta sobre el crecimiento económico plantea la incógnita del efecto neto de un cambio en la participación del trabajo en un país. Por cierto que este efecto neto varía de país en país y probablemente varíe además en el tiempo, dependiendo de las circunstancias internas y externas. En algunos países y durante algunos períodos, una redistribución de la renta del capital hacia el trabajo resultaría en un impulso al ingreso nacional, mientras que en otros países y en otros momentos tendría el efecto opuesto. El efecto neto de una participación cambiante del trabajo en la renta en cualquier país dado necesariamente dependerá del entorno internacional y de las estrategias que se estén implementando en todos los demás países en aquel momento.

Crecimiento impulsado por la exportación

En años recientes, muchos países han implementado estrategias de crecimiento impulsadas por la exportación en base a bajos costos laborales unitarios. Se observó un crecimiento fuerte del tipo «impulsado por la exportación» en China y Alemania, pero

Gráfico 40 Costos laborales unitarios en una selección de países de la eurozona, 2000-2010 (índice: 2000=100)



Nota: El costo laboral real unitario se define como la retribución por ocupado a precios actuales dividido por el PIB a precios corrientes por persona ocupada.

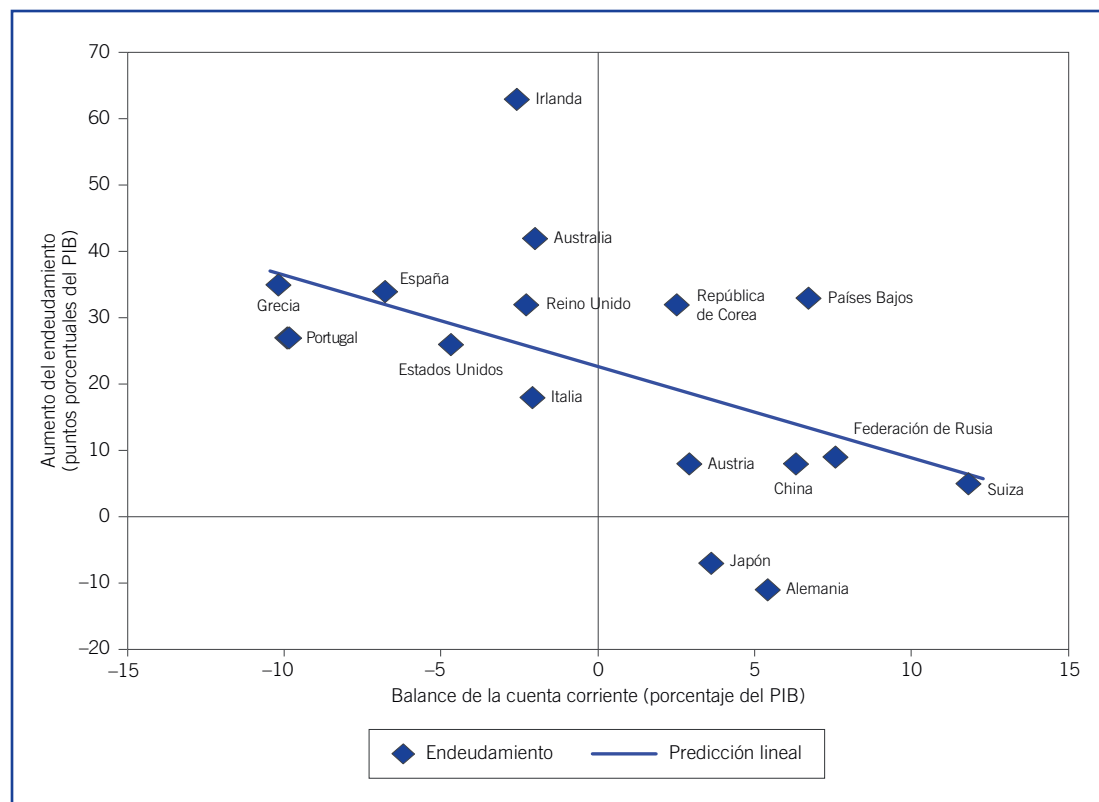
Fuente: Calculado en base a Eurostat.

también en mayor o menor grado en la Argentina, Canadá, República de Corea, Japón, Indonesia y Federación de Rusia. Entre los años 2000-2008 todos estos países mantuvieron excedentes comerciales. En China, el gran excedente de exportación por sí solo garantizó una tasa promedio de crecimiento económico en exceso del 2,5 por ciento anual, representando cerca de un cuarto del crecimiento económico general (reflejando las extraordinarias tasas de expansión del consumo de hogares privados y, especialmente, la inversión). En el caso de Alemania, donde las tasas anuales de crecimiento fueron mucho menores, el consumo privado apenas aumentó y el excedente de exportación representó entre un tercio y la mitad de la expansión económica. El crecimiento de las exportaciones en China se basó en una tasa de cambio particularmente competitiva. En Alemania, miembro de la eurozona que no puede devaluar su moneda unilateralmente, los excedentes de exportación se potenciaron mediante la baja inflación y la declinación en los costos laborales reales unitarios en relación a otros países de la eurozona (gráfico 40).

Crecimiento impulsado por el endeudamiento

Como el excedente de un país es el déficit de otro, no todos los países pueden seguir el camino de China y Alemania. El crecimiento impulsado por la exportación requiere de altos excedentes en cuenta corriente en algunos países y por tanto déficit en otros. En algunos de los principales «motores de la demanda» en el mundo, el auge en el consumo

Gráfico 41 Cambios en el balance de cuenta corriente y el endeudamiento de los hogares (países seleccionados), 2003-2010



Notas: Los balances de cuenta corriente se presentan como promedios para el período 2003-2010. Los aumentos en el endeudamiento de los hogares se presentan como promedios entre 2000 y 2008. Irlanda comienza en 2001; Suiza comienza en 1999 y finaliza en 2007. La línea en el diagrama de dispersión se basa solamente en 16 observaciones, las cuales podrían no ser suficientes para generar una estimación estadísticamente confiable.

Fuente: Elaboración propia a partir de Lavoie y Stockhammer, 2012, cuadro 13.

desde el cambio de siglo se basó en un crecimiento vertiginoso del endeudamiento de los hogares más que en el alza de los salarios. En los Estados Unidos en particular, el fuerte crecimiento en el consumo de cara al estancamiento de la mediana salarial fue posible solamente mediante el consumo financiado por el endeudamiento y el basado en la riqueza. El auge en los precios inmobiliarios y en la bolsa aumentaron la riqueza (contable) y por tanto las garantías para el crédito de consumo y el financiamiento hipotecario³³. Además, las cambiantes normas financieras, los nuevos instrumentos financieros (endeudamiento por tarjeta de crédito, préstamos por capital inmobiliario) y el deterioro de los estándares de solvencia crediticia, provocados por la «securitización» de deuda inmobiliaria, permitió que sumas crecientes de dinero estuvieran al alcance de los hogares, particularmente los hogares de bajos ingresos y niveles reducidos de riqueza. Así, el endeudamiento de los hogares se convirtió en un sustituto de los salarios más altos como fuente de demanda y consumo.

Este crecimiento impulsado por el endeudamiento sustentó el crecimiento económico mundial durante los años anteriores a la crisis. Si la declinante participación del trabajo en el 99 por ciento más bajo de los Estados Unidos no se hubiera compensado

mediante el consumo impulsado por el endeudamiento, es probable que el crecimiento económico mundial se hubiera desacelerado o detenido mucho antes. Los auges en el consumo impulsados por el endeudamiento se pueden observar no solamente en los Estados Unidos, sino también en mayor o menor grado en el Reino Unido, Australia y en las llamadas «economías de rescate» en la eurozona (España, Grecia, Irlanda y Portugal). El gráfico 41 muestra que los déficits en cuenta corriente se asocian al mayor endeudamiento de los hogares en una selección de economías avanzadas que comparten el acceso fácil a los mercados de crédito, lo cual es indicativo de cómo la financiarización ha contribuido a los desequilibrios externos al canalizar recursos hacia el endeudamiento de los hogares para la demanda del consumo.

Crecimiento liderado por la demanda

Otros países siguen modelos más equilibrados de crecimiento «liderado por la demanda». En Francia (al igual que en los Estados Unidos y el Reino Unido), el crecimiento se impulsó mediante la demanda nacional. La razón riqueza neta/ingreso y los precios de propiedades residenciales también aumentó. Sin embargo, en Francia, a diferencia de los Estados Unidos, la demanda doméstica se basó casi por completo en la declinación de los salarios en línea con la productividad, más que en el consumo financiado por el endeudamiento. La razón del endeudamiento bruto de los hogares y el ingreso aumentó solo levemente y el balance financiero del sector de los hogares privados se mantuvo positivo, al igual que el balance financiero del sector privado como conjunto. Entre las economías emergentes se destaca tal vez el Brasil, con aumentos tanto en la participación del trabajo como en la contribución de la demanda doméstica al crecimiento real del PIB.

Sin embargo, aún en el Brasil existen señales de consumo impulsado por el endeudamiento, por encima del consumo basado en los salarios (Bruno, 2011). La razón de esto es que en el Brasil el asalariado promedio es sumamente propenso a consumir: según diversos estudios, la mayoría de los asalariados gastan el 100 por ciento de sus salarios, con ahorros privados derivados solamente de las utilidades de los percentiles superiores en la distribución del ingreso personal. Al mismo tiempo, mediante el impacto de la financiarización, el Brasil ha experimentado una expansión del crédito y redujo la propensión media al ahorro del hogar promedio. Esto fue especialmente propiciado a través de las tasas de interés mantenidas por las autoridades para fomentar la inversión. A pesar de que tal entorno beneficia a aquellos que promueven la inversión de capital, también lleva a la acumulación de deuda, la cual a su vez alimenta el crecimiento económico mediante el consumo.

6.3 La «Gran Recesión» y la oportunidad para un crecimiento más equilibrado

Los diferentes patrones de crecimiento descritos más arriba pueden funcionar para algunos países durante un tiempo, pero la experiencia reciente ha demostrado que el consumo impulsado por el endeudamiento no resultó sostenible a nivel nacional ni mundial. El crecimiento impulsado por el endeudamiento viene acompañado por niveles crecientes de endeudamiento de los hogares y excesos en pagos y toma audaz de riesgos en el sector financiero. La crisis y su doloroso proceso posterior de desapalancamiento

han revelado los límites de este modelo de crecimiento, el cual no solamente descansaba en los desequilibrios internos, sino también contribuía a desequilibrios globales, debido a que los altos (o crecientes) excedentes en cuenta corriente en algunos países requerían la existencia de déficits en otros.

Gestión de la competencia en una economía mundial cerrada

¿Cuál es el camino hacia adelante? En muchos casos, las recomendaciones de política para esas economías con grandes déficits en cuenta corriente y endeudamiento de los hogares antes de la crisis suponían una combinación de austeridad y moderación de los salarios (o recortes en los salarios) para aumentar las exportaciones netas. Esta recomendación se basa en el supuesto de que un ajuste unilateral a la baja en costos laborales podría restablecer la competitividad de un país individual. No está claro hasta qué punto esto pueda funcionar, ya que la competitividad depende no solamente de los costos laborales sino también de una serie de otros factores, incluso de la capacidad de los países de producir un amplio rango de productos diversos y complejos (Felipe y Kumar, 2011). También existe un problema de acción colectiva: mientras cada país individualmente podría en principio aumentar la demanda agregada por sus bienes y servicios mediante una mayor exportación, no todos los países lo pueden hacer al mismo tiempo. La economía mundial en su conjunto es una economía cerrada. Si los recortes competitivos de los salarios o la política de moderación salarial se implementan simultáneamente en un gran número de países, las ganancias en competitividad se cancelarán y el efecto regresivo de los recortes a nivel mundial en el consumo podría llevar a una depresión mundial de la demanda agregada. También existe espacio para estimular la demanda doméstica en los países que tienen un gran excedente en la cuenta corriente.

Por otra parte, la recomendación de limitar los costos laborales unitarios parece estar basada en el consenso de que las economías con excedentes son el resultado de exitosas estrategias lideradas por la exportación, mientras que las economías lideradas por el endeudamiento han perdido la competitividad en sus mercados de exportación y, como resultado de esto, se han confiado en el consumo alimentado por el endeudamiento. Es verdad que países como Grecia y España han experimentado déficits crecientes en cuenta corriente. Sin embargo, llama la atención que esto haya sucedido a pesar de los aumentos en el valor real de sus exportaciones. Lo que llevó al deterioro en las cuentas corrientes de estos países fue el aumento significativo de las importaciones entre 2003 y 2008 y el impacto negativo del llamado «factor ingreso» de la cuenta corriente: es decir, el servicio de las deudas de, y créditos a, inversionistas extranjeros. Es poco probable que recortes adicionales a los costos laborales puedan resolver esta última parte del déficit en la cuenta corriente.

7 Desequilibrios internos y externos

El Informe Mundial sobre Salarios contribuye a una literatura más amplia sobre los cambios en la distribución y niveles de los salarios dentro y entre países, además de sobre las consecuencias económicas y sociales de estas tendencias. De esta literatura surgen algunos hechos estilizados. Uno de los hallazgos clave es la tendencia decreciente de la participación del trabajo en la renta y la creciente desigualdad de la distribución del ingreso personal.

7.1 La distribución funcional y personal del ingreso

Una participación menor para los trabajadores

En términos de la distribución funcional del ingreso, la cual se refiere a cómo se distribuye el ingreso nacional entre trabajo y capital, el presente informe ha demostrado que existe una tendencia de largo plazo hacia una menor participación de compensación del trabajo y una participación cada vez mayor de las utilidades en muchos países. Esto confirma los hallazgos del *Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011* (OIT, 2010a), que identificó una tendencia decreciente de la participación del trabajo en 17 de 24 economías desarrolladas desde los años 1980, y de *Perspectivas sobre el Empleo de la OCDE* (2012b), que describió una tendencia similar en 26 de 30 países desde 1990. Esto indica que existieron discrepancias entre el aumento de los salarios y el crecimiento de la productividad en un gran número de países.

Una brecha creciente entre las remuneraciones más altas y más bajas

La distribución personal de los salarios también se ha tornado más desigual. La distancia entre el 10 por ciento superior y el 10 por ciento inferior de los asalariados aumentó en 23 de 31 países de 1995 a 1997 (OIT, 2008a), y la proporción de ocupados con salarios bajos (definido como menos de dos tercios de la mediana salarial) también aumentó en 25 de 37 países (OIT, 2010a). Tales tendencias hacia una creciente desigualdad se mantienen fuertes cuando se consideran otras fuentes de ingreso, tributación y transferencias de ingresos.

7.2 La reducción del consumo basado en el ingreso afecta a la recuperación

Estos desequilibrios internos han tendido a generar o exacerbar los desequilibrios externos. La distribución sesgada en favor del ingreso del capital ha tendido a suprimir

la demanda por el consumo. En algunos países el consumo continuó creciendo, principalmente como resultado de un aumento fenomenal en el endeudamiento de los hogares. Otros países han buscado soluciones afuera, compensando una demanda interna débil mediante excedentes en exportación. Sin embargo, en última instancia, confiar en el crédito fácil resultó insostenible y las estrategias impulsadas por la exportación en base al superávit comercial frecuentemente resultaron posibles solo en combinación con el consumo impulsado por el endeudamiento en los países deficitarios.

Estos desequilibrios aparecieron todos antes de la «Gran Recesión». Mientras que el verdadero impacto de la crisis sobre estos desequilibrios externos e internos no está aún claro, existen pocas razones para el optimismo excesivo. Los salarios promedio han declinado en las economías desarrolladas en 2008 y 2011. Los recortes en los costos laborales en los países en crisis con déficit en las cuentas corrientes conllevan riesgos económicos: salvo que los países con superávit permitan más consumo basado en los salarios para productos nacionales e importados, el resultado podría ser un extenso período de estancamiento económico, o incluso recesión.

Los riesgos de la austeridad y la recesión

En cuanto a los desequilibrios internos, es improbable que las políticas de austeridad y un largo período de revés económico reviertan las tendencias de la distribución personal de los salarios y los ingresos. Incluso cuando la participación del trabajo se recuperó brevemente al inicio de la crisis, comenzó a declinar nuevamente después de 2009. Al mismo tiempo, existen indicaciones de que la crisis puede haber aumentado la desigualdad aún más. En los Estados Unidos el aumento en desigualdad del ingreso entre 2010 y 2011 fue el mayor registrado desde 1993 y el número de «trabajadores pobres» ha llegado ahora al 7,2 por ciento de todos los trabajadores en 2011, más del 5,7 por ciento en 2007 (Census Bureau de los Estados Unidos, varios años). En Europa, más del 8 por ciento de las personas con un trabajo están en riesgo de pobreza y pueden ser calificados como «trabajadores pobres» según la Comisión Europea (2012c).

Estos acontecimientos tienen consecuencias no solamente sobre la estabilidad económica y el crecimiento, sino que también desafiaron la noción de justicia social y socavaron la cohesión social. La desigualdad en la distribución y la concentración de los ingresos entre los que más ganan y los dueños del capital han sido la causa del descontento público alrededor del mundo, aumentando el riesgo de disturbios e inestabilidad social. En las economías desarrolladas han reducido la aprobación de las medidas de austeridad y consolidación fiscal. En los países en desarrollo han provocado una multitud de huelgas y protestas, especialmente cuando los aumentos en el precio de los alimentos y la energía han erosionado simultáneamente el poder adquisitivo de los asalariados de menores ingresos.

8 La reconexión de los salarios y la productividad

8.1 Acción coordinada en política

¿Qué se debería hacer? Nuestro análisis sugiere que se deberían tomar acciones para «reequilibrar» tanto a nivel nacional como mundial. Y al hacerlo se debería evitar la visión simplista de que los países pueden salir de la recesión por la vía de los «recortes» y colocar un mayor énfasis en políticas que promuevan una conexión mayor entre el crecimiento de la productividad laboral y el crecimiento de las remuneraciones de los trabajadores. La existencia de un gran excedente en la cuenta corriente de algunos países indica que existe espacio para estimular la demanda doméstica, principalmente mediante una mejor vinculación de los aumentos de la productividad y de los salarios. Se debería tener cuidado de no promover una carrera hacia el fondo de la participación del trabajo en los países con déficit o en toda la eurozona. La búsqueda de una ventaja en el costo laboral sin límites para asegurar la competitividad económica probablemente resulte un desincentivo para la innovación y la actualización económicas, elementos clave de la dinámica de la economía de mercado. Las medidas de austeridad impuestas desde afuera y que soslayan a los interlocutores sociales resultan perjudiciales para las relaciones laborales eficaces. Así, se recomienda fuertemente una coordinación de política a nivel mundial para impedir la opción del «camino fácil» y a fin de generar un entorno favorable al «reequilibrio interno».

8.2 El fortalecimiento de las instituciones existentes

El «reequilibrio interno» puede comenzar mediante el fortalecimiento de las instituciones que fijan los salarios. El presente informe destaca que el debilitamiento de tales instituciones y por tanto de la posición de los trabajadores ha contribuido al deterioro de la distribución tanto funcional como personal del ingreso. Así, se requiere de políticas para «reequilibrar» el poder de negociación para la eficiencia económica y la estabilidad social. Dadas las dificultades en la organización de los trabajadores, particularmente en un contexto de mayor segmentación del mercado laboral y cambios tecnológicos veloces, es necesario generar entornos de mayor apoyo y facilitación para la negociación colectiva y para permitir a los trabajadores exigir una participación justa del producto económico. Al mismo tiempo, se debería observar que estos trabajadores, particularmente los trabajadores de ingresos más bajos, han debido cargar con un mayor peso de la creciente desigualdad y requieren de mayor protección en el establecimiento de sus salarios. Si se diseña apropiadamente, el salario mínimo ha demostrado ser una herramienta eficaz en la provisión de un piso salarial decente, asegurando así un nivel de vida mínimo para estos trabajadores y sus familias. Tal como demostró el *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2013: Empleo* (Banco Mundial, 2012), en el pasado se han sobrestimado los potenciales impactos negativos de la negociación colectiva y las disposiciones del salario mínimo sobre el empleo y otros resultados del mercado laboral y es necesario un cierto cuidado en su diseño para mejorar su eficacia.

8.3 Más allá de los mercados del trabajo

Regulación financiera

Los hallazgos de nuestro informe resaltan que no será suficiente «reequilibrar» la redistribución del ingreso solamente mediante políticas de mercado de trabajo. Como otros han indicado (OCDE, 2011 y 2012a; IIEL, 2011 y 2012), un importante factor que contribuye a la creciente desigualdad es la política que ha llevado a una «globalización financiera» sin restricción. La financiarización ha generado incentivos para desviar los medios internos de financiamiento de las empresas desde la inversión real hacia inversiones financieras especulativas y de alto riesgo que apuntan al logro del máximo de utilidades en el corto plazo. Los mercados financieros no regulados no solamente han exacerbado la desigualdad, sino que han tendido además a producir resultados inestables y subóptimos. Por lo tanto, el «reequilibrio» requiere de una mejor regulación del sector financiero y del restablecimiento de su papel en la canalización de recursos hacia inversiones productivas y sostenibles.

Tributación y seguridad social

Existen otras dimensiones críticas del «reequilibrio» que merecen un análisis más detallado. Uno es la tributación, tema de intensos debates. En varios países, el actual sistema de tributación tiende a ser relativamente generoso hacia la renta del capital en comparación a la renta del trabajo, lo cual aumenta la presión sobre los costos laborales de los empleadores y la remuneración líquida de los trabajadores. Otra área importante que merece ser destacada es la seguridad social y la política de los ingresos. Nuestro análisis de la participación del trabajo en la renta indica que los cambios en el sistema de seguridad social tienen un impacto no solamente sobre la redistribución del ingreso sino también sobre la distribución primaria del ingreso, como la participación del trabajo. Este último se puede dar en varios canales, incluso el debilitamiento de la posición negociadora de los trabajadores mediante la reducción de su posición de defensa (es decir, los beneficios por desempleo) o lo que los economistas llaman los «salarios de reserva». Por tanto, los beneficios adecuados de la seguridad social pueden contribuir a la generación de ambientes institucionales más favorables para la negociación colectiva eficaz y para asegurarles un ingreso básico a los trabajadores que lo necesitan. Al mismo tiempo, resulta esencial encontrar un equilibrio entre los costos y los beneficios de los sistemas de seguridad social para la sociedad y diferentes grupos de financiadores y beneficiarios.

8.4 Aspectos específicos de los países en desarrollo

Las anteriores políticas se aplican a los países desarrollados como en desarrollo. Sin embargo, este último grupo de países enfrenta desafíos específicos.

La inclusión de otros trabajadores

Primero, es necesario reconocer que solamente alrededor de la mitad de todos los trabajadores en los países en desarrollo y emergentes son asalariados; la gran mayoría de los demás trabajadores son por cuenta propia o colaboradores familiares. Esto

no significa que el salario mínimo y la negociación colectiva sean irrelevantes. Este informe ha demostrado que en una muestra de 32 países en desarrollo tomada en diferentes momentos del tiempo en el período de 1997 a 2006, no menos de 64 millones de asalariados ganaban menos de 2 dólares PPA por día. El salario mínimo y la negociación colectiva pueden ser formas para que estos trabajadores y sus familias logren niveles de vida más altos. Pero se requiere de medidas adicionales para generar más empleos asalariados y aumentar la productividad y las ganancias de los trabajadores por cuenta propia. Los regímenes de garantía del empleo que entregan un salario mínimo son también formas de generar incentivos para que las empresas privadas cumplan con el salario mínimo a fin de no perder su fuerza de trabajo.

Mejora de la productividad laboral

Además, los salarios son generalmente mucho más bajos en los países en desarrollo y emergentes, y los salarios promedio, aun cuando aumentan más rápido que en las economías desarrolladas, normalmente varían entre 150 y 1.000 dólares PPA por mes. En este contexto, aumentar la productividad laboral promedio continúa siendo un desafío clave que debe movilizar esfuerzos para aumentar el nivel de educación y las capacidades requeridas para la transformación productiva y el desarrollo económico, combinado con un entorno de política conducente al crecimiento y la generación de empleos.

Implementación de esquemas de protección social

Finalmente, un desafío clave para las economías en desarrollo y emergentes es el desarrollo de sistemas de protección social bien diseñados. Estos permitirán a los trabajadores y sus familias invertir en la educación de sus hijos, reducir los montos de sus ahorros de reserva y desarrollar patrones de consumo de la clase media. La OIT ha demostrado que los pisos de protección social eficaces no están más allá de la capacidad de los países, sea cual sea su nivel de desarrollo económico (OIT, 2010e).

Apéndice I

Tendencias mundiales en salarios: temas metodológicos

La metodología empleada para estimar las tendencias mundiales y regionales en salarios fue desarrollada por el Programa de la OIT sobre Condiciones de Trabajo y Empleo (TRAVAIL) para el *Informe Mundial sobre Salarios (2010/2011)* en colaboración con el Departamento de Estadística, acorde a las propuestas formuladas por un consultor de la OIT y tres revisiones de pares realizadas por cuatro especialistas independientes³⁴. El presente apéndice describe la metodología adoptada a resultados de este proceso.

Conceptos y definiciones

De acuerdo con la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE-93), los «asalariados» son trabajadores con «empleos remunerados»; es decir, trabajos cuya remuneración básica no depende directamente de los ingresos del empleador. La categoría de empleados incluye empleados regulares, trabajadores a tiempo reducido, trabajadores ocasionales, trabajadores a domicilio, trabajadores de temporada y otras categorías de empleo asalariado³⁵.

La palabra «salario» se refiere al total de las remuneraciones brutas, incluidas las bonificaciones periódicas que reciben los empleados durante un período determinado por el tiempo trabajado, así como el tiempo no trabajado, como las vacaciones anuales pagadas y licencias por enfermedad pagadas. En esencia, se corresponde con el concepto de «remuneración monetaria total», que es el principal componente de los ingresos relacionados con el empleo remunerado³⁶. Se excluyen las contribuciones patronales a la seguridad social.

En el contexto actual, los «salarios» se refieren a las remuneraciones mensuales reales promedio de los empleados. Siempre que sea posible, se reúnen datos sobre todos los asalariados (en vez de un subgrupo, como los empleados del sector manufacturero o empleados a tiempo completo)³⁷. Para ajustar por la incidencia de variaciones en los precios durante períodos de tiempo diferentes, los salarios se miden en términos reales; es decir, los datos de los salarios nominales se ajustan por la inflación de precios al consumidor en el país respectivo³⁸. El crecimiento del salario real se refiere al cambio año a año de los salarios mensuales promedio reales de todos los empleados.

Procedimiento censal

La metodología utilizada para las estimaciones mundiales y regionales consiste en un método censal con no-respuesta. Su objetivo es encontrar datos sobre salarios de todos los países y desarrollar un tratamiento explícito en caso de no-respuesta total (ver

«Tratamiento de no-respuesta total» más adelante). Hemos intentado recopilar datos sobre los salarios para un total de 177 países y territorios agrupados en seis regiones separadas³⁹.

Para facilitar la comparación con tendencias regionales del empleo, nuestras agrupaciones son ahora compatibles con las utilizadas por el modelo Tendencias Mundiales del Empleo de la OIT (TME) (ver el cuadro A1). Se juntaron además varias regiones TME en una sola región para Asia y el Pacífico (lo cual incluye las regiones TME de Asia Oriental, Asia Sudoriental y Asia Meridional) y también para África (África del Norte y África Subsahariana). Nótese que República de Corea y Singapur se agrupan ahora con Asia (y ya no junto a los países avanzados) y que los 27 países miembros de la UE se incluyen bajo «economías desarrolladas». Además, la división entre «Europa Central y del Este» y «Europa del Este y Asia Central» ya no se mantiene, con todos los países anteriormente en transición (aparte de los miembros de la UE) y Turquía incluidos en una sola agrupación, «Europa del Este y Asia Central». Para estas regiones,

Cuadro A1 Grupos regionales

Regiones	Países y territorios (con abreviaciones entre paréntesis)
Economías desarrolladas	Australia (AUS), Austria (AUT), Bélgica (BEL), Canadá (CAN), Chipre (CYP), República Checa (CZR), Dinamarca (DNK), Estonia (ST), Finlandia (FIN), Francia (FRA), Alemania (DEU), Grecia (GRE), Hungría (HUN), Islandia (ICE), Irlanda (IRE), Israel (ISR), Italia (ITA), Japón (JAP), Letonia (LAT), Lituania (LIT), Luxemburgo (LUX), Malta (MTA), Países Bajos (NET), Nueva Zelanda (NZ), Noruega (NOR), Polonia (POL), Portugal (POR), Rumania (ROM), Eslovaquia (SVK), Eslovenia (SVE), España (ESP), Suecia (SWE), Suiza (CH), Reino Unido (UK), Estados Unidos (USA)
Europa del Este y Asia Central	Albania (ALB), Armenia (ARM), Azerbaiyán (AZB), Belarús (BLS), Bosnia y Herzegovina (BOS), Croacia (CRO), Georgia (GEO), Kazajistán (KAZ), Kirguistán (KYR), República de Moldova (MOL), Federación de Rusia (RUS), Serbia (SBA), Tayikistán (TAJ), Ex República Yugoslava de Macedonia (FYR), Turquía (TKY), Turkmenistán (TUR), Ucrania (UKR), Uzbekistán (UZB)
Asia	Afganistán (AFG), Bangladesh (BAN), Bhután (BHU), Brunei Darussalam (BRU), Camboya (CDA), China (CHI), Fiji (FIJ), Hong Kong (China) (HK), India (IND), Indonesia (ISA), República Islámica de Irán (IRA), Corea (del Norte) (NK), República de Corea (KOR), República Popular Democrática de Laos (LAO), Macao (China) (MAC), Malasia (MYA), República de las Maldivas (MDS), Mongolia (MON), Myanmar (MYN), Nepal (NEP), Pakistán (PAK), Papua Nueva Guinea (PAP), Filipinas (PHL), Singapur (SNG), Islas Salomón (SOL), Sri Lanka (SRI), Taiwán (China) (TAI), Tailandia (THA), Timor-Leste (TL), Viet Nam (VN)
América Latina y el Caribe	Argentina (ARG), Bahamas (Las) (BAH), Barbados (BBO), Belice (BZE), Estado Plurinacional de Bolivia (BOL), Brasil (BRA), Chile (CHE), Colombia (COL), Costa Rica (COS), Cuba (CUB), República Dominicana (DOM), Ecuador (ECU), El Salvador (ELS), Guadalupe (GDP), Guatemala (GUA), Guyana (GUY), Haití (HAI), Honduras (HON), Jamaica (JAM), Martinica (MAR), México (MEX), Antillas Holandesas (NAN), Nicaragua (NIC), Panamá (PAN), Paraguay (PAR), Perú (PER), Puerto Rico (PR), Suriname (SUR), Trinidad y Tabago (TT), Uruguay (URU), República Bolivariana de Venezuela (VZA)
Oriente Medio	Bahrein (BAR), Iraq (IRQ), Jordania (JOR), Kuwait (KUW), Líbano (LEB), Omán (OMA), Qatar (QAT), Arabia Saudita (SAU), República Árabe Siria (SYR), Emiratos Árabes Unidos (UAE), Gaza y Cisjordania (WBG), Yemen (YEM)
África	Argelia (ALG), Angola (ANG), Benin (BEN), Botswana (BOT), Burkina Faso (BKF), Burundi (BUR), Camerún (CAM), Cabo Verde (CAV), República Centroafricana (CAR), Chad (CHA), Comoras (COM), Congo (CON), Côte d'Ivoire (COI), República Democrática del Congo (DRC), Egipto (EGY), Guinea Ecuatorial (EQG), Eritrea (ERI), Etiopía (ETH), Gabón (GAB), Gambia (GAM), Ghana (GHA), Guinea (GUI), Guinea-Bissau (GUB), Kenya (KEN), Lesotho (LES), Liberia (LIB), Libia (LBY), Madagascar (MAD), Malawi (MAW), Malí (MAL), Mauritania (MAI), Mauricio (MUS), Marruecos (MOR), Mozambique (MOZ), Namibia (NAM), Níger (NIG), Nigeria (NIR), Reunión (REU), Rwanda (RWA), Senegal (SEN), Sierra Leona (SL), Swazilandia (SWA), República Unida de Tanzania (TAN), Togo (TOG), Túnez (TUN), Uganda (UGA), Zambia (ZAM), Zimbabwe (ZIM)

esta reagrupación significa que las tendencias mundiales en salarios publicadas en el presente Informe Mundial sobre Salarios no se pueden comparar directamente con las cifras de la edición anterior. No ha habido cambios para las regiones de América Latina y el Caribe, tampoco para Oriente Medio. Sin embargo, algunas revisiones de los datos por parte de las oficinas nacionales de estadística significan que las tendencias regionales en salarios se han actualizado desde la publicación de la última edición.

En general, hemos logrado encontrar datos sobre los salarios de 124 países y territorios, cuya cobertura regional se indica en el cuadro A2. Disponemos de datos de todas las economías desarrolladas y todos los países en Europa del Este y Asia Central. En otras regiones, pesar de los repetidos intentos realizados para obtener cifras sobre los salarios de las oficinas nacionales de estadística y/o bases de información internacional, en ciertos casos los datos sobre salarios no estaban disponibles. La cobertura para las regiones restantes varía del 41,2 por ciento (África) al 75,0 por ciento (Oriente Medio). Sin embargo, debido a que la base de datos incluye datos sobre los salarios para los países más grandes y prósperos, la cobertura en términos de empleados y la masa salarial total es más alta que el simple recuento de países podría sugerir. En total, nuestra base de datos contiene información del 94,3 por ciento de los empleados del mundo, quienes en conjunto representan aproximadamente el 97,7 por ciento de la masa salarial mundial.

Tratamiento de no-respuesta por ítem

En algunos países para los cuales encontramos datos, las series estadísticas estaban incompletas, en el sentido de que faltaban datos para algunos años. El cuadro A3 ofrece información para cada año desde 2006 hasta 2011. Según lo esperado, la cobertura de la base de datos se reduce para los años más recientes debido a que algunas oficinas de estadística están aún procesando estos datos (en especial, China, donde los datos sobre salarios para 2011 aún no se encuentran disponibles). En consecuencia, para 2011 disponemos de observaciones reales para solamente cerca del 74,5 por ciento de los salarios totales del mundo, en comparación con el 94,3 por ciento en 2010.

Cuadro A2 Cobertura de la base de datos Global Wage Database, 2010 (porcentaje)

Grupo regional	La cobertura de los países	La cobertura de los empleados	La cobertura aproximada del total de los salarios
África	41,2	59,5	79,3
Asia	69,0	98,3	99,3
Europa del Este y Asia Central	100,0	100,0	100,0
Economías desarrolladas	100,0	100,0	100,0
América Latina y el Caribe	64,5	85,3	83,9
Oriente Medio	75,0	76,4	91,3
Mundial	70,1	94,3	97,7

Nota: La cobertura de los países se refiere al número de países para los cuales encontramos datos sobre salarios y que constituye un porcentaje de todos los países de la región; mientras que la cobertura de los empleados se refiere al número de empleados en los países con datos disponibles y que constituye un porcentaje de todos los empleados de la región (a partir de 2010). La cobertura aproximada del total de los salarios se estima en base al supuesto de que los niveles salariales varían entre países en línea con la productividad laboral (es decir, el PIB por ocupado, a partir de 2010), expresada en dólares PPA de 2005.

Cuadro A3 Cobertura de la base de datos Global Wage Database, 2006-2011 (porcentaje)

Grupo regional	2006	2007	2008	2009	2010	2011
África	79,6	78,1	65,2**	64,8**	64,9**	43,2**
Asia	95,8	96,0	96,2	96,4	96,5	(38,1)
Europa del Este y Asia Central	98,4	99,0	98,9	98,7	98,6	97,2
Economías desarrolladas	100,0	99,2	100,0	99,2	99,4	86,7
América Latina y el Caribe	84,9	84,7	84,4	84,0	82,6	79,0
Oriente Medio	91,7	91,9	91,7	68,0**	(22,4)	(12,0)
Mundial	97,4	96,8	96,9	95,6	94,3	74,5*

* Tasas de crecimiento publicadas como «estimaciones provisionales» (basadas en cobertura del 75 por ciento).

** Tasas de crecimiento publicadas como «estimaciones tentativas» (basadas en cobertura de entre el 40 y el 74 por ciento).

() Tasas de crecimiento publicadas, que probablemente cambien (en base a cobertura menor al 40 por ciento).

Ver el texto sobre la estimación de cobertura. Un país se considera cubierto solo cuando se dispone de una observación real, se trate de la serie preferida o de una secundaria.

Mientras que la cobertura en el año más reciente es buena para las economías desarrolladas y Europa del Este y Asia Central, disponemos de demasiadas pocas observaciones reales para Oriente Medio en 2010 y 2011 para permitir una estimación confiable y, por tanto, es probable que las tendencias más recientes de los salarios para Oriente Medio cambien. Etiquetamos además las tasas de crecimiento regional como «estimaciones provisionales» cuando se basan en cobertura del 75 por ciento y como «estimaciones tentativas» cuando la cobertura subyacente de nuestra base de datos es entre el 40 y el 74 por ciento, para llamar atención del hecho de que se podrían revisar nuevamente una vez se encuentren más datos disponibles.

Para hacer frente a la falta de respuesta por ítem (es decir, brechas en los datos para los países con cobertura), se utilizó un «marco basado en modelos» para completar los valores faltantes⁴⁰. Esto es necesario para mantener el conjunto de países que responden en forma constante a lo largo del tiempo y así evitar los efectos no deseados asociados a una muestra inestable. Dependiendo de la naturaleza de los puntos de datos faltantes, utilizamos varios abordajes complementarios que se describen en detalle en el apéndice I de la edición 2010/2011 del Informe Mundial sobre Salarios.

Tratamiento de no-respuesta total

Ponderaciones de la respuesta

Para ajustar la no-respuesta total (cuando no hay datos sobre salarios disponibles en series temporales para un determinado país), se utilizó un «marco basado en diseño» en el cual la no-respuesta se consideró como un tema de muestreo. Debido a que los países que no responden pueden tener características salariales diferentes a las de los países que sí responden, la no-respuesta puede introducir un sesgo a las estimaciones finales. Un procedimiento estándar para reducir el efecto adverso de la no-respuesta es calcular la propensión de respuesta de los diferentes países y seguidamente ponderar los datos de los países que responden por la inversa de su propensión de respuesta⁴¹. Esto implica que no se hacen imputaciones a los países que no respondieron.

Dentro de este encuadre, cada país responde con una probabilidad de ϕ_j y se supone que cada país responde en forma independiente de las demás (diseño de muestreo de Poisson). Dadas las probabilidades de respuesta, ϕ_j , es entonces posible estimar el total, Y , de cualquier variable y_j :

$$Y = \sum_{j \in U} y_j \quad (1)$$

por el estimador:

$$\hat{Y} = \sum_{j \in R} \frac{y_j}{\phi_j} \quad (2)$$

donde U es la población y R el conjunto de los que responden. Este estimador es imparcial si las suposiciones son ciertas (ver Tillé, 2001). En nuestro caso, U es el universo de todos los países y territorios enumerados en el cuadro A1, y R son los países que responden para los cuales pudimos encontrar datos sobre salarios en series temporales.

Sin embargo, la dificultad es que la propensión de respuesta del país j , ϕ_j , no es generalmente conocida y se debe estimar. Existen muchos métodos de estimación de la propensión de respuesta disponibles en la bibliografía (ver, por ejemplo, Tillé, 2001). En nuestro caso, la propensión de respuesta se estimó relacionando la respuesta o no-respuesta de un país determinado sobre su número de empleados y su productividad laboral (o el PIB por ocupado en dólares PPA de 2005). Esto se basa en la observación de que las estadísticas salariales se encuentran disponibles más fácilmente para los países más ricos y grandes que para los países más pobres y pequeños. Escogimos el número de empleados y la productividad laboral, ya que estas variables también se utilizan para calibrar y ponderar tamaños (ver más abajo)⁴².

A tal efecto se estimó una regresión logística con efectos fijos, de la siguiente manera:

$$\text{prob}(\text{response}) = \Lambda(\alpha_h + \beta_1 x_{j2010} + \beta_2 n_{j2010}) \quad (3)$$

donde x_{j2010} es ln(PIB por ocupado en dólares PPA de 2005) de un país j en el año 2010, n_{j2010} es ln(número de empleados) en 2010, y Λ denota la función logística de distribución acumulada (CDF)⁴³. Los efectos fijos α_h son variables ficticias para cada una de las regiones con datos incompletos (Asia y el Pacífico, América Latina y el Caribe, Oriente Medio y África), mientras que las dos regiones restantes con datos completos forman la categoría de referencia omitida. La regresión logística tenía un universo de $N=177$ casos y producía un pseudo $R^2 = 0,380$. Los parámetros estimados se utilizaron para calcular la propensión de la respuesta del país j , ϕ_j .

Así, la ponderación de respuesta del país j , ϕ_j , es dada por la inversa de la propensión de respuesta del país:

$$\phi_j = \frac{1}{\phi_j} \quad (4)$$

Factores de calibración

El proceso de ajuste final, generalmente llamado de calibración (ver Särndal y Deville, 1992), está diseñado para asegurar la coherencia de la estimación con los agregados conocidos. Este procedimiento asegura una representación adecuada de las diferentes regiones en la estimación mundial final. En el presente contexto, se consideró una sola

variable «número de empleados», n , en un año dado t para la calibración. En este caso sencillo, los factores de calibración, γ_{jt} , son dados mediante:

$$\gamma_{jt} = \frac{n_{ht}}{\hat{n}_{ht}}, j \in h \quad (5)$$

donde h representa la región a la que pertenece el país j , n_{ht} es el número conocido de empleados en esa región en el año t , y $\hat{n}_{ht}$ es el número total estimado de empleados en la región y el mismo año obtenido como resultado de la suma de las ponderaciones sin calibrar y los datos sobre empleo de los países que responden dentro de cada región⁴⁴. Los factores de calibración resultantes para el año 2010 fueron de 1,00 (economías desarrolladas, Europa del Este y Asia Central) 0,975 (Asia y el Pacífico), 1,045 (América Latina y el Caribe), 1,042 (África) y 1,086 (Oriente Medio). Dado que todos los factores de calibración son iguales o muy cercanos a 1, estos resultados muestran que las estimaciones $\hat{n}_{ht}$ estaban ya muy cerca del número conocido de empleados n_{ht} en cada región. Obsérvese que el proceso de calibración se repitió para cada año, de manera que la ponderación de cada región en la estimación mundial cambia a lo largo del tiempo en proporción a su participación aproximada en la masa salarial mundial.

Ponderaciones de respuestas calibradas

Las ponderaciones de respuestas calibradas, ϕ'_{jt} , se obtienen multiplicando la ponderación de respuesta inicial por el factor de calibración:

$$\phi'_{jt} = \phi_j \times \gamma_{jt} \quad (6)$$

La estimación regional del número de empleados basada en las ponderaciones de respuestas calibradas es igual al número total de empleados conocido en esa región para un año dado. Por lo tanto, tales ponderaciones calibradas de respuesta se ajustan por las diferencias en no-respuesta entre regiones. Las ponderaciones de respuestas calibradas son iguales a 1 en las regiones donde los datos sobre salarios estaban disponibles para todos los países (Economías desarrolladas, Europa del Este y Asia Central). Son mayores a 1 para los países pequeños y países con menor productividad laboral, ya que están sobrerrepresentados entre los países que respondieron.

Estimación de tendencias mundiales y regionales

Una forma intuitiva de pensar en una tendencia salarial mundial (o regional) es en términos de la evolución del salario promedio mundial (o de una región). Esto estaría en línea con el concepto utilizado para otras estimaciones bien conocidas, tales como el crecimiento del PIB regional per cápita (publicado por el Banco Mundial) o el cambio en la productividad laboral (o el PIB por ocupado).

El salario promedio mundial, $\bar{y}$, en el punto del tiempo t se puede obtener dividiendo la suma de la masa salarial nacional por el número total de empleados:

$$\bar{y}_t = \frac{\sum_j n_{jt} \times y_{jt}}{\sum_j n_{jt}} \quad (7)$$

donde n_{jt} es el número de empleados del país j y $\bar{y}_{jt}$ es el salario promedio correspondiente de los empleados del país j , ambos en un tiempo t . La misma operación se puede repetir para el período de tiempo subsiguiente $t+1$ para obtener $\bar{y}_{t+1}^*$ utilizando los salarios deflactados $\bar{y}_{t+1}^*$ y el número de empleados n_{t+1} , donde $*$ se refiere a los salarios reales. Entonces, resulta sencillo calcular la tasa de crecimiento del salario promedio mundial, r .

Sin embargo, mientras ésta es una manera conceptualmente atractiva de estimar las tendencias salariales mundiales, tiene algunas dificultades que actualmente no se pueden superar. En privado, sumar los salarios nacionales, como se hace en la ecuación 7, requiere su conversión a una moneda común, tal como dólares PPA. Esta conversión haría las estimaciones sensibles a revisiones de los factores de conversión en PPA. También requeriría la armonización de las estadísticas salariales nacionales en un solo concepto salarial a fin de que el nivel sea estrictamente comparable⁴⁵.

Más importante aún, el cambio en el salario promedio mundial también se vería influenciado por los efectos de composición que se producen cuando la participación de los empleados cambia entre países. Por ejemplo, si el número de asalariados decae en un país de altos salarios, pero se expande (o se mantiene constante) en un país de tamaño similar y de salarios bajos, esto resultaría en una caída del salario promedio mundial (mientras los niveles salariales se mantienen constantes en todos los países). Este efecto dificulta la interpretación de cambios en el salario promedio mundial, ya que sería necesario diferenciar qué parte se debe a cambios en los salarios promedio nacionales y qué parte se debe a los efectos de composición.

Por lo tanto, dimos preferencia a una especificación alternativa para calcular las tendencias salariales mundiales, la cual mantiene el atractivo intuitivo del concepto presentado anteriormente, pero evita sus problemas prácticos. Para facilitar la interpretación, queremos además excluir los efectos que se deben a cambios en la composición de la población mundial de empleados. Por lo tanto evitamos el riesgo de producir un artefacto estadístico de salarios promedio mundiales en declinación que podría ser causado por un desplazamiento en el empleo hacia países de remuneraciones bajas (aun cuando los salarios dentro de los países estén de hecho creciendo).

Cuando el número de empleados de cada país se mantiene constante, la tasa de crecimiento mundial de los salarios r_t se puede expresar como promedio ponderado de las tasas de crecimiento salarial en los distintos países:

$$r_t = \sum_j w_{jt} \times r_{jt} \quad (8)$$

donde r_{jt} es el crecimiento salarial en el país j en un punto del tiempo t y la ponderación del país, w_{jt} , es la participación del país j en la masa salarial mundial, dado por:

$$w_{jt} = n_{jt} \times \bar{y}_{jt} / \sum_j n_{jt} \times \bar{y}_{jt} \quad (9)$$

Si bien se dispone de datos para el número de empleados n_{jt} , en todos los países y los puntos importantes de tiempo según el modelo de la OIT de Tendencias Mundiales del Empleo⁴⁶, no podemos estimar la ecuación 9 directamente, dado que nuestros datos sobre salarios no están en una moneda común. Sin embargo, podemos volver a recurrir a la teoría económica estándar, la cual señala que los salarios promedio varían

aproximadamente en línea con la productividad laboral entre países⁴⁷. De ese modo se puede estimar $\hat{y}_{jt}$ como una proporción fija de la productividad laboral, LP :

$$\hat{y}_{jt} = \alpha \times LP_{jt} \quad (10)$$

donde α es la proporción promedio de los salarios sobre la productividad laboral. Por lo tanto, la ponderación se puede estimar como:

$$\hat{w}_{jt} = n_{jt} \times \alpha \times LP_{jt} / \sum_j n_{jt} \times \alpha \times LP_{jt} \quad (11)$$

lo cual es igual a:

$$\hat{w}_{jt} = n_{jt} \times LP_{jt} / \sum_j n_{jt} \times LP_{jt} \quad (12)$$

Al sustituir $\hat{w}_{jt}$ por w_{jt} e introducir la ponderación de respuesta calibrada, ϕ'_j , en la ecuación 8 se obtiene la ecuación final para estimar el crecimiento salarial mundial:

$$r_t = \frac{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt} \times r_{jt}}{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt}} \quad (13)$$

y para el crecimiento salarial regional:

$$r_{ht} = \frac{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt} \times r_{jt}}{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt}}, j \in h \quad (13')$$

donde h es la región de la que el país j es parte. Como se puede ver en las ecuaciones 13 y 13', las tasas de crecimiento salarial mundial y regional son los promedios ponderados de las tendencias salariales nacionales, donde corrige las diferencias de las propensiones de respuesta entre países.

Apéndice II

Cómo una divergencia entre la productividad laboral y los salarios incide en los costos laborales unitarios y la participación de los salarios en la renta

La creciente brecha entre ganancias en la productividad y aumentos de los salarios reales en muchas economías desarrolladas se destacó en el *Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011*. La *productividad laboral* establece el resultado de un proceso productivo en relación a los insumos utilizados para generarlo, en este caso, el insumo laboral. Habitualmente se mide como el valor agregado por persona ocupada o por hora trabajada. La medición basada en horas tiene la ventaja de no estar influenciada por cambios en la productividad debidos a variaciones en las horas de trabajo. No obstante, no siempre se encuentra disponible información confiable sobre las horas trabajadas, de manera que el valor agregado por ocupado es frecuentemente la medición preferida (por ejemplo, tal como es el caso con el indicador «productividad laboral» de los Objetivos de Desarrollo del Milenio; ver Luebker, 2011). Organizaciones tales como la OCDE, por tanto, publican ambos indicadores (ver McKenzie y Brackfield, 2008). La productividad laboral siempre se mide en términos reales; por lo tanto la medición del valor agregado se debe expresar en precios en moneda constante (es decir, ajustado por inflación, utilizando el método de doble deflación cuando tanto los insumos como los resultados se valoran en precios constantes). Sin embargo, como el deflactor del PIB implícito podría no coincidir con el índice de precios al consumidor (el cual se utiliza para la deflación de los salarios), puede ocasionalmente ser de utilidad comparar el valor agregado nominal y los salarios nominales.

Ambos conceptos, «salarios» y «compensación de los empleados», están muy cercanamente relacionados. El término «salarios», según se utiliza en el *Informe Mundial sobre Salarios*, se refiere a la remuneración bruta, incluyendo las bonificaciones regulares recibidas por los asalariados durante un período específico de tiempo, tanto por el tiempo trabajado como por el tiempo no trabajado, tal como licencia anual pagada y licencia por enfermedad. Esencialmente, corresponde al concepto de «remuneración total en dinero», que es el principal componente del ingreso relativo al empleo remunerado. No incluye las cotizaciones sociales del empleador. Esta es la principal diferencia con la «remuneración de los empleados» tal como se utiliza en el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas (2008). Este último consta de dos componentes, a saber «sueldos y salarios» (lo cual corresponde al concepto de salarios en el *Informe Mundial sobre Salarios*) y «cotizaciones sociales de los empleadores» a pensiones y otros esquemas de la seguridad social. La participación del trabajo en la renta (PTR o LS por su sigla en inglés) relaciona la compensación de los empleados (CdE o CoE por

su sigla en inglés) al valor agregado total (PIB o GDP por su sigla en inglés). La medición no ajustada se obtiene dividiendo la compensación total por el valor agregado total, sea a nivel nacional o sectorial:

$$LS = \frac{CoE}{GDP} \quad (1)$$

Alternativamente, se puede calcular la participación del trabajo en la renta como compensación por trabajador sobre el valor agregado por ocupado:

$$LS = \frac{CoE / worker}{GDP / worker} \quad (1')$$

El lector reconocerá que el denominador (PIB por ocupado o *GDP per worker* en inglés) corresponde a la productividad laboral según la definición anterior. Sin embargo, el numerador no calza exactamente con el concepto de salarios promedio, según se utiliza en el Informe Mundial sobre Salarios. En primer lugar, CdE (a diferencia de los salarios) también incluye las cotizaciones sociales de los empleadores. Segundo, «salarios promedio» se refiere solamente a los asalariados (y no a todos los trabajadores, un término que también incluye los trabajadores por cuenta propia). La ecuación (1') más arriba se puede reescribir de manera que relacione los salarios promedio directamente con la productividad laboral:

$$LS = \frac{\alpha}{\beta} \times \frac{wage / employee}{LP} \quad (1'')$$

donde α representa CdE / salarios y β representa trabajadores/asalariados. Un procedimiento habitual (utilizado también en la parte II del Informe Mundial sobre Salarios) es ajustar la participación del trabajo por la participación de empleados en empleo total. La participación del trabajo ajustada (LS') se puede entonces escribir como:

$$LS' = \alpha \times \frac{wage / employee}{LP} \quad (1''')$$

Afortunadamente para los analistas, el coeficiente α es extremadamente estable en el tiempo. Esto se mantiene incluso para un país como Alemania, que durante los últimos treinta y cinco años ha pasado por cambios estructurales sustantivos, una reunificación y reformas diseñadas para reducir las cotizaciones sociales de los empleadores. De todos modos, el coeficiente CdE sobre salarios y honorarios se mantuvo dentro de un rango estrecho, entre 1,21 y 1,24 desde 1976 a 2011 (ver Oficina Federal de Estadística, 2012, cuadro 1.8.) Esto significa que cambios en la participación del trabajo se pueden atribuir casi completamente a cambios en la relación entre salarios promedio y productividad laboral. La participación del trabajo es, por tanto, una estadística conveniente para rastrear la desconexión entre estas dos variables, lo cual ha ocurrido en muchos países durante la última década.

La participación del trabajo está estrechamente vinculada a los costos laborales unitarios (CLU o ULC por su sigla en inglés). Estas se definen habitualmente como el costo laboral promedio por unidad de producto. A pesar de que frecuentemente se utilizan como indicador de la competitividad de una economía, la OCDE cautela que «los CLU no se deberían interpretar como una medición amplia de la competitividad, sino como un reflejo de la competitividad de costo»⁴⁸.

Los costos laborales unitarios habitualmente se expresan en términos nominales al relacionar los costos laborales nominales al valor agregado real:

$$nULC = \frac{nCoE}{rGDP} \quad (2)$$

donde n y r denotan valores nominales y reales, respectivamente. El PIB se obtiene deflactando el PIB nominal por un índice de precios P . Una forma alternativa de calcular los costos laborales unitarios nominales es, por tanto, utilizar el índice de precios P junto a los valores nominales para CdE y PIB.

$$nULC = \frac{nCoE}{nGDP} * P \quad (2')$$

Como se puede apreciar en estas dos ecuaciones, los CLU nominales pueden aumentar, porque los costos laborales nominales crecen más rápido que el PIB nominal, o porque aumentan los precios. Los países con alta inflación, por tanto, habitualmente experimentan un aumento más rápido en los costos laborales unitarios en comparación a los países con baja inflación. Esto dificulta la comparación de los costos laborales unitarios nominales entre países que utilizan monedas distintas.

La alternativa es calcular los costos laborales unitarios reales, lo cual fija el costo laboral real (es decir, ajustado por inflación) en relación al producto real. En otras palabras, se debe deflactar CdE y PIB con un índice de precios P :

$$rULC = \frac{nCoE * 1/P}{nGDP * 1/P} = \frac{nCoE}{nGDP} \quad (3)$$

Debido a que los índices de precios se cancelan mutuamente, por tanto los costos laborales unitarios habitualmente se calculan en base a valores nominales (OCDE, 2008). Esto también evita los resultados incorrectos que podrían surgir cuando el índice de precios al consumidor (IPC o CPI por su sigla en inglés) se utiliza para deflactar el costo laboral pero con el índice de precios al productor (IPP o PPI por su sigla en inglés) para el PIB (ver Fleck, Glaser y Sprague, 2011). A los efectos de la presentación, los costos laborales unitarios frecuentemente se expresan como un índice que asume el valor de 100 en un año base (por ejemplo, 2005).

Resulta que la ecuación 3 para los costos laborales reales es exactamente igual a la ecuación (1) para la participación del trabajo en la renta. Esta no es una coincidencia, ya que de hecho los términos «participación del trabajo en la renta» y «costos laborales unitarios reales» frecuentemente se utilizan como sinónimos (ver McKenzie y Brackfield, 2008). Lo que esto implica es que las políticas para reducir los costos laborales unitarios reales desvinculan los salarios de la productividad y reducen la participación del trabajo en la renta (aumentando así la participación del capital en la renta).

Los costos laborales unitarios nominales también pueden, por supuesto, decaer como resultado de una declinación en el índice de precios P . Sin embargo, pocos son los hacedores de política que apuntan directamente a la deflación, un fenómeno que empeoró la Gran Depresión de 1930 y aumenta el valor real de la deuda existente. Cuando los precios continúan aumentando, reducir los costos laborales unitarios nominales requerirá por tanto de una declinación en la participación del trabajo mucho más pronunciada que la mera reducción de los costos laborales unitarios reales.

Mientras que una reducción de los costos laborales resulta popular entre algunos comentaristas de la economía, no está claro si las consecuencias para la distribución funcional del ingreso se han considerado en profundidad y continúa no estando claro por qué aumentar las utilidades a expensas de los salarios debería ser una buena política económica (la pregunta abordada en la parte II del Informe Mundial sobre Salarios).

Apéndice III

Determinantes de la participación del trabajo

Recuadro A1 Procedimiento de selección y estimación de datos: una metodología econométrica

La metodología empleada en el procedimiento de estimación, para determinar los efectos de diferentes variables sobre la participación de los trabajadores en el ingreso, se basa en un marco de referencia causal que consta de cuatro pasos básicos. La variable dependiente (participación del trabajo en la renta) y variables independientes (factores internos y externos) se construyen combinando conjuntos de datos (paso 1), cuidadosamente considerando problemas de errores en el registro y la endogenidad (paso 2). Los determinantes de la participación del trabajo en la renta se agrupan de acuerdo a factores en el gráfico 37 (paso 3) y la combinación de determinantes (paso 4) subraya las especificaciones, llevando a las estimaciones en los cuadros A4 y A5.

Paso 1: Las siguientes fuentes de información se combinaron para construir la variable dependiente y el conjunto de variables independientes:

- **Variable dependiente:** Base de datos OIT/IIEL para la construcción del indicador principal sobre participación de los salarios como valor sustituto para la participación del trabajo en la renta.
- **Factores deterministas:** Base de datos AMECO, base de datos OCDE, Cuentas Nacionales de China, Índice Industrial ONUDI, Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial (IDM BM), PENN World Tables, base de datos EU KLEMS.
- **Datos complementarios** extraídos de los estudios de Aleksynska y Schindler (2011), Bassanini y Duval (2006) y Lane y Milesi-Ferretti (2007).

Tratamiento y naturaleza de los datos: La variable dependiente y los determinantes se estimaron en base anual para el período 1970-2007 para 71 economías.

Paso 2: La variable dependiente es *participación de los salarios total*, igual a la *masa salarial total* dividida por el ingreso nacional. Se construye permitiendo dos ajustes:

Recuadro A1 Procedimiento de selección y estimación de datos (cont.)

- **Ajuste 1 (control de errores de registro):** Los datos sobre ingresos de los trabajadores por cuenta propia incluyen sueldos y utilidades. Para evitar la sobrestimación de la contribución realizada por los trabajadores por cuenta propia (excluyendo las utilidades), la masa salarial total se estima como la suma de los salarios de los «empleados asalariados» aumentado por un elemento correspondiente a la participación de los trabajadores por cuenta propia en la fuerza de trabajo. De este modo, los asalariados actúan como contrafactuales que hubieran sido los sueldos de los trabajadores por cuenta propia si estos hubieran sido empleados asalariados.
- **Ajuste 2 (control de endogenidad):** La masa salarial total incluye los salarios del sector público estrechamente relacionados a la medición del consumo público (CP o GC por su sigla en inglés). La variable CP se incluye del lado derecho de la relación causal para integrar el efecto sobre los cambios en la «participación total de los salarios». De este modo, la medición ajustada de la participación total de los salarios se debe ajustar adicionalmente, restando CP de la masa salarial total: el segundo ajuste resulta en CP (del lado derecho) exógeno a la participación total de los salarios (del lado izquierdo).

Aplicación del ajuste 1 y el ajuste 2: La variable dependiente final es la masa salarial total del sector privado, ajustada por los trabajadores por cuenta propia, como porcentaje del ingreso nacional.

Paso 3: El procedimiento de estimación considera cinco conjuntos de factores independientes como determinantes clave de la participación del trabajo en la renta:

- **Se incluye el crecimiento real del PIB para controlar por los cambios estructurales y cíclicos que podrían afectar la tendencia secular de la participación funcional del ingreso.** El crecimiento real del PIB se captura dentro de la heterogeneidad de cada país, la cual varía determinísticamente a lo largo del tiempo.
- **Progreso tecnológico:** participación de la industria en el PIB, participación agropesquera, productividad laboral promedio y, para las economías desarrolladas, la participación del trabajo/capital y la participación TIC/capital. En términos de la participación del capital y del trabajo, la medida se utiliza exclusivamente para las economías avanzadas, donde utilizar la productividad laboral promedio no ayuda a capturar el avance tecnológico debido a la homogeneidad de la productividad laboral promedio entre economías y a lo largo del tiempo. Así, las estimaciones de la participación del capital y del trabajo, solamente para las economías avanzadas, se miden como el valor total de los servicios del capital como razón del número total de empleados

Recuadro A1 Procedimiento de selección y estimación de datos (fin)

en el sector: de este modo, es una medida de la productividad laboral promedio en referencia exclusiva al capital.

- **Financiarización (financiarización mundial):** construido como activos externos totales más pasivos externos de una economía como porcentaje del PIB. Este es el método estándar utilizado en la literatura para medir la importancia del sector financiero en una economía (ver Comisión Europea, 2007; Rodrick, 1997; Stockhammer, de próxima aparición).
- **Globalización:** apertura comercial (importaciones y exportaciones totales como porcentaje del PIB) y términos de intercambio (valor unitario de las exportaciones en relación al valor unitario de las importaciones).
- **Consumo público como participación del PIB (como aproximación a cambios del Estado de bienestar).**
- **Instituciones del mercado laboral:** densidad sindical, índice de salarios mínimos, indicadores de beneficios por desempleo (tasas de sustitución y cobertura), período de notificación anticipada por desempleo, indemnizaciones y controles por efectos de la oferta (fuerza de trabajo y población).

Paso 4: El modelo supone una relación causal estática entre las variables. Las estimaciones se construyen agrupando los datos disponibles desde un panel desequilibrado (71 países, con un máximo de 37 años de observaciones de cada país) y controlando por efectos individuales fijos. Por ende, el modelo se puede expresar del siguiente modo:

$$WSAP_{it} = F[FIN_{it}, GLOB_{it}, TECH_{it}, WFST_{it}, LMI_{it}; e_{it}]$$

i ; índice de países

t ; índice de tiempo (anual)

e ; variación aleatoria

Incluir o excluir conjuntos específicos de variables permite dos conjuntos distintos de especificaciones:

- **Especificación de la línea de base:** ignora las variables institucionales del mercado de trabajo (IMT) para permitir una mejor comprensión de los efectos conjuntos de la globalización y el poder de negociación de los asalariados (cuadro A4).
- **Especificación de la línea de base aumentada:** permite que cada una de las cinco variables identificadas como indicadores del mercado de trabajo en el paso 3 se ingresen a la especificación de la línea de base, produciendo así un conjunto nuevo de estimaciones (cuadro A5).

Resultados e interpretación

El cuadro A4 presenta estimaciones para las especificaciones de la línea de base para tres grupos de países: todas las economías (71 economías), economías industrializadas (28 economías de la OCDE) y economías en desarrollo (9 economías). Esta distinción es importante desde los puntos de vista conceptual y práctico. Las economías de la OCDE de altos ingresos poseen mercados laborales y estructuras industriales más homogéneas y disponen de datos de mejor calidad para períodos de tiempo más largos. Estas condiciones nos permiten trabajar en un modelo extendido con todos los factores potenciales sin gran riesgo de errores estadísticos o confiabilidad de los datos (es decir, «ruido» estadístico). Por ende, se utiliza un modelo de especificación pleno para las economías industrializadas. El impacto de la globalización se captura mediante las variables «apertura comercial» y «términos de intercambio», donde el primero mide la exposición al mercado mundial y el segundo mide la competitividad relativa de un país en el comercio internacional. El impacto de la «globalización financiera» se captura mediante la suma de activos externos y pasivos externos en el PIB (Lane y Milesi-Ferreti, 2007). También se incluyen el consumo público y la densidad sindical.

Sin embargo, tal enfoque no es factible para las economías en desarrollo, en gran medida debido a las limitaciones en la disponibilidad de los datos, especialmente en relación a la densidad sindical. Por lo tanto se utiliza un modelo de especificación distinto, incluyendo algunas variables nuevas, como la participación del sector industrial, participación de la productividad agroforestal y laboral, para controlar por los efectos del avance tecnológico y cambios estructurales. Al considerar todos los 71 países en la regresión, las variaciones entre las economías desarrolladas y en desarrollo son tales que la participación industrial, la participación agroforestal y la productividad laboral se consideran suficientes para capturar los impactos de la tecnología y los cambios estructurales sobre la participación del trabajo en la renta. Sin embargo, en el caso de las economías desarrolladas, estas tres variables son demasiado homogéneas y no identifican la heterogeneidad de las brechas tecnológicas entre los países en este grupo. En cambio, las variables de razón capital/trabajo y razón capital/servicio se utilizan para capturar tales brechas al estimar la especificación de la línea de base para los 28 países de la OCDE de altos ingresos. Finalmente, se incluye el crecimiento económico real para controlar por el ajuste del ciclo comercial de corto plazo sobre el comportamiento de la fijación de los salarios; el signo negativo es consistente con el hallazgo de que los salarios son anticíclicos.

Todas las estimaciones presentadas en el cuadro A4 se pueden leer en términos de magnitud del impacto (el valor de los coeficientes) y la dirección del impacto (el signo). Las estimaciones confirman el papel que juegan la tecnología y la globalización en el comercio internacional y los mercados financieros en reducir la participación del trabajo en la renta tanto en las economías desarrolladas como en desarrollo. Resulta interesante que el impacto es similar en magnitud, independiente de la agrupación de países. Los cambios positivos en consumo público aumentan la participación del trabajo en la renta, tanto en las economías desarrolladas como en desarrollo. Sin embargo, el impacto es de menor magnitud cuando las estimaciones abarcan todas las 71 economías, potencialmente reconociendo la variabilidad relativa del consumo público entre países desarrollados y en desarrollo como determinante de la participación del trabajo en la renta⁴⁹. Asimismo, el coeficiente para densidad sindical (para las

economías de la OCDE) señala el efecto positivo del poder de negociación sobre la participación del trabajo en la renta⁵⁰.

Al utilizar las estimaciones basadas en los 71 países juntos vemos que tanto los niveles crecientes de industrialización y los aumentos en la razón capital/trabajo (ambas medidas de aumento de capital mediante el avance tecnológico) tienen un efecto adverso sobre la participación del trabajo en la renta, según lo esperado y en línea con los hallazgos de estudios anteriores sobre el tema (FMI, 2007; Kumhof y Rancière, 2011; FMI 2010; OCDE, 2012b)⁵¹. No obstante, en el caso de las economías en desarrollo, los coeficientes por industrialización y productividad laboral implican una relación positiva entre el progreso tecnológico y la participación del trabajo en la renta. Este podría ser un indicador del efecto de crecimiento acelerado experimentado por algunas de estas economías, al menos hasta 2007, según se explica en el informe del FMI sobre globalización (FMI, 2007). Durante el período de crecimiento acelerado, cuando las economías están desplazando el énfasis desde sectores agrícolas hacia sectores industriales, el resultante estrechamiento del mercado laboral podría presionar los salarios al alza, a medida que aumenta la productividad laboral y se actualiza la tecnología. Hallazgos similares fueron recientemente confirmados por otros estudios (por ejemplo, OCDE, 2012b).

La especificación de la línea de base se puede aumentar aún más para incluir indicadores de las instituciones del mercado de trabajo (IMT), es decir aquellas variables que, además de la densidad sindical, son directamente indicativas de la fuerza del proceso de negociación para determinar la participación del ingreso que se asigna al trabajo. El cuadro A5 muestra el resultado de ejecutar varias especificaciones, donde cada IMT se agrega como factor adicional a la especificación de la línea de base explicado y tabulado en el cuadro A4. Existen dos razones para agregar *cada uno* de los indicadores IMT por *separado*. Primero, dado el impacto positivo de la densidad sindical sobre la participación del trabajo en la renta, agregar indicadores independientes que probablemente sean la causa de sindicalización permite una mejor comprensión de los posibles mecanismos de transición entre sindicalización (poder de negociación) y la participación del trabajo en el ingreso. Segundo, las IMT probablemente estén altamente correlacionadas, de manera que agregar cada una por separado previene problemas de multicolinealidad al identificar los parámetros estimados.

Las estimaciones se basan en todas las 71 economías de la muestra. En la práctica las estimaciones muestran que ninguna variable por sí sola es causal de cambios en la participación del trabajo en la renta: es decir, la variabilidad dentro de cada variable entre países significa que no podemos detectar significación para ninguna IMT individual. Resulta necesario destacar que, aun cuando las disposiciones legales más importantes continúan sin cambio (por ejemplo, el nivel de salario mínimo y beneficios por desempleo), es posible que su eficacia se reduzca a medida que se excluye un mayor número de trabajadores de la cobertura. Se ha establecido normativa de facto en muchos países con un número creciente de trabajadores atípicos y una segmentación adicional del mercado laboral; esto podría explicar el hallazgo de falta de significancia para las variables IMT en el cuadro A5. Resulta importante destacar que las variables IMT utilizadas en el presente análisis no son nuevas y se han utilizado ampliamente en estudios empíricos (FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; OCDE, 2012b)⁵²; al igual que en el presente informe, las estimaciones en estudios similares no son estadísticamente significativas.

En el cuadro A4 la densidad sindical tuvo un impacto positivo sobre la participación del trabajo en la renta; la falta de sindicalización en las economías en desarrollo implica que no podemos identificar esta variable en las especificaciones propuestas en el cuadro A5. A fin de comprender si los resultados en el cuadro A5 son el resultado de la escasa calidad de los datos en las economías en desarrollo, se ejecutó una especificación alternativa basada solamente en las 28 economías de la OCDE de altos ingresos, utilizando todas las siete variables IMT en forma *simultánea* y agregando la variable «densidad sindical». El coeficiente resultante no modificó el argumento: las cinco variables que controlan la fuerza de las IMT no resultaron significativas y solamente la «densidad sindical» tuvo un efecto positivo y significativo sobre la determinación de la participación del trabajo en la renta. Por lo tanto, es claramente la sindicalización, y no los resultados de la sindicalización, la que ofrece un amortiguador para la declinación en la participación del trabajo en la renta y en presencia de la globalización y la financiarización.

Finalmente, se probaron otras especificaciones agregando variables que controlan por posibles cambios estructurales tales como la tasa de desempleo, la volatilidad de las

Cuadro A4 Factores que inciden en la participación del trabajo en la renta ajustada

Factores	Variable dependiente: participación de la renta laboral ajustada		
	Todas las economías (28 OCDE, 3 no OCDE de altos ingresos, 27 emergentes, 13 en desarrollo)	Economías industrializadas (28 OCDE)	Economías en desarrollo (9)
Crecimiento real del PIB	-11,2** (2,97)	-16,4** (3,2)	-26,6** (13,0)
Globalización financiera ¹	-3,1** (0,59)	-2,4** (0,7)	-5,0 (3,6)
Apertura comercial	-6,2** (1,40)	-5,9** (1,8)	-5,9** (6,8)
Términos de intercambio	-4,2** (1,30)	-4,5** (1,8)	
Consumo estatal (% del PIB)	0,4** (0,19)	0,9** (0,2)	0,8** (0,4)
Sector Industrial (% del PIB)	-0,3** (0,07)		0,6** (0,2)
Sector agroforestal (% del PIB)	-0,1 (0,10)		-0,07 (0,2)
Productividad laboral promedio ¹	-2,4 (2,08)		23,7** (9,4)
Densidad sindical		0,1* (0,06)	
Razón capital/trabajo ¹		-7,0* (3,7)	
Servicios del capital (% del PIB) ¹		1,4 (0,9)	
Diagnósticos			
Número de observaciones	1.450	470	101
R-cuadrado ajustado	0,98	0,94	0,99
Estadística D de Durbin-Watson	1,72	1,81	2,04

Nota: Todos los modelos emplean un procedimiento de estimación de efecto fijo sobre los datos del panel conjunto. Globalización financiera mide activos externos más pasivos externos divididos por el PIB; apertura comercial mide exportaciones más importaciones, divididos por el PIB; términos de intercambio miden el valor unitario de exportación relativo al valor unitario de importación; productividad laboral promedio mide el PIB por ocupado PPA-convertidos a precios constantes; consumo público expresado como porcentaje del PIB; sector industrial mide valores agregados de todos los sectores industriales como porcentaje del PIB; sector agroforestal como porcentaje del PIB incluye el valor agregado por silvicultura, caza, pesca, cultivo y ganadería; densidad sindical mide la proporción de la población ocupada sindicalizada; razón capital/trabajo mide los servicios totales del capital dividido por el número de ocupados; servicios del capital mide inversión en tecnología de la información y comunicación dividido por el valor agregado bruto.

¹ Estas variables ingresan en forma logarítmica. ** Indica significancia al nivel 5%; * Indica significancia al nivel 10%. Cifras entre paréntesis son errores estándar.

Fuente: Estimaciones de la OIT (Stockhammer, de próxima aparición).

Cuadro A5 El impacto de factores externos sobre la participación del trabajo en la renta ajustada

Especificaciones de línea base aumentadas por cada uno de los siguientes indicadores del mercado laboral (IMT)	Variable dependiente: participación de la renta laboral ajustada				
	Todas las economías (28 OCDE, 3 no OCDE de altos ingresos, 27 emergentes, 13 en desarrollo)	Número de observaciones	Número de variables	R-cuadrado ajustado	Estadística D de Durbin Watson
Índice del salario mínimo	-0,5 (1,7)	718	8	0,97	1,7
Tasas de reemplazo, beneficios por desempleo	-2,5 (1,9)	1007	8	0,98	1,7
Cobertura de los beneficios por desempleo	0,5 (0,8)	878	8	0,98	1,7
Período de notificación anticipada después de 4 años de servicio	-1,2 (0,8)	1026	8	0,98	1,7
Pago de indemnización después de 4 años de servicio	0,1 (0,4)	1026	8	0,98	1,7
Tamaño de la fuerza de trabajo ¹	5,0 (3,7)	1242	8	0,98	1,7
Tamaño de la población ¹	-9,7 (6,5)	1450	8	0,98	1,7

Nota: Todos los modelos emplean un procedimiento de estimación de efecto fijo sobre los datos del panel conjunto con información desde 1970 hasta 2007. El índice del salario mínimo mide la razón entre el salario mínimo y la mediana salarial (Índice Kaitz).

¹ Estas variables ingresan en forma logarítmica. ** Indica significancia al nivel 5%; * Indica significancia al nivel 10%. Cifras entre paréntesis son errores estándar.

Fuente: Estimaciones de la OIT (Stockhammer, de próxima aparición).

Cuadro A6 Descripción de los países incluidos en la estimación de los cuadros A4 y A5 y el recuadro A1

Grupos	Países individuales
Miembros de la OCDE de altos ingresos (28 países)	Criterio: miembros de la OCDE e ingreso per cápita mayor a 12.276 dólares de los Estados Unidos Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, República Checa, Dinamarca, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Nueva Zelandia, Noruega, Países Bajos Polonia, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza.
No OCDE de altos ingresos (31 países)	Criterio: ingreso per cápita mayor a 12.276 dólares de los Estados Unidos Miembros de la OCDE de altos ingresos listados más arriba (28) y Hong Kong, Kuwait y Omán.
Ingresos medios-superiores (27 países)	Criterio: ingreso per cápita entre 3.976-12.275 dólares de los Estados Unidos Argelia, Argentina, Azerbaiyán, Belarús, Botswana, Brasil, Bulgaria, Chile, China, Colombia, República de Corea, Costa Rica, Irán, Jordania, Lituania, Letonia, México, Mauricio, Namibia, Panamá, Perú, Federación de Rusia, Sudáfrica, Tailandia, Túnez, Turquía y Venezuela.
Ingresos medios-bajos (9 países)	Criterio: ingreso per cápita entre 1.006-3.975 dólares de los Estados Unidos Armenia, Côte d'Ivoire, Egipto, Filipinas, India, República de Moldova, Mongolia, Nigeria y Sri Lanka.
Bajos ingresos (4 países)	Criterio: ingreso per cápita menor a 1.005 dólares de los Estados Unidos Kenya, Kirguistán, Níger y República Unida de Tanzania.

Fuente: Estimaciones de la OIT (Stockhammer, de próxima aparición).

tasas de cambio y reformas financieras⁵³. Se encontró que los aumentos en desempleo generaban impactos negativos en la participación del trabajo, lo cual no debería sorprender dada la presión descendiente sobre salarios y el debilitamiento de la posición negociadora de los trabajadores en presencia de tasas más altas de desempleo. Asimismo, un aumento de riesgo en el comercio internacional, expresado mediante la volatilidad de la tasa de cambio, podría reducir la participación del trabajo: este hallazgo es coherente

con algunos estudios anteriores (por ejemplo, Jayadev, 2007; IIEL, 2011). Por último, la liberalización financiera inclina la distribución funcional del ingreso desde el trabajo hacia el capital. Cuando se incluye en el modelo el índice de control del crédito desarrollado por Abiad, Detragiache y Tressel (2008), el cual mide la liberalización en control del crédito, el efecto es la reducción de la participación del trabajo un hallazgo coherente con las predicciones de Obstfeld y Rogoff (2009). Se encuentran impactos similares, si bien de significancia variada, cuando la especificación de la línea de base incluye otros índices de reforma financiera tales como controles del crédito, controles de la tasa de interés, barreras al ingreso, privatización, flujos internacionales del capital y mercados de valores.

Explicación de la descomposición de la participación del trabajo en la renta en el gráfico 38

1. Se supone una especificación particular que vincula un conjunto de covariables a la participación del trabajo (WS por su sigla en inglés) observada para 71 economías (i) para los años 1970 a 2007. Estas variables son el crecimiento del PIB, R ; tecnología, TH ; globalización, G ; financiarización, F ; consumo público, GC , y sindicalización, U :

$$ws_{it} = \beta_1 R_{it} + \beta_2 G_{it} + \beta_3 F_{it} + \beta_4 TH_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 U_{it} + residual_{it} + f_i \quad (1)$$

donde

i = índice de países, t = índice de tiempo (anual), f_i = efectos fijos

2. Se corre el modelo para obtener los coeficientes en la expresión 1. Esto se realiza permitiendo el ingreso de todas las observaciones así como si se tuviera un corte transversal. Una vez estimado el modelo se puede interpretar la expresión 1 del modo presentado en la expresión 2:

Como se indica en el recuadro A1:

Para las economías desarrolladas:

$$ws_{it} = -16,4 \times R_{it} - \underbrace{(5,9 \times OPEN_{it} + 4,5 \times TOT)}_{G_{it}} - 2,4 \times F_{it} - 7,0 \times TH_{it} + 0,9 \times GC_{it} + 0,1 \times U_{it} + \hat{e}_{it} \quad (2)$$

donde

$OPEN$ indica «apertura internacional al comercio»
y TOT indica «términos del intercambio»

Para las economías en desarrollo:

$$ws_{it} = -26,6 \times R_{it} - 5,9 \times TOT - 5,0 \times F_{it} + \underbrace{(0,6 \times IND_{it} + 23,7 \times LP_{it} - 0,7 \times AG_{it})}_{TH_{ij}} + 0,8 \times GC_{it} + e_{it}$$

donde IND indica «sector industrial»,
 LP indica «productividad laboral»
y AG indica «producción agrícola»

3. La descomposición, según se presenta en el gráfico 38, se basa en las especificaciones y los coeficientes en la expresión 2. Tomando como ejemplo las «economías desarrolladas»:
 - a. Seleccionar dos períodos en el tiempo: 1990-1994 y 2000-2004.
 - b. Para cada período estimar el promedio de cada variable (G , F , TH , GC y U) como si el promedio entre países emulara algún país «hipotético». La variable «crecimiento real del PIB» no ha cambiado a lo largo de los dos períodos seleccionados, de manera que su contribución a la descomposición final no es significativa (se puede ignorar).
 - c. Cada promedio se pondera por el coeficiente (estimado) correspondiente, tal como se presenta en la expresión 2. Por ejemplo, F se mide como el logaritmo de la suma de los activos externos y los pasivos externos: digamos, el promedio de F para todas las economías y para el período 1990-1994 resulta en un total de 0,04 mientras que para el período 2000-2004 el promedio es 1,5. Entonces, cada una de estas cifras se pondera por el mismo valor coeficiente de $-2,4$.
 - d. Tomando las diferencias entre los dos valores ponderados (por ejemplo $(1,5)(-2,4) - (0,06)(-2,4) = -3,3$), esto muestra la contribución de la variable «financiarización» (o financiarización mundial) en el gráfico 38.
 - e. Se hace lo mismo para cada una de las variables y se suma el total, lo cual resulta en la diferencia «proyectada» entre períodos para la participación del trabajo. Esto es igual a (aproximadamente) $-7,1$ (por ejemplo, entre los períodos 1990-1994 y 2000-2004 la participación del trabajo decreció en 7,1 por ciento). Lo mismo se aplica a las economías en desarrollo en el segundo conjunto de barras para el gráfico 38: en este caso el cambio promedio en WS para la economía «hipotética» en el mundo desarrollado es de -2 por ciento.

Apéndice IV

El efecto de la participación del trabajo sobre la demanda agregada

Recuadro A2 Datos, estimaciones y simulaciones

Nuestras simulaciones de los efectos de una menor participación del trabajo sobre los componentes de la demanda agregada se basan en estimaciones de elasticidad que asumen ecuaciones únicas para explicar (independientemente) cada uno de los ítems que integran la demanda agregada. Es decir, el consumo público **GP** (**GC** por su sigla en inglés), consumo privado nacional agregado de bienes y servicios **C**, inversión privada agregada **I** y exportaciones netas agregadas **NX**, o sea, el valor de las exportaciones menos importaciones. Se supone que la participación funcional del ingreso afecta cada uno de los componentes en la identidad que explica el ingreso nacional **Y** (por ejemplo, $Y = GC + C + I + NX$), pero los efectos de retroalimentación entre los componentes no se explican al presentar los efectos finales de la simulación. La simplificación reduce el problema de utilizar supuestos no comprobables en un sistema de ecuaciones; evitar tales supuestos permite una interpretación de los resultados orientada hacia las políticas. El proceso de estimación consiste en tres pasos:

Paso 1: Selección de países, el período de tiempo y las bases de datos

- **16 economías:** Eurozona (12 economías centrales de altos ingresos), Argentina, Australia, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Italia, Japón, México, República de Corea, Sudáfrica, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos.
- **Períodos de la serie temporal:** 1960-2007 para economías desarrolladas; 1970-2007 para economías en desarrollo; 1978-2007 para China. Se omite el período de la crisis.
- **Variables dependientes:** Crecimiento en consumo privado, inversión, exportaciones netas.
- **Variables independientes (causales):** indicadores de la participación del trabajo en la renta y la participación de las utilidades. La participación del trabajo en la renta (o la participación de los salarios PS, o LWS por su sigla en inglés) se ajustó de la misma forma a la descrita en el paso 2 del apéndice III. La participación del capital (o utilidades) sigue por construcción la PS; $CIS = 1 - LWS$. Otros indicadores incluyen la participación industrial (IND), participación agrícola (AGR), términos de intercambio (TOT), PIB Mundial (wGDP), precios de importación (MP), precios de exportación (XP), precios nacionales (P), costo laboral unitario (ULC).

Recuadro A2 Datos, estimaciones y simulaciones (continuación)

- **Bases de datos y fuentes:** OIT/IIEL, Banco Mundial IDM, ONUDI; para Argentina y Sudáfrica, Lindenboim, Kennedy y Graña (2011) y Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas; para China, Zhou, Xiao y Yao (2010).

Paso 2: Especificación de la relación de largo plazo entre la participación del trabajo en la renta y la participación del capital en la renta y las variables dependientes (C , I , NX):

$$\text{CONSUMO: } C_t = F[LWS_t, CIS_t, IND_t, AGR_t; e_t]$$

$$\text{INVERSIÓN: } I_t = F[CIS_t, IND_t, AGR_t; e_t]$$

$$\text{EXPORTACIONES: } M_t = F[TOT_t, wGDP_t, MP_t, P_t, ULC_t; e_t]$$

$$\text{IMPORTACIONES: } X_t = F[TOT_t, wGDP_t, XP_t, P_t, ULC_t; e_t]$$

Supuestos:

- Enfoque de ecuación única
- Relación de largo plazo donde PS y CIS son exógenos al componente de la demanda agregada.

Paso 3: Simulaciones

Efecto de disminución de 1 por ciento sobre PS (1 por ciento aumento en CIS) sobre C , I , NX :

Estimación de cada relación causal en el paso 2, utilizando transformación log en todas las variables, para encontrar las elasticidades (coeficientes) de cada variable incluida en la especificación.

Aplicación de elasticidades a las identidades que explican cada uno de los ítems de la demanda agregada (C , I , NX) en forma de cambios marginales en relación al ingreso nacional. Se toma la mediana del cambio promedio aritmético del consumo, el ingreso y las exportaciones netas como la mediana del cambio observado durante el período (en términos reales).

Disminución simultánea de 1 por ciento en PS (1 por ciento aumento en CIS) en la demanda privada agregada total de cada país:

Suponer n economías cuando economía i es socio comercial de todas las demás economías en n . El efecto simultáneo sobre la demanda agregada (AD) de un país de un cambio en PS en todas las economías n para una economía i se presenta como la suma de los siguientes cuatro componentes:

$$\% \Delta AD_i = \left(\begin{array}{l} \% \Delta GDP_i \\ + \\ \% \Delta AD_i \text{ given a } \% \Delta LWS_i \\ + \\ \text{National Multiplier effect on } AD_i \\ + \\ \sum_j \left(\% \Delta NX_j \text{ given a } \% \Delta LWS_j \right) \end{array} \right)$$

Resultados e interpretación

Nuestra estrategia de estimación consiste en utilizar un marco de referencia dinámico sobre los datos de la serie temporal para el período 1960-2007 para estimar las elasticidades de la participación del trabajo en la renta para 16 unidades económicas, individualmente, para cada economía y para cada uno de los tres ítems en la demanda agregada. Las elasticidades miden cuán sensible es cada uno de los componentes de la demanda agregada a los cambios en la participación del trabajo en la renta. La interpretación del lado de la demanda en el ingreso nacional supone la existencia de un equilibrio estable y de largo plazo entre la demanda agregada y la participación del trabajo en la renta. Por otro lado, la estrategia de modelación supone que no hay ningún efecto de retroalimentación entre los diferentes componentes de la demanda agregada (consumo, inversión y exportaciones netas) y un cambio en la participación del trabajo en la renta. La simplificación se realiza a costa de imprecisiones en la estimación de las elasticidades. Por otro lado, la estimación de ecuaciones únicas para cada economía tiene la ventaja de que evita tener que realizar supuestos de identificación no comprobables que complican adicionalmente la interpretación de los resultados con fines de recomendaciones de política⁵⁴. Es importante destacar la dualidad en el procedimiento de estimación: una elasticidad que mide el impacto de un cambio sobre un ítem dado (digamos, inversión) para una disminución (aumento) de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta, es equivalente a medir el cambio sobre el mismo ítem para un aumento (disminución) de 1 por ciento en participación del capital (es decir, utilidad). El consumo del gobierno se ignoró porque por definición el consumo público es igual a la participación del empleo público en la renta. Al respecto, la participación de los salarios en las siguientes estimaciones empíricas se ajustó según lo descrito anteriormente.

Las elasticidades estimadas se utilizan en el análisis empírico de dos maneras diferentes. Primero, se utilizan para simular el cambio en el consumo, la inversión y las exportaciones netas (relativo al PIB) causado por una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta; esto se hace simplemente multiplicando las elasticidades estimadas por el valor medio observado de los ítems correspondientes en la demanda agregada, ponderados por los precios del factor. Segundo, las elasticidades estimadas se utilizan dentro de un marco de referencia más general para simular el cambio en la demanda agregada para cualquier economía dada (entre las 16 unidades económicas) si todas las demás 15 unidades económicas experimentaron una caída simultánea de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta: el efecto de retroalimentación se simula suponiendo que la caída de cada país en la participación del trabajo en la renta tiene un impacto medible sobre sus exportaciones netas.

El gráfico A1 presenta los resultados de simular el impacto de una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta sobre cada uno de los componentes de la demanda agregada. En comparación a la inversión y las exportaciones netas, la respuesta del consumo privado de productos nacionales es negativa y sustancial en todas las unidades económicas: en este caso no es posible distinguir entre economías desarrolladas y en desarrollo ya que todas parecen sufrir pérdidas de magnitud similar. A excepción de Argentina, Australia y Sudáfrica, todos los países y la eurozona como conjunto experimentarían una caída en consumo de 0,3 por ciento o más. En el caso de economías con poblaciones significativamente numerosas y, por tanto, grandes

mercados internos (la eurozona, China, Alemania, México, Turquía, Estados Unidos) la caída en consumo es mayor, entre 0,4 por ciento y 0,5 por ciento.

Mientras cae el consumo, la inversión es afectada positivamente por una declinación en la participación del trabajo en la renta en todas salvo seis unidades económicas y, en estas, el efecto es distinto a cero pero no significativo: estas son Argentina, China, India, República de Corea, Turquía y Estados Unidos. Una posible razón de por qué la inversión no es sensible a una caída en la participación del trabajo en la renta (es decir, a un aumento en la participación del capital en el ingreso) en economías emergentes, es la falta de correlación entre las utilidades de empresas y la inversión general, ya que en estos países las políticas públicas industriales y la inversión pública son los impulsores del desarrollo en infraestructura y producción. De este modo, para la mayoría de las economías emergentes, las altas tasas de inversión son parte del intento de las autoridades por generar un ambiente óptimo para los negocios, con vistas a avanzar en el mercado mundial, mientras que la participación de las utilidades privadas de corto plazo tiene solamente efectos débiles sobre las tasas de inversión (Akyüz, Chang y Kozul-Wright, 1998). La única economía avanzada donde un aumento en la participación del trabajo evidencia un impacto nulo sobre la inversión es Estados Unidos: en un estudio anterior de Onaran, Stockhammer y Grafl (2011), la inclusión de pagos de dividendos e interés en la definición de inversión para Estados Unidos se encontró que tenía efectos confusos que hacían imposible detectar la significancia de un aumento en la participación del capital en la renta (una caída en la participación del trabajo en la renta) para la inversión. Lo mismo podría estar sucediendo en el presente conjunto de estimaciones⁵⁵. Para todas las demás economías desarrolladas, el impacto de una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta (es decir, un aumento de 1 por ciento en la participación del capital en la renta) es aumentar la inversión en 0,1 por ciento o más. El efecto es mayor en la eurozona (0,3 por ciento), Alemania (0,38 por ciento) y Japón (0,29 por ciento).

En el caso de las exportaciones netas, el gráfico A1c) muestra que una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta induce un aumento en exportaciones netas en todos los países. Es importante observar que en el caso de las exportaciones netas la magnitud se estima con un compuesto de elasticidades que dependen de los precios relativos de las exportaciones e importaciones, el grado de apertura de la economía y la elasticidad de los precios a nivel nacional⁵⁶. Los efectos son mayores para los países en desarrollo tales como México y Sudáfrica y, según lo esperado, extraordinariamente alto en China ya que esta es la economía más agresiva de las lideradas por las exportaciones en el mercado mundial. Resulta ilustrativo subrayar que la estimación de un aumento de 2 por ciento en las exportaciones netas para China (dada una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta en China) está compuesta de un aumento de 1,1 por ciento en la participación de las exportaciones (en el PIB) y una declinación de 0,9 por ciento en la participación de las importaciones (en el PIB). Estos efectos acentuados se relacionan a diversos factores que caracterizan el mercado laboral en China. Primero, la elasticidad de los precios en relación a los costos laborales unitarios es la más alta del mundo, resaltando una estructura de exportación sumamente intensiva en mano de obra y elevados márgenes de ganancia. Segundo, la elasticidad de las exportaciones en relación a los precios relativos es nuevamente la más alta del mundo, reflejando el carácter altamente elástico de los precios en la demanda

por las exportaciones chinas, las cuales se basan fuertemente en bienes de consumo tales como los textiles. Por último, la elasticidad de las importaciones en relación a los precios relativos es la segunda más alta del mundo después de Sudáfrica. Este último punto podría también explicar por qué Sudáfrica evidencia el segundo impacto más alto en las exportaciones netas entre las 16 unidades económicas con una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta (gráfico A1c)).

Uno podría estar tentado a sumar todos los efectos independientes para cada una de las unidades económicas a fin de ilustrar el impacto general de una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo sobre la demanda agregada privada. Esto sería engañoso, ya que el gráfico A1 y las estimaciones que lo alimentan ignoran los efectos de retroalimentación existentes entre el consumo, la inversión y las exportaciones netas. No obstante, las estimaciones presentadas en el gráfico A1 son informativas: para la mayoría de las economías consideradas, el impacto de disminuir la participación del trabajo en la renta (digamos, reduciendo los salarios por debajo de la productividad promedio para ganar en competitividad) probablemente tendría un efecto tan negativo sobre el consumo doméstico (bienes y servicios comercializados a nivel nacional) que requeriría de una respuesta masiva en forma de inversión nacional y exportaciones netas para compensar el efecto adverso sobre la demanda agregada. Estos hallazgos están en línea con los de Felipe y Kumar, quienes encuentran que reducir los costos laborales unitarios (reducción de la participación del trabajo en la renta) es perjudicial para las economías que no tienen un nicho para su canasta de exportaciones en el mercado mundial: no existe ganancia en reducir los costos laborales unitarios cuando compiten con China para colocar una canasta similar de exportaciones en la economía mundial, ya que esta disminución en costos laborales simplemente profundizaría aún más la recesión en un país mediante el efecto adverso sobre el consumo (reduciendo la demanda efectiva) y la inversión (expandingo la brecha tecnológica) (Felipe y Kumar, 2011).

Gráfico A1 Efecto de una disminución de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta sobre el consumo privado de productos y servicios domésticos, inversión y exportaciones netas: a) consumo privado de productos y servicios; b) inversión; c) exportaciones netas

	Consumo privado	Inversión	Exportaciones netas
Eurozona	↘ (–0,439)	↗ (0,299)	↗ (0,057)
Argentina	↘ (–0,153)	→ (0,015)	↗ (0,192)
Australia	↘ (–0,256)	↗ (0,174)	↗ (0,272)
Canadá	↘ (–0,326)	↗ (0,182)	↗ (0,266)
China	↘ (–0,412)	→ (0,000)	↗↗ (1,986)
Francia	↘ (–0,305)	↗ (0,088)	↗ (0,198)
Alemania	↘ (–0,501)	↗ (0,376)	↗ (0,096)
India	↘ (–0,291)	→ (0,000)	↗ (0,310)
Italia	↘ (–0,356)	↗ (0,130)	↗ (0,126)
Japón	↘ (–0,353)	↗ (0,284)	↗ (0,055)
México	↘ (–0,438)	↗ (0,153)	↗ (0,381)
República de Corea	↘ (–0,422)	→ (0,000)	↗ (0,359)
Sudáfrica	↘ (–0,145)	↗ (0,129)	↗ (0,506)
Turquía	↘ (–0,491)	→ (0,000)	↗ (0,283)
Reino Unido	↘ (–0,303)	↗ (0,120)	↗ (0,037)
Estados Unidos	↘ (–0,426)	→ (0,000)	↗ (0,037)

Nota: Los valores entre paréntesis muestran el % de cambio en cada uno de los ítems correspondientes: % de cambio en el consumo privado de bienes y servicios, % de cambio en bienes de inversión, % de consumo del valor de las exportaciones menos el valor de las importaciones (exportación neta).

Fuente: Onaran y Galanis, de próxima aparición.

Parte I Principales tendencias de los salarios

- 1 Para las tasas de desempleo por país, ver OIT, 2011c.
- 2 «Empleados asalariados» excluye a los trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares, miembros de cooperativas de trabajadores y trabajadores no clasificables por categoría. Los salarios se definen en el apéndice II.
- 3 Ver OIT, 2012b. Una medida alternativa de los salarios podría haber sido los salarios por hora, pero estos se encuentran disponibles solo para un número limitado de países con sistemas estadísticos más avanzados.
- 4 Las estimaciones que incluyen a China podrían, en cierta medida, exagerar el crecimiento salarial mundial, dado que las únicas series salariales que cubren el período completo desde 2006 a 2012 se refieren a «unidades urbanas», que en la práctica cubren principalmente a las empresas estatales, unidades de propiedad colectiva y otros tipos de empresas ligadas al Estado. Una nueva serie publicada en el Anuario Estadístico de China ofrece estimaciones separadas para los salarios anuales pagados a empleados en «unidades urbanas privadas», pero esta serie solo comenzó en 2009 y no existen series disponibles que abarquen a la totalidad de los asalariados.
- 5 Los programas de trabajo compartido también se conocen como «repartición del tiempo de trabajo» o como desempleo «parcial» o «técnico» (ver Messenger, 2009).
- 6 Se implementaron programas del repartición de tiempo de trabajo en Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Republica Checa, Chile, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, Francia, Hungría, México, Países Bajos, Polonia, Rumania, Serbia (a nivel de empresa únicamente), Sudáfrica, Suiza, Turquía y Uruguay; se implementaron programas más reducidos en una cantidad de Estados individuales de los Estados Unidos (ver OIT, 2011a). Para más información respecto de medidas de repartición del tiempo de trabajo en países de ingresos medios, ver también Messenger y Rodríguez, 2010).
- 7 Estimaciones preliminares, basadas en datos trimestrales – que a su vez también son preliminares – de 30 economías desarrolladas y con disponibilidad de datos, sugieren la posibilidad de que durante el 2012 el salario promedio de las economías desarrolladas crecerá un 0 por ciento en términos reales.
- 8 El gráfico 9 también confirma que el alza en inflación en 2008 no fue la causa de un alza en la demanda por salarios nominales, ya que los salarios nominales siguieron creciendo al mismo ritmo (o incluso un poco más lento) que en 2007. Por el contrario: los precios más altos se traspasaron a los trabajadores, quienes como resultado recibieron remuneraciones reales más bajas. El gráfico también sugiere que un crecimiento salarial positivo en 2009 impidió una deflación más completa de los precios en 2009.

- 9 Si bien existe una cantidad de formas diferentes de medir la productividad laboral, todas definen el producto económico en relación al insumo laboral (ver OCDE, 2001). En concordancia con los Objetivos de Desarrollo el Milenio de las Naciones Unidas, este informe utiliza el PIB por ocupado como medida simple de la productividad laboral. Mientras enfoques más precisos que ajustan por horas trabajadas son más útiles para los estudios de un solo país (ver, por ejemplo, los gráficos de productividad laboral publicados por la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos en <http://www.bls.gov/lpc/> [consultado el 17 sep. de 2012]), nuestra medida simple es más apropiada para estudios como el Informe Mundial sobre Salarios, que abarca un mayor número de países, muchos de los cuales no disponen de datos confiables sobre las horas trabajadas.
- 10 Para tendencias en Ucrania entre 1992 y 2002, ver Ganguli y Terrell, 2006; para tendencias más recientes, ver OIT, 2011d.
- 11 La proporción de personas disponibles para trabajar a tiempo completo pero que trabajaban menos horas se disparó del 4,4 por ciento en 2007 al 10,6 por ciento en 2008 y al 19,4 por ciento en 2009, antes de declinar nuevamente al 12,3 por ciento en la primera mitad de 2010.
- 12 La Argentina ha identificado algunas inconsistencias en las series de salarios que no han podido ser resueltas con anterioridad a la edición de este informe, por lo que se ha tomado la decisión de no publicarlas en esta oportunidad.
- 13 Los miembros del Consejo de Cooperación del Golfo son Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar.
- 14 La Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa en 2008 destaca como parte de su Agenda de Trabajo Decente la promoción de «medidas en materia de salarios y ganancias y de horas y otras condiciones de trabajo, destinadas a garantizar a todos una justa distribución de los frutos del progreso y un salario mínimo vital para todos los que tengan empleo y necesiten esa clase de protección» (OIT, 2008b, pág. 10). El Pacto Mundial para el Empleo de 2009 también alienta a los gobiernos a «considerar opciones, como el salario mínimo, que permitan reducir la pobreza y la desigualdad, incrementar la demanda y contribuir a la estabilidad económica» (OIT, 2009, pág. 13).
- 15 Ver Convenio sobre la fijación de salarios mínimos, 1970 (núm. 131).
- 16 De 877 euros por mes (esto es, 751 euros pagaderos durante 14 meses) a 684 euros por mes.
- 17 A principios de 2010, la OIT y el Banco Mundial realizaron una encuesta conjunta sobre políticas de respuesta a la crisis en 77 países durante un período de dos años (de mediados de 2008 a fines de 2010). La base de datos resultante y el informe conjunto se pueden ver en <http://www.ilo.org/crisis-inventory> [consultado el 17 sept. 2012]. El salario mínimo fue una de las 62 herramientas políticas encuestadas. Se plantearon muchas explicaciones para la variación entre países, incluyendo la fijación institucional de un salario mínimo que facilite, y a veces obligue, ajustar el nivel (Bonnet, Saget y Weber, 2012).

- 18** La línea internacional de la pobreza de 1,25 dólares de los Estados Unidos corresponde a la pobreza nacional media de al menos 15 países menos desarrollados (PMD), mientras que la línea internacional de la pobreza de 2 dólares de los Estados Unidos corresponde a la línea de pobreza mediana de 75 economías en desarrollo. Las líneas de pobreza nacionales se basan en el costo estimado de una canasta de productos básicos de consumo, típicamente vinculados a los requerimientos mínimos de nutrición. Ver Ravallion, Chen y Sangraula, 2008.

Parte II La participación del trabajo y el crecimiento equitativo en declinación

- 19** Estos incluyen las dos ediciones anteriores del Informe Mundial sobre Salarios (OIT, 2008a, 2010a); Comisión Europea, 2007; FMI, 2007; Banco Mundial, 2011; OCDE, 2011 y 2012a; UNCTAD, 2011 y 2012; e IIEL, 2011 y 2012, por mencionar algunos. En el caso de estudios que tratan sobre el efecto de la participación del trabajo en los componentes macroeconómicos agregados, estudios tales como los de UNCTAD (2011) demuestran que gran parte de la investigación sobre el tema hasta el momento ha sido en forma de correlaciones descriptivas más que estimaciones del marco empírico causal que presentamos en el presente informe.
- 20** Estos hallazgos empíricos se remontan a los inicios de siglo xx, cuando Arthur Bowley observó tal regularidad por primera vez utilizando datos británicos de los siglos xix y xx y formuló la Ley de Bowley. Paul Douglas hizo un hallazgo similar sobre la participación del trabajo en los Estados Unidos y desarrolló, junto con el matemático Charles Cobb, la conocida función de producción de Cobb-Douglas, la cual simplifica la modelación económica asumiendo que la distribución funcional del ingreso entre trabajo y capital es siempre constante (ver Mankiw, 2003). Keynes describió esta constancia empírica como «algo milagrosa» (Keynes, 1939) y posteriormente Solow cuestionó la confiabilidad de la evidencia empírica (Solow, 1958) (ver La Marca y Lee, de próxima aparición).
- 21** *Grosso modo*, la participación no ajustada del trabajo en la renta es igual a la compensación total de los empleados dividida por el PIB, mientras que la participación ajustada del trabajo en la renta supone que los trabajadores por cuenta propia poseen rentas promedio similares y agrega este elemento a la compensación del trabajo total. Existen ventajas y desventajas al utilizar esta metodología estándar de ajuste. Por un lado, la realidad del trabajo por cuenta propia es diferente en diversos tipos de economías: en las economías avanzadas es más probable que los trabajadores por cuenta propia estén en el sector formal y sus remuneraciones probablemente estén por encima de las remuneraciones de sus contrafactuales asalariados, por tanto la participación del trabajo ajustada probablemente subestime la participación del trabajo real. El caso es el opuesto en las economías menos desarrolladas, donde los trabajadores por cuenta propia más probablemente sean trabajadores vulnerables con remuneraciones por debajo de las remuneraciones de sus contrafactuales en el sector formal. Al mismo tiempo, sin embargo, no ajustar la participación del trabajo para los trabajadores por cuenta propia lleva a una subestimación significativa de la verdadera participación del PIB que va a los trabajadores en forma de ingreso relacionado al trabajo. Fuera de esto, las tendencias, el principal enfoque de nuestro

- análisis, no cambian significativamente al aplicar los diferentes ajustes (ver OIT, 2010a). La utilización de la participación del trabajo ajustada ofrece, además, un punto de comparación con la mayoría de los otros estudios.
- 22 La base de datos World Top Income se encuentra disponible en línea en Paris School of Economics, en <http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes>.
 - 23 Las ganancias retenidas se definen aquí como excedentes brutos de explotación menos el pago de dividendos.
 - 24 Oficina Federal de Estadística, Cuentas nacionales: producto interno, resultados trimestrales, Fachserie 18, Serie 1.2, cuadro 1.11.
 - 25 Un informe de la Comisión Europea concluyó que «para el período para el cual existían datos disponibles (es decir, desde mediados de los años 1980 hasta inicios de los años 2000) los resultados de la estimación indican claramente que los avances tecnológicos hicieron la mayor contribución a la caída en la participación del trabajo en la renta agregada (Comisión Europea, 2007, pág. 260). Sin embargo, la evidencia de esto es un tanto limitada para los países en desarrollo.
 - 26 Ver Stockhammer (de próxima aparición) para una descripción de las fuentes de datos.
 - 27 En una entrevista con el *Financial Times* en 2007, Alan Greenspan, expresidente del Banco de la Reserva Federal, consideró que la declinación de la participación del trabajo y la brecha entre el crecimiento de los salarios y la productividad en los Estados Unidos podría erosionar el apoyo político del libre mercado; ver Guha (2007).
 - 28 La demanda agregada, según se observó anteriormente, es la suma del consumo, la inversión, las exportaciones netas y el gasto público. El consumo público se excluyó del análisis ya que, por definición, el consumo público es igual a la participación de la renta del empleo público.
 - 29 Todos los resultados econométricos específicos contenidos en el cuadro se pueden encontrar en Onaran y Galanis, de próxima aparición.
 - 30 Ver, por ejemplo, FMI, 2012c. Nótese que el concepto de costos laborales unitarios como medida de competitividad de los costos no se encuentra libre de crítica. Felipe y Kumar (2011) consideran, por ejemplo, que cuando aumentan los costos laborales unitarios, luego por definición deben reducir los costos del capital y, por tanto, el impacto sobre la competitividad externa no resulta clara (Felipe y Kumar, 2011).
 - 31 La única economía avanzada que no presenta impacto alguno sobre la inversión con un aumento en la participación de las utilidades es los Estados Unidos. En un estudio anterior de Onaran, Stockhammer y Grafl (2011) se encontró que la inclusión de los pagos de dividendos e interés en la definición de inversión para los Estados Unidos resultaba en efectos agravantes que impedían identificar la significancia de un aumento en la participación del capital en la renta (una disminución en la participación del trabajo) sobre la inversión. Lo mismo podría estar pasando en el conjunto actual de estimaciones. Ver además Hein y Vogel, 2008, quienes no encuentran efectos del capital en la renta sobre inversión en los Estados Unidos, en línea con los hallazgos en este informe.

- 32 Una pregunta en tal escenario sería cómo se distribuiría entre la población el incremento del crecimiento económico que podría resultar de una menor participación del ingreso. Sin embargo, esta pregunta está más allá del alcance del presente informe. Sobre la relevancia de añadir al debate el impacto microeconómico de una distribución cambiante del ingreso funcional, ver Atkinson, 2009.
- 33 Diversos estudios de caso han examinado este fenómeno, particularmente para los Estados Unidos. Ver Barba y Pivetti, 2009; Cynamon y Fazzari, 2008; Guttman y Plihon, 2010; van Treeck Hein y Dühaupt, 2007; y van Treeck, 2009). Estudios econométricos han demostrado que la riqueza (financiera e inmobiliaria) es un determinante estadísticamente significativo del consumo y no solamente en los Estados Unidos. Ver Ludvigson y Steindel, 1999; Mehra, 2001; Onaran, Stockhammer y Grafl, 2011; Boone y Girouard, 2002; y Dreger y Slacalek, 2007.

Apéndice I

- 34 La OIT encargó el informe de Farhad Mehran, *Estimation of global wage trends: Methodological issues*, Oficina Internacional del Trabajo, edición mimeografiada; evaluaciones de pares efectuadas por el Prof. Yves Tillé, *Expertise report on the 'Estimation of global wage trends: Methodological issues'*, Instituto de Estadística de la Universidad de Neuchâtel, edición mimeografiada; Prof. Yujin Jeong y Prof. José L. Gastwirth, *Comments on the draft ILO report 'Estimation of global wage trends: Methodological issues'*, HEC Montreal y Universidad George Washington, Washington, DC, edición mimeografiada; Dr. Joyup Ahn, *Responses to Draft ILO Report 'Estimation of global wage trends: Methodological issues'*, Korea Labor Institute, edición mimeografiada.
- 35 OIT, Resolución sobre la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE), adoptada por la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (Ginebra, enero de 1993).
- 36 OIT, Resolución sobre la medición de los ingresos relacionados con el empleo, adoptada por la XVI Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (Ginebra, octubre de 1998). http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087492.pdf.
- 37 El objetivo de lograr la máxima cobertura posible está en línea con la idea de que el trabajo decente y, por lo tanto, los ingresos adecuados son una preocupación para todos los trabajadores, y los indicadores estadísticos deberían incluir a todos aquellos para quienes un indicador es relevante. Ver OIT (2008c).
- 38 Se hace en base al Índice de Precios al Consumidor (IPC) del FMI para el país respectivo. En el caso del Brasil y los Estados Unidos, donde nuestras contrapartes nacionales recomiendan el uso de una alternativa al IPC, optamos por fuentes nacionales del Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) y Oficina de Estadísticas Laborales, respectivamente. Utilizamos además el IPC nacional o valores de los salarios reales para casos cuando la oficina nacional de estadística de un país nos entrega estos datos directamente, o cuando la serie primaria de los salarios de un país se entrega en forma nominal y real.

- 39 Nuestro universo incluye todos los países y territorios para los cuales existen datos disponibles sobre empleo en el modelo Tendencias Mundiales del Empleo de la OIT (modelo TME) y excluye, por lo tanto, algunos pequeños países y territorios (por ejemplo, las Islas del Canal o la Santa Sede) que no tienen ningún impacto perceptible sobre las tendencias mundiales o regionales.
- 40 Esto está en línea con la metodología estándar para encuestas, donde generalmente se utiliza un marco basado en un modelo para las no-respuesta por ítem, mientras que en el caso de no-respuesta por cuestionario se usa un marco basado en diseño.
- 41 Para mayor información sobre el problema de los datos faltantes, ver también OIT, 2010c, p. 8.
- 42 Una especificación alternativa con el PIB per cápita y el tamaño de la población produjo resultados muy similares.
- 43 Los datos para el número de ocupados y el número de asalariados provienen de ICMT y los datos sobre el PIB en dólares de los Estados Unidos PPA de los Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial.
- 44 La estimación, $\hat{n}_h$, del número de empleados en la región h se obtiene multiplicando el número de los empleados en los países de la región para la cual se tienen datos de salarios con las ponderaciones sin calibrar, y luego se suma a lo largo de la región.
- 45 Ver, por ejemplo, el trabajo realizado principalmente para países industrializados por el programa International Labor Comparisons de la Oficina de Estadísticas Laborales (<http://www.bls.gov/fls/> [consultado el 17 sept. 2012]). Dado que no comparamos los niveles, sino que nos centramos en el cambio con el tiempo en los distintos países, los requerimientos de datos son menos exigentes en nuestro contexto.
- 46 Estimamos que el número de empleados en 2009 (dato que todavía no se dispone de ICMT) se obtiene calculando la proporción de trabajadores sobre el empleo en 2008 y luego multiplicando el empleo total en 2009 con esta relación. La fuente principal de datos para ICMT es Laborsta.
- 47 Ver también OIT (2008a, pág. 15) para la asociación entre los niveles salariales y el PIB per cápita. A pesar de esto, la evolución salarial puede apartarse de las tendencias de la productividad laboral en el corto y mediano plazo.

Apéndice II

- 48 Glosario de términos estadísticos de la OCDE, stats.oecd.org/glossary/ [consultado el 17 sept. 2012].

Apéndice III

- 49 El indicador consumo público como indicador de bienestar social sugiere un desarrollo en forma U-inversa en el tiempo: el gasto público como participación del PIB llegó a su punto máximo a inicios de los años 1980 y desde entonces mantuvo una tendencia a la baja. El papel del gasto público y la generosidad del gasto en bienestar social se destacó anteriormente en la bibliografía, con énfasis en el papel del segundo sobre el salario de reserva de la población en edad laboral; ver Pierson, 1994; Korpi y Palme, 2003. Por cierto, hubo una reducción en la generosidad del

Estado de bienestar desde 1980, precisamente al momento cuando la participación del trabajo en la renta inició su tendencia a la baja. Para estudios que incluyen el gasto público como participación del PIB para explicar la caída en la participación del trabajo en la renta, ver Harrison, 2002; Jayadev, 2007.

- 50 La Comisión Europea, 2007, y FMI, 2007, encuentran efectos sorprendentemente mínimos o ninguno sobre la densidad sindical. El FMI incluye densidad sindical y presión fiscal después de no encontrar efecto alguno de otras variables IMT.
- 51 Los cambios tecnológicos también se aproximaron mediante razones capital/trabajo y capital TIC o sus combinaciones en Bentolila y Saint-Paul, 2003, y en Comisión Europea, 2007. La utilización de capital TIC (o servicios TIC) es un sustituto menos ambiguo para el cambio tecnológico, ya que refleja los cambios tecnológicos implementados, independiente de los motivos para su implementación.
- 52 En particular, tales estudios apuntan a la significancia del gasto público y el Estado de bienestar en la determinación del salario de reserva de los participantes, es decir, el nivel al cual los individuos están dispuestos a ingresar al mercado laboral. Un aumento en generosidad (el Estado de bienestar) desplaza el salario de reserva hacia arriba (efecto sobre el ingreso mediante desincentivos del mercado laboral) y por tanto desplaza la distribución de los salarios hacia la derecha, aumentando los salarios para todos: esto, manteniéndose todo lo demás constante, aumenta la participación del trabajo en la renta.
- 53 El desempleo se expresa como la tasa de desempleo en la economía, y la volatilidad de la tasa de cambio, como función de la varianza de la tasa de cambio real. Las reformas financieras se basan en una variable que mide las barreras al ingreso, flujos internacionales del capital, controles de la tasa de interés, privatización, el desarrollo de los mercados de valores y el índice de reforma financiera. Para mayores detalles sobre una gama de especificaciones relacionadas a la especificación de la línea de base, ver Stockhammer, de próxima aparición.

Apéndice IV

- 54 El uso de ecuaciones únicas, en un marco de referencia de la demanda agregada similar, ha sido ampliamente utilizado en la bibliografía: ver, por ejemplo, Onaran, 2011; Hein y Vogel, 2008; Naastepad y Storm, 2007. Una alternativa al enfoque de ecuación única es estimar elasticidades en un sistema VAR o de valor en riesgo donde las restricciones subyacentes de la identificación frecuentemente son supuestos arbitrarios sobre la relación entre el consumo, la inversión y las exportaciones netas. Una ventaja de utilizar el sistema VAR es permitir la endogenidad de la participación del trabajo en la renta. En el sistema de ecuación única, el supuesto de una relación de larga duración ayuda a superar el problema de endogenidad; es decir, el modelo supone una relación de equilibrio de larga duración dentro de un marco de referencia causal.
- 55 Ver también Hein y Vogel, 2008, quienes no encuentran efectos de la participación de las utilidades sobre inversión en los Estados Unidos, en línea con los hallazgos en este informe.
- 56 Para mayores detalles, ver Onaran y Galanis, de próxima aparición.

Bibliografía

- Abiad, A.G.; Detragiache, E.; Tressel, T. 2008. *A new database of financial reforms*, IMF Working Papers No. 08/266. Conjunto de datos disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/Data/wp08266.zip> [17 sep. 2012].
- Akyüz, Y.; Chang, H.-J.; Kozul-Wright, R. 1998. «New perspectives on East Asian development», *Journal of Development Studies*, vol. 34, núm. 6, págs. 4-36.
- Aleksynska, M.; Schindler, M. 2011. *Labor market regulations in low-, middle- and high-income countries: A new panel database*, IMF Working Paper No. 11/154 (Washington, DC). Conjunto de datos disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=25015.0> [27 sep. 2011].
- Anderson, L. 2011. «Demystifying the Arab Spring: Parsing the differences between Tunisia, Egypt, and Libya», *Foreign Affairs*, vol. 90, núm. 3, mayo-junio, págs. 2-7.
- Anspal, S.; Kraut, L.; Rõõm, T. 2010. *Sooline palgalohe Eestis: empiiriline analuus. Uuringuraport* [La brecha salarial de género en Estonia]. Eesti Rakendusuurigute Keskus CentAR, Poliitikauuringute Keskus PRAXIS, Sotsiaalministeerium. Disponible en: http://www.sm.ee/fileadmin/meedia/Dokumendid/V2ljaanded/Publikatsioonid/2011/Gender_pay_gap_Estonia_analysis.pdf%20%5b11 [17 sep. 2012].
- Arandarenko, M.; Avlijas, S. 2011. «Behind the veil of statistics: Bringing to light structural weaknesses in Serbia», en V. Schmidt y D. Vaughan-Whitehead (dir.): *The impact of the crisis on wages in South-East Europe* (Budapest: ILO Decent Work Technical Support Team and Country Office for Central and Eastern Europe), págs. 123-58.
- Argitis, G.; Pitelis, C. 2001. «Monetary policy and the distribution of income: Evidence for the United States and the United Kingdom», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 23, núm. 4, págs. 617-38.
- Artus P. 2009. *L'équilibre macroéconomique du Monde*, Natixis Special Report No. 286 (Paris).
- ASDA'A Burson-Marsteller Arab Youth Survey. 2012. «Top 10 Findings». Disponible en: <http://www.arabyouthsurvey.com/english/> [24 sep. 2012].
- Assaad, R. 1997. «The effects of public sector hiring and compensation policies on the Egyptian labor market», *World Bank Economic Review*, vol. 11, núm. 1, págs. 85-118.
- Atkinson, A. 2009. «Factor shares: The principal problem of political economy?», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 25, núm. 1, págs. 3-16.
- Atkinson, A.; Piketty, T.; Saez, E. 2011. «Top incomes in the long run of history», *Journal of Economic Literature*, vol. 49, núm. 1, págs. 3-71.
- Azam, M. 2009. «Changes in wage structure in urban India 1983-2004: A quantile regression decomposition», IZA Discussion Paper Series No. 3963 (Bonn), págs. 1-48.

- Bacchetta, M.; Jansen, M. (dir.). 2011. *Making globalization socially sustainable* (Ginebra, OIT).
- Banco de Pagos Internacionales (BPI). 2006. *79º Informe Anual* (Basilea).
- Banco Mundial. 2011. *Migration and Remittances Factbook, 2011* (Washington, DC).
- . 2012. *Informe sobre el desarrollo mundial 2013: Empleos* (Washington, DC).
- Barba, A.; Pivetti, M. 2009. «Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications – A long-period analysis», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, núm. 10, págs. 113-137.
- Bassanini, A.; Duval, R. 2006. *Employment patterns in OECD Countries: Reassessing the role of policies and institutions*, OECD Economics Department Working Papers 486 (París, OCDE).
- Belser, P.; Rani, U. 2011. «Extending the coverage of minimum wages in India: Simulations from household data», *Economic and Political Weekly*, vol. 46, núm. 28, mayo, págs. 47-55.
- Bentolila, S.; Saint-Paul, G. 2003. «Explaining movements in the labor share», *Contributions to Macroeconomics*, vol. 3, núm. 1, págs. 1-31.
- Bleaney, M. 1976. *Underconsumption theories: A history and critical analysis* (New York International Publishers).
- Boily, L. 2011. «Pay premiums among major industry groups in New York City», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, oct., págs. 22-28.
- Bonnet, F.; Saget, C.; Weber, E. 2012. *Social security and minimum wage responses to the 2008 financial and economic crisis: Findings from the ILO/World Bank Inventory*, Employment Working Paper No. 113 (Ginebra, OIT). Disponible en: http://www.ilo.org/employment/Whatwedo%20/Publications/working-papers/WCMS_175204/lang--en/index.htm [17 sep. 2012].
- Boone, L.; Girouard, N. 2002. *The stock market, the housing market and consumer behaviour*, OECD Economic Studies No. 35 (París), págs. 175-200.
- Borbely, J.M. 2011. «Characteristics of displaced workers 2007-2009: a visual essay», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, sep., págs. 3-15.
- Brown, D.; Deardorff, A. 2011. «The apparel industry and the Jordanian economy: Calculating the domestic share of sector value added», artículo preparado para *Better Work Jordan: Garment industry 3rd compliance synthesis report* (Ginebra, OIT).
- Bruno, M. 2011. *Regime de crescimento e acumulacao de capital no Brasil: Uma caracterizacao preliminar do periodo 1995-2010*, documento de trabajo de la OIT (Ginebra).
- Centre de Recherche et d'Etude sur la Sécurité Sociale [Tunisia]. 2011. *Enquête sur la structure des salaires Tunisie 2011*, Informe final, Túnez/OIT, no publicado.
- Comisión Europea (CE). 2007. «The labour income share in the European Union», *Employment in Europe 2007* (Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades, Bruselas), págs. 237-272.

-
- . 2010. *Industrial Relations in Europe 2010* (Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Bruselas).
- . 2012a. *Hacia una recuperación generadora de empleo*, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Disponible en: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&langId=es&newsId=1270&moreDocuments=yes&tableName=news> [20 dic. 2012].
- . 2012b. AMECO: Annual macro-economic database, Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros (vínculo a conjunto de datos http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm [17 sep. 2012]).
- . 2012c. *Employment and Social Developments in Europe 2011*, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión (Bruselas).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). 2011. *Trade and Development Report 2011* (Ginebra y Nueva York, Naciones Unidas). Disponible en: http://unctad.org/en/docs/tdr2011_en.pdf [17 sep. 2012].
- . 2012. *Trade and Development Report, 2012* (Ginebra y Nueva York, Naciones Unidas). Disponible en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_en.pdf [24 sep. 2012].
- Crimmann, A.; Wiessner, F.; Bellmann, L. 2010. *The German work-sharing scheme: An instrument for the crisis*, Conditions of Work and Employment Series No. 25 (Ginebra, OIT).
- Cynamon, B.; Fazzari, S. 2008. «Household debt in the consumer age: Source of growth – risk of collapse», *Capitalism and Society*, vol. 3, núm. 2, págs. 1-30.
- División de Estadística de las Naciones Unidas. Varios años. Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, UNData Explorer. Disponible en: <http://data.un.org/Explorer.aspx?d=SNA>.
- Dougherty, C. 2010. «A comparison of public and private sector earnings in Jordan», Conditions of Work and Employment Series No. 24 (Ginebra, OIT).
- Draghi, M. 2012. «Monetary policy in unconventional times», BIS Central Bankers' Speeches, (Frankfurt am Main, Banco Central Europeo).
- Dreger, C.; Slacalek, J. 2007. «Finanzmarktentwicklung, Immobilienpreise und Konsum», *DIW Wochenbericht*, vol. 74, págs. 533-536.
- Elbadawi, I.; Soto, R. 2011. *Fiscal regimes in and out of the MENA region*, Economic Research Forum Working Paper (Cairo).
- ; —. 2012. *Resource rents, political instability and economic growth*, Economic Research Forum Working Paper (Cairo).
- Epstein, G. (dir.). 2005. *Financialization and the world economy* (Cheltenham, Edward Elgar Publishing).
- ; Burke, S. 2001. *Threat effects and the internationalization of production*, Political Economy Research Institute Working Paper 15 (Amherst, University of Massachusetts).
- Estevão, M.; Nargis, N. 2002. *Wage moderation in France*, IMF Working Paper (Washington, DC).

- Feldstein, M. 2008. *Did wages reflect growth in productivity?*, NBER Working Paper Series No. 13953 (Cambridge, MA).
- Felipe, J.; Kumar, U. 2011. *Unit labour costs in the eurozone: The competitiveness debate again* (Manila, Banco Asiático de Desarrollo).
- Fleck S.; Glaser, J.; Sprague, S. 2011. «The compensation–productivity gap: A visual essay», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, enero, págs. 57-69.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). 2007. «La globalización de la mano de obra», *Perspectivas de la Economía Mundial: Desbordamientos y ciclos de la economía mundial*, abril de 2007 (Washington, DC), págs. 179-214.
- . 2009. *Perspectivas de la Economía Mundial: Crisis y recuperación*, abril de 2009 (Washington, DC).
- . 2010. *Perspectivas de la Economía Mundial: Reequilibrar el crecimiento*, abril de 2010 (Washington, DC).
- . 2012a. *Perspectivas de la Economía Mundial: Reanudación del crecimiento, peligros persistentes*, abril de 2012 (Washington, DC).
- . 2012b. *Perspectivas de la Economía Mundial: Hacer frente a los altos niveles de deuda y al lento crecimiento*, octubre de 2012 (Washington, DC).
- . 2012c. *The IMF's advice on labor market issues*, IMF Factsheet. Disponible en: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/labor.pdf> [17 sep. 2012].
- Ganguli, I.; Terrell, K. 2006. «Institutions, markets and men's and women's wage inequality: Evidence from Ukraine», *Journal of Comparative Economics*, vol. 34, núm. 2, págs. 200-227.
- Glyn, A. 2009. «Functional distribution and inequality», W. Salverda, B. Nolan y T. Smeeding (dir.): *The Oxford handbook of economic inequality* (Oxford, Oxford University Press), págs. 101-126.
- Gollin, D. 2002. «Getting income shares right», *Journal of Political Economy* (Chicago), vol. 110, núm. 2, págs. 458-474.
- . 2010. *Explaining labour's declining share of national income*, G-24 Policy Brief No. 4, Oxford University, Department of Economics.
- Guha, K. 2007. «A global outlook», *Financial Times*, 17 sep.
- Guttmann, R.; Plihon, D. 2010. «Consumer debt and financial fragility», *International Review of Applied Economics*, vol. 24, núm. 3, págs. 269-283.
- Harrison, A. 2002. *Has globalization eroded labor's share? Some cross-country evidence*, mimeo, University of California en Berkeley.
- Hein, E.; Mundt, M. De próxima aparición. *Financialization and the requirements and potentials for wage-led recovery: A review focussing on G20 countries*, Conditions of Work and Employment Series No. 37 (Ginebra, OIT).
- ; Schoder, C. 2011. «Interest rates, distribution and capital accumulation: A post-Kaleckian perspective on the U.S. and Germany», *International Review of Applied Economics*, vol. 25, núm. 6, págs. 693-723.

- ; Vogel, L. 2008. «Distribution and growth reconsidered: Empirical results for six OECD countries», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 32, núm. 3, págs. 479-511.
- Holman, C.; Joyeux, B.; Kask, C. 2008. «Labor productivity trends since 2000, by sector and industry», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, feb., págs. 64-82.
- Husson, M. 2010. «Le partage de la valeur ajoutée en Europe», *La Revue de l'IRES*, vol. 64, núm.1, págs. 47-91.
- Instituto Internacional de Estudios Laborales (IIEL). 2008. *Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2008: Desigualdades de renta en la era de la finanza global* (Ginebra, OIT/IIEL).
- . 2011. *Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2011: Los mercados al servicio del empleo* (resumen en español) (Ginebra, OIT/IIEL).
- . 2012. *Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2012: Mejores empleos para una economía mejor* (resumen en español) (Ginebra, OIT/IIEL).
- Jayadev, A. 2007. «Capital account openness and the labour share of income», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, núm. 3, págs. 423-443.
- Jetin, B. 2012. «Distribution of income, labour productivity and competitiveness: Is the Thai labour regime sustainable?», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 36, núm. 4, págs. 895-917.
- Kapsos, S.; Horne, R. 2011. «Working poverty in the world: Introducing new estimates using household survey data», OIT, *Key Indicators of the Labour Market*, séptima edición (Ginebra, OIT), capítulo 1A.
- Kerr, C. 1977. *Labor markets and wage determination: The balkanization of labor markets and other essays* (Berkeley, University of California Press).
- Keynes, M. 1939. «Relative movements of real wages and output», *Economic Journal*, vol. 49, núm. 193, págs. 34-49.
- Korpi, W.; Palme, J. 2003. «New politics and class politics in the context of austerity and globalization: Welfare state regress in 18 countries, 1975–95», *American Political Science Review*, vol. 97, núm. 3, págs. 425-446.
- Krueger, A. 1999. «Measuring labor's share», *American Economic Review*, vol. 89, núm. 2, págs. 45-51.
- Kulikov, G.; Blyzniuk, V. 2010. *Impact of the financial and economic crisis on wages, income distribution and the tax system* (Budapest, ETD y Oficina de Países de la OIT para Europa Central y Oriental).
- Kumhof, M.; Rancière, R. 2011. *Inequality, leverage and crises*, IMF Technical Report (Washington, DC).
- La Marca, M.; Lee, S. De próxima aparición. «Wages and growth in open economies: A policy dilemma?», en I. Islam y D. Kucera (dir.): *Inclusive growth and structural transformation* (Basingstoke, Palgrave Macmillan, y Ginebra, OIT).
- Lane, P.R.; Milesi-Ferretti, G.M. 2007. «The external wealth of nations mark II: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970-2004», *Journal of International Economics*, vol. 73, núm. 2, págs. 223-250. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/data/update/wp0669.zip> [15 feb 2011].

- Lavoie, M.; Stockhammer, E. 2012. *Wage-led growth: concept, theories and policies*, Conditions of Work and Employment Series No. 41 (Ginebra, OIT).
- Lazonick, W.; O'Sullivan, M. 2000. «Maximising shareholder value: A new ideology for corporate governance», *Economy and Society*, vol. 29, núm. 1, págs. 13-35.
- Lee, S. 2012. «Indicadores clasificatorios de normativas laborales: el caso del salario mínimo demuestra su ineffectividad», *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 131, núm. 3, págs. 287-302.
- Lindenboim, J.; Kennedy, D.; Graña, J.M. 2011. «Wage share and aggregate demand: Contributions for labour and macroeconomic policy», *Regulating for Decent Work Conference*, OIT, Ginebra, 6-8 de julio.
- Low Pay Commission, 2012. *National minimum wage: Low Pay Commission Report 2012* (Norwich, The Stationery Office).
- Ludvigson, S.; Steindel, C. 1999. «How important is the stock market effect on consumption?», *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, julio, págs. 29-51.
- Luebker, M. 2011. «Labour productivity», en T. Sparreboom y A. Albee (dir): *Towards decent work in sub-Saharan Africa: Monitoring MDG Employment Indicators* (OIT, Ginebra).
- Lukiyanova, A. 2011. *Effects of minimum wages on the Russian wage distribution*, Working Paper in the Basic Research Program 09/EC/2011 Series: Economics (Moscú, National Research University, Higher School of Economics).
- McKenzie, R.; Brackfield, D. 2008. *The OECD system of unit labour costs and related indicators*, OECD Statistics Working Paper 2008/04 (París).
- Mankiw, N.G. 2003. *Macroeconomics*, quinta edición (Nueva York, Worth Publishers).
- Mehra, Y.P. 2001. «The wealth effect in empirical life-cycle aggregate consumption equations», *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, vol. 87, núm. 2, págs. 45-68.
- Messenger, J.C. 2009. *Work sharing: A strategy to preserve jobs during the global jobs crisis*, TRAVAIL Policy Brief No. 1 (Ginebra, OIT).
- ; Rodríguez, S. 2010. *New developments in work sharing in middle-income countries*, TRAVAIL Policy Brief No. 2 (Ginebra, OIT).
- ; Ghosheh, N. (dir.). 2010. *Offshoring and working conditions in remote work* (Ginebra, OIT, y Basingstoke, Palgrave Macmillan).
- Naastepad, C.W.M.; Storm, S. 2007. «OECD demand regimes (1960-2000)», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, núm. 2, págs. 211-246.
- Obstfeld, M.; Rogoff, K. 2009. «Global imbalances and the financial crisis: Products of common causes», MS, University of California en Berkeley.
- Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics, BLS). 2011. «International comparisons of hourly compensation costs in manufacturing, 2010», comunicado de prensa. Disponible en: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ichcc.pdf> [17 sep. 2012].

-
- . 2012. «The recession of 2007-2009», *Spotlight on Statistics*. Disponible en: <http://www.bls.gov/spotlight/2012/recession/> [17 sep. 2012].
- Oficina Federal de Estadística de Alemania. 2009. *Niedrigeinkommen und Erwerbstätigkeit* (Wiesbaden), pág. 8.
- . 2012. *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktsberechnung, Lange Reihen ab 1970*, vol. 18, núm. 1.5 (Wiesbaden), cuadro 1.8.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). 2008a. *Informe Mundial sobre Salarios, 2008/2009 Salarios mínimos y negociación colectiva: Hacia una política salarial coherente* (resumen en español) (Ginebra).
- . 2008b. *Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa* (Ginebra).
- . 2008c. *Medición del trabajo decente*, Documento de debate para la Reunión tripartita de expertos sobre la medición del trabajo decente. Ginebra, 8-10 de septiembre.
- . 2009. *Parar recuperarse de la crisis: Un Pacto Mundial para el Empleo* (Ginebra).
- . 2010a. *Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011. Políticas salariales en tiempos de crisis* (Santiago de Chile).
- . 2010b. *Global Wage Report 2010/11: Africa brief* (Ginebra).
- . 2010c. *Trends econometric models: A review of the methodology* (Ginebra).
- . 2010d. *Decent work country profile: Tanzania (mainland)* (Ginebra).
- . 2010e. *World Social Security Report 2010/11: Providing coverage in times of crisis and beyond* (Ginebra).
- . 2011a. *El tiempo de trabajo en el siglo XXI*, Informe para el debate de la Reunión tripartita de expertos sobre la ordenación del tiempo de trabajo. Programa sobre las Condiciones de Trabajo y Empleo, TMEWTA/2011 (Ginebra).
- . 2011b. *Remuneration in domestic work*, Domestic Work Policy Brief 1 (Ginebra).
- . 2011c. *Key Indicators of the Labour Market (KILM)*, séptima edición (Ginebra).
- . 2011d. *Decent work country profile: Ukraine* (Ginebra).
- . 2011e. *Panorama Laboral 2011. América Latina y el Caribe* (Lima, Oficina Regional de la OIT).
- . 2012a. *Tendencias Mundiales del Empleo de 2012: Prevenir una crisis mayor del empleo* (Ginebra).
- . 2012b. *Decent Work Indicators: Concepts and definitions, 1st version*, mayo (Ginebra).
- . 2012d. *Effective protection for domestic workers: A guide to designing labour laws* (Ginebra).
- ; Banco Mundial. 2012. *Inventory of policy responses to the financial and economic crisis: A joint synthesis report* (Ginebra y Washington, DC).
- ; International Finance Corporation. 2012. *Better Work Jordan: Garment industry 3rd compliance synthesis report* (Ginebra, OIT).

- Onaran, Ö. 2011. «Globalisation, macroeconomic performance and distribution», en E. Hein y E. Stockhammer (dir.): *A modern guide to Keynesian macroeconomics and economic policies* (Cheltenham, Edward Elgar).
- ; Galanis, G. De próxima aparición. *Is demand wage or profit-led? National and global effects*, Conditions of Work and Employment Series No. 40 (Ginebra, OIT).
- ; Stockhammer, E.; Grafl, L. 2011. «Financialization, income distribution, and aggregate demand in the US», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 35, núm. 4, págs. 637-666.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). 2006. Industrial Statistics Database. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.5257/unido/indstat3/2006> [15 feb. 2011].
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). 2001. «Measuring productivity: Measurement of aggregate and industry-level productivity growth», *OECD Manual* (París).
- . 2008. *OECD Employment Outlook 2008* (París).
- . 2011. *Divided we stand: Why inequality keeps rising* (París).
- . 2012a. *Inequality in labour income: What are its drivers and how can it be reduced?*, OECD Economic Department Policy Notes No. 8 (París).
- . 2012b. *OECD Employment Outlook 2012* (París).
- Oya, C. 2010. *Rural inequality, wage employment and labour market formation in Africa: Historical and micro-level evidence*, Working Paper No. 97, Departamento de Integración de Políticas (Ginebra, OIT).
- Pastore, F.; Verashchagina, A. 2004. *The distribution of wages in Belarus*, Discussion Paper No. 1140, Institute for the Study of Labour (Bonn).
- Pierson, P. 1994. *Dismantling the welfare state? Reagan, Thatcher, and the politics of retrenchment* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Piketty, T.; Saez, E. 2003. «Income inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, núm. 1, págs. 1-39.
- Rani, U.; Belser P. 2012. «La eficacia del salario mínimo en los países en desarrollo: el caso de la India», *Boletín Internacional de Investigación Sindical*, vol. 4, núm. 1, págs. 53-77 (Ginebra, OIT).
- Ravallion, M.; Chen, S.; Sangraula, P. 2008. *Dollar a day revisited*, World Bank Policy Research Working Paper 4620 (Washington, DC).
- República Árabe Siria, Instituto Central de Estadísticas. 2011a. *Labour Force Survey*. Disponible en: <http://www.cbssyr.org/index-EN.htm> [24 sep. 2012].
- . 2011b. Statistical abstract. Disponible en: <http://www.cbssyr.org/index-EN.htm> [24 sep. 2012].
- Rizzio, M. 2011. *Rural wage employment in Rwanda and Ethiopia: A review of the current policy neglect and a framework to begin addressing it*, Working Paper No. 103, Departamento de Integración de Políticas (Ginebra, OIT).
- Rodrik, D. 1997. *Has globalization gone too far?* (Washington, DC, Institute of International Economics).

- . 1999. «Democracies pay higher wages», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, núm. 3, págs. 707-738.
- Roine, J.; Waldenström, D. 2012. «On the role of capital gains in Swedish income inequality», *Review of Income and Wealth*, vol. 58, núm. 3, págs. 569-587.
- Rossmann, P. 2009. *Financialization and casualization of labour – building a trade union and regulatory response*, artículo preparado para la Global Labour University Conference, Mumbai, feb.
- Särndal, C.-E.; Deville, J.-C. 1992. «Calibration estimators in survey sampling», *Journal of the American Statistical Association*, vol. 87, núm. 418, págs. 376-382.
- Schmidt, V.; Vaughan-Whitehead, D. (dir.). 2011. *The impact of the crisis on wages in South-East Europe* (Budapest, ETD y Oficina de Países de la OIT para Europa Central y Oriental).
- Servicio Estadístico Federal de la Federación de Rusia. 2011. *Statistical Yearbook: Socio-economic indicators of the Russian Federation in 1991-2010*, anexo. Disponible en: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statistic%20Collections/doc_1270707126016 [24 sep. 2012].
- Shehata, D. 2011. «The fall of the Pharaoh: How Hosni Mubarak's reign came to an end», *Foreign Affairs*, vol. 90, núm. 3, mayo-junio, págs. 26-32.
- Solow, R. 1958. «A skeptical note on the constancy of relative shares», *American Economic Review*, vol. 48, sep., págs. 618-631.
- Sommers D.; Franklin, J.C. 2012. «Employment outlook 2010-2020: Overview of projections to 2020», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, enero, págs. 3-2000.
- Soto, R.; Huauas, I. 2011. *Has the UEA escaped the oil curse?*, Economic Research Forum Working Paper (Cairo).
- ; Vázquez-Álvarez, R. 2010. *The effects of short lived immigration policies (contracts) on human capital stocks (and productivity)* (Dubai, EAU, Economic Policy and Research Center, Dubai Economic Council).
- Stockhammer, E. 2004. «Financialisation and the slowdown of accumulation», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, núm. 5, págs. 719-741.
- . 2009. *Determinants of functional income distribution in OECD countries*, IMK Studies 05-2009 (Düsseldorf, Hans Böckler Stiftung).
- . De próxima aparición. *Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution*, Conditions of Work and Employment Series No. 34 (Ginebra, OIT).
- Tillé, Y. 2001. *Théorie des sondages: Echantillonnage et estimation en populations finies* (París, Dunod).
- Van Treeck, T. 2009. «The political economy debate on 'financialisation': A macroeconomic perspective», *Review of International Political Economy*, vol. 16, núm. 5, págs. 907-944.
- ; Hein, E.; Dühaupt, P. 2007. *Finanzsystem und wirtschaftliche Entwicklung: Neuere Tendenzen in den USA und in Deutschland*, IMK Studies 5/2007 (Düsseldorf: Hans Böckler Stiftung).

- Vaughan-Whitehead, D. (dir.). 2011. *Work inequalities in the crisis: Evidence in Europe* (Cheltenham, Edward Elgar, y Ginebra, OIT).
- . (dir.). 2010. *The minimum wage revisited in the enlarged EU* (Cheltenham, Edward Elgar, y Ginebra, OIT).
- Vázquez-Álvarez, R. 2012a. *Labor markets in Dubai: Main Dubai versus free zones* (Dubai, EAU, Dubai Economic Council).
- . 2012b. *Assessing the effect of the new labor market regulations for Dubai* (Dubai, EAU, Economic Policy and Research Center).
- Wolff, E.; Zacharias, A. 2009. «Household wealth and the measurement of economic well-being in the United States», *Journal of Economic Inequality*, vol. 7, núm. 2, págs. 83-115.
- Zhou, M.; Xiao, W.; Yao, X. 2010. *Unbalanced economic growth and uneven national income distribution: Evidence from China*, Institute for Research on Labor and Employment Working Paper 2010-11 (Los Ángeles, University of California Los Angeles).

El *Informe mundial sobre salarios* se produce en el momento más oportuno. La ola de disturbios que azotó a los países industrializados y ganó su punto culminante en los países de la primavera árabe se basa en la disminución de los salarios y en el aumento de la desigualdad. Las políticas salariales destinadas a estimular el crecimiento y aumentar la productividad son beneficiosas para el trabajo y el capital por igual. La OIT tiene una posición única para tomar la iniciativa para abrir nuevos caminos con este tipo de políticas económicas y sociales.

Samir Radwan, exministro de Hacienda, Egipto

Leí el *Informe mundial sobre salarios* con mucho interés y con mucha admiración. La OIT parece que lo ha hecho muy bien, sobre todo en términos de longitud y en términos del equilibrio entre el contenido técnico y no técnico, y entre las palabras y los números. El análisis de la evolución de los salarios es de particular interés por el exitoso esfuerzo hecho para mantener la más amplia cobertura posible en países y regiones.

Adrian Wood, profesor de Desarrollo Internacional, Universidad de Oxford

En el *Informe mundial sobre salarios* se analiza el valor promedio de los salarios reales a escala internacional y se proporciona valiosa información sobre las tendencias salariales y el poder adquisitivo relativo en varias regiones del mundo.

La edición de 2012/2013 se centra en los efectos macroeconómicos de los salarios, en particular la relación entre sus tendencias actuales y el crecimiento equitativo. Las diferencias entre el aumento salarial y la productividad laboral, y entre las personas con mayores ingresos y las que menos perciben, son cada vez mayores, al tiempo que la proporción de rentas del trabajo disminuye. Esta inquietante situación repercute en los elementos clave de la demanda agregada, en particular el consumo, la inversión y las exportaciones netas, necesarios para la recuperación y el crecimiento. En el informe figuran las causas de esas tendencias, entre ellas, la mayor globalización económica y comercial, los avances tecnológicos y la disminución de la densidad sindical.

En el informe se insta a alcanzar un «reequilibrio» interno y externo en aras de una mayor sostenibilidad nacional y transnacional en los planos social y económico, y se proponen medidas políticas más allá del ámbito de los mercados laborales y las fronteras nacionales.



ISBN 978-92-2-326236-5



9 789223 262365