

Distribución de la renta en Estados Unidos.

Influencia de los ingresos laborales

Enrique Palazuelos Manso

Catedrático de Economía
Aplicada de la Universidad
Complutense de Madrid
<epalazue@ccee.ucm.es>

Planteamiento y precisiones metodológicas

Una parte significativa de la literatura que trata sobre la distribución de la renta en Estados Unidos señala que la creciente disparidad entre los ingresos laborales es una consecuencia de la dinámica del cambio tecnológico y que dicho comportamiento es responsable del aumento de la desigualdad de las rentas entre los hogares. Esta tesis del skill-biased technological change sostiene que el cambio tecnológico ha provocado una drástica modificación de la demanda de empleo, dando lugar a un fuerte incremento de los trabajos de mayor calificación (con mayor grado educativo y preparación profesional) y mejor retribuidos, en detrimento de las ocupaciones de baja calificación y menores salarios. Ese cambio sería la causa de la creciente desigualdad retributiva entre los empleados y, por ello, de la mayor brecha entre las rentas monetarias de los hogares (Dazinger y Gottschalk, 1996). Junto con las nuevas tecnologías que se fueron introduciendo en los años ochenta, esa tesis incorpora el efecto complementario de otros factores, como el comercio internacional, el aumento de la emigración y la deslocalización hacia otros países de ciertas actividades productivas por parte de las corporaciones estadounidenses. El comercio exterior favorece la especialización interna en bienes y servicios con más intensidad tecnológica y mayor proyección exportadora, lo que refuerza la demanda de trabajo calificado, en tanto que el aumento de las importaciones y la deslocalización productiva perjudican a las actividades menos dotadas de tecnología y más intensivas en trabajo poco calificado. La emigración incrementa la oferta de mano de obra poco calificada, acentuando el desfase entre demanda y oferta en ese tipo de empleo y, con ello, la brecha de las retribuciones salariales.

Según esta tesis, fundamentada en la teoría neoclásica, las diferencias de productividad son las que explican la dispersión de los salarios, reestructurando el mercado de trabajo conforme a criterios de meritocracia, de modo que el cambio tecnológico otorga un “premio retributivo” a los segmentos laborales que aportan una mayor eficiencia productiva. Se defienden, así, las políticas liberalizadoras del mercado de trabajo emprendidas por las administraciones republicanas de 1981 a 1992 y continuadas después, con algún matiz, por la administración Clinton. El argumento de que existe un *trade-off* entre eficiencia y equidad, esgrimido por Okun (1975) para defender las medidas redistributivas de los gobiernos demócratas en los años sesenta –pese a su impacto sobre la eficiencia–, se invierte ahora para justificar la desigualdad en aras de la eficiencia (Feldstein, 1996; Autor, 1997; Lucas, 1990). Cerrando el círculo explicativo, se ofrece una explicación de las diferencias existentes entre los mercados de trabajo de Estados Unidos y Europa, señalando que el primero apuesta por la eficiencia, con mayor desigualdad y menor des-

empleo, mientras que en los países europeos la preocupación por la equidad reduce la eficiencia y mantiene mayores tasas de desempleo.¹

Sin embargo, en este trabajo pretendemos mostrar que, según la evidencia que aportan los datos de la Oficina del Censo y la Oficina de Estadísticas Laborales, no existe una relación directa entre la evolución de la productividad y las diferencias salariales, sino que esa relación es más compleja y está influida por otros rasgos estructurales de la economía. A la vez, tratamos de mostrar que el aumento de la desigualdad en los ingresos de los hogares no se debe únicamente al incremento de la desigualdad en los ingresos del trabajo, sino que también es importante la evolución de las otras fuentes de ingresos de los hogares (ingresos de la propiedad y transferencias públicas). El artículo comienza con un análisis de la dimensión cuantitativa de la desigualdad de la distribución de la renta entre los hogares en el intervalo 1968-2000. Después examina la evolución de los ingresos laborales y los factores que han influido en su comportamiento, explicando las razones del aumento de la desigualdad entre los empleados y su relación con la distribución de las rentas de los hogares. Las conclusiones rechazan la tesis de que la creciente disparidad en los ingresos laborales responda principalmente a las variaciones de la productividad del trabajo y que la desigualdad entre los ingresos laborales sea el factor unívoco que influye en el aumento de la desigualdad de la renta entre los hogares.

Previo a ello, hay que introducir tres precisiones metodológicas sobre la información estadística de la U. S. Census Bureau (USCB). La primera concierne a la *unidad* de población que sirve de referencia para estudiar la distribución de la renta. Debido a los cambios sociales producidos, la USCB considera que la unidad de referencia es el hogar no la familia. Esta última agrupa a los colectivos domésticos que mantienen una relación de parentesco (matrimonio y lazos sanguíneos o adoptivos), pero la dinámica social tiende cada vez más a la formación de colectivos en los que no existe ese parentesco (32% en 2000). Por esa razón el referente utilizado en este artículo es la distribución de la renta entre los hogares. La segunda precisión se refiere al concepto de renta. La estadística de la USCB incluye tres fuentes de ingresos en los hogares: los obtenidos mediante el trabajo, la propiedad y las subvenciones monetarias de las administraciones públicas a los hogares. Esos tres ingresos forman la Renta Monetaria de los Hogares (RMH) previa al pago de los impuestos que gravan dicha renta y sin considerar otras percepciones que aportan ingresos adicionales.² La última precisión alude a la serie histórica de los datos estadísticos sobre la RMH que publica la USCB en *Current Population Survey*. La serie se inicia en 1967 y es homogénea hasta 1992, basándose en controles muestrales realizados cada año a

1. Lo cual es discutible puesto que los países europeos presentan una diversidad de experiencias en cuanto a las características de sus mercados de trabajo y sus efectos sobre el desempleo. Véase, por ejemplo, Atkinson (1999).

2. Entre las omisiones que no recoge el concepto oficial de RMH cabe citar, como más destacadas, las ganancias de capital y las compensaciones públicas a los trabajadores con bajos salarios (ETC). Igualmente, dejan de computarse otras actividades que no suponen flujos monetarios directos pero sí influyen en las rentas domésticas, como son los seguros médicos pagados por las empresas (de los que se derivan bienes y servicios sanitarios para los hogares), las transferencias a través del sistema público de salud (Medicare, Medicaid) y otras subvenciones a determinados servicios sociales (comedores escolares, alquileres de vivienda). No obstante, USCB proporciona información adicional que permite la cuantificación y distribución de estas actividades no computadas en la RMH.

partir de los censos elaborados al comienzo de cada década. Pero en 1993 la USCB modificó los fundamentos metodológicos del sistema de encuesta, así como los conceptos y las líneas de ingresos utilizados hasta entonces, de manera que los datos del período 1993-2000 no son comparables con los anteriores.³

Renta monetaria de los hogares: crecimiento y desigualdad

La serie histórica de la distribución de la renta entre las familias está disponible desde 1947 y permite establecer las tendencias generales seguidas a lo largo de la segunda mitad del siglo. Todos los indicadores revelan que la desigualdad se redujo durante los años cincuenta y sesenta, hasta que en 1968 se abrió una etapa de mayor desigualdad que primero fue suave y desde 1980 aceleró su ritmo para volver a moderarse en 1993-2000 (Jones y Weilberg, 2001).⁴ La evolución de la Renta Monetaria de los Hogares (RMH) confirma esos rasgos desde 1967. Como muestra el cuadro 1, la renta de los hogares frenó su crecimiento en el período 1980-1992 y lo recuperó en la fase posterior con una tasa media anual próxima a la registrada en los años setenta. Esa recuperación se aprecia mejor si se considera que la tasa de crecimiento de la RMH agrega los respectivos incrementos del número de hogares y de la renta media por hogar, de modo que mientras en 1968-1980 aumentó más rápidamente el número de hogares que el ingreso medio, en 1993-2000 el crecimiento de ambos tuvo una importancia inversa. Por su parte, la evolución de la renta mediana tuvo un comportamiento similar al de la renta media, si bien los incrementos de aquélla fueron inferiores, lo que confirma el distanciamiento entre ambas medidas, disminuyendo el coeficiente que las relaciona a lo largo del tiempo.⁵

3. Esta diferencia metodológica debe ser considerada en cualquier estudio sobre la distribución de la renta en Estados Unidos que utilice los datos de USCB recogidos en sus publicaciones *Current Population Survey*, *American Community Survey*, *Annual Demographic*, *Survey of Income and Program Participation*.

4. Así lo revela, por ejemplo, el índice de concentración de *Gini*, que fue descendiendo desde 1950 hasta registrar en 1968 el coeficiente más bajo de toda la segunda mitad del siglo. Después comenzó a aumentar y lo hizo de forma más acelerada entre 1980 y 1992. Desde 1993 la trayectoria sigue siendo ascendente pero con algunas oscilaciones. Otro indicador que muestra el aumento de la desigualdad es la distribución de la renta entre las familias, clasificadas en cinco grupos (quintiles) ordenados de menor a mayor ingreso. Entre 1947 y 1968 las cuotas de renta de los tres quintiles inferiores (Q123) fueron aumentando, pero esa tendencia concluyó al final de los sesenta, iniciándose un descenso de sus cuotas relativas que empeoraron más desde 1980. Finalmente, entre 1993 y 2000 Q234 siguió perdiendo cuota y también el tramo de percentiles 81-95; todo ello en favor de una ligera mejora en Q1 y de otra mayor en el tramo de percentiles 96-100 (*top-5*).

5. La secuencia del descenso de la relación entre la renta mediana y la media fue la siguiente: 0.894 en 1967, 0.841 en 1980, 0.789 en 1992, 0.754 en 1993 y 0.739 en 2000.

Cuadro 1		1968-1980	1981-1992	1993-2000 ^c
Renta monetaria de los hogares:^a indicadores de desigualdad^b (tasa media de variación anual)	Renta monetaria de los hogares	3.8	2.3	3.6
	Número de hogares	2.4	1.4	1.3
	Ingreso medio	1.4	0.9	2.3
	Ingreso mediano	0.9	0.4	2.0
	Variaciones durante el período:			
	Coeficiente <i>Gini</i>	3.9	7.7	1.3
	Varianza del logaritmo del ingreso	1.7	16.8	41
	Desviación media logaritmo del ingreso	5.3	10.9	3.9
	Coeficiente <i>Theil</i>	0.4	17.9	4.4
	Índice <i>Atkinson</i> (e=0,25)	3.0	15.9	3.3
	Índice <i>Atkinson</i> (e=0,50)	3.7	14.3	3.4
	Índice <i>Atkinson</i> (e=0,75)	3.9	12.0	2.6
	Ingresos laborales	3.0	2.3	3.8
	Número de trabajadores	2.2	1.3	1.8
	Ingreso medio	0.8	1.0	2.5
	Ingresos de los hombres	2.4	1.5	3.7
	Número	1.5	1.0	1.1
	Ingreso medio	0.9	0.5	2.6
	Ingresos de las mujeres	4.8	4.0	4.1
	Número	3.1	1.6	1.5
	Ingreso medio	1.7	2.4	2.6
	Variaciones durante el periodo:			
	Coeficiente <i>Gini</i>	-2.6	8.8	4.4
	- <i>Gini</i> hombres	0.3	15.2	5.8
	- <i>Gini</i> mujeres	-11.1	17.7	1.5

^a Cálculos a partir del valor de RMH en dólares constantes del año 2000.

^b Véanse en el Anexo las fórmulas de los índices utilizados

^c Los datos desde 1993 no son comparables con los anteriores

Fuente: elaboración propia a partir de la uscb

Al considerar el comportamiento específico de los hogares, clasificados en cinco grupos (quintiles) ordenados de menor a mayor renta, se observa que durante el período 1968-1980 los quintiles Q2 y Q3 y los percentiles más altos de Q5 (*top-5*) perdieron cuota de renta a favor de Q1, Q4 y los percentiles 81-95 de Q5 (véase el cuadro 2). Más profundo fue el cambio entre 1980 y 1992, que supuso una auténtica debacle para los tres quintiles inferiores, los cuales registraron fuertes pérdidas en sus cuotas relativas, que también alcanzaron en menor medida a Q4; el tramo de percentiles 81-95 obtuvo un ligero aumento de su cuota, de modo que las pérdidas acumuladas por aquellos cuatro grupos originaron un notable incremento en la cuota de *top-5*, es decir, el selecto núcleo que ocupa la parte superior de la pirámide de rentas. La desigualdad siguió profundizándose en el período 1993-2000, donde Q234 y los percentiles 81-95 volvieron a perder cuotas de renta a favor de *top-5*, que en siete años elevó la suya hasta casi 22% de la RMH, mientras que la de Q1 se estabilizó en torno a 3.6 por ciento.

La intensidad alcanzada por la desigualdad puede apreciarse en las siguientes comparaciones. La relación entre la renta de *top-5* y la de Q1 aumentó desde 6.0 en 1968 a 7.9 en 1992 y 8.1 en 2000. Lo mismo sucedió con la relación entre la renta de *top-5* y la de 50% de los hogares con menores ingresos, que pasó de 2.6 a 3.2 y 3.5. En 2000 la renta media de Q1 sólo suponía 18% de la renta media de todos los hogares, la de Q2 era inferior a 45% y la de Q3 no alcanzaba 75%; en el otro extremo, la renta media de Q5 era 2.5 veces superior a la media general y la de *top-5* era casi 4.5 veces más alta (Este análisis sobre la participación de cada quintil en la renta no tiene en cuenta las variaciones que, simultáneamente, se producen al interior de cada quintil, cuyo conocimiento necesita otro tipo de información y de técnicas estadísticas).

El aumento de la desigualdad se confirma por los distintos indicadores de concentración de la renta que se exponen en el cuadro 1, que ponen de manifiesto su crecimiento de un período a otro desde 1968 a 2000, siendo especialmente rápido entre 1980 y 1992. El cuadro 3 muestra la elevada correlación que existe tanto entre los valores que toman los índices, como entre sus respectivas variaciones anuales, con la sola excepción de los datos referidos a la varianza del logaritmo del ingreso cuyos coeficientes de correlación son inferiores, sin que ello tenga relevancia para el tema de análisis.⁶ En el caso del índice Gini, expresando su significado a través de la curva de Lorenz, si se trazaran las curvas de la distribución de la RMH durante esos períodos, se observaría un progresivo aumento de la tangente de las curvas en los puntos correspondientes al quintil superior y en particular al tramo más alto de sus percentiles. Igualmente, resulta significativo que en el último período si se utiliza el índice de Atkinson el crecimiento más rápido se haya producido cuando el parámetro toma los valores inferiores, es decir, cuando resulta más sensible a los cambios que se operan en los grupos de rentas más altas.

6. Por si fuera el caso de que la heterogeneidad de los datos a partir de 1993 introdujese alguna distorsión, también se han estimado los coeficientes para el período 1968-1992, pero los resultados son similares, con una correlación muy elevada entre los índices.

Cuadro 2		Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	Top-5
Distribución de la renta monetaria de los hogares^a	Crecimiento medio anual del ingreso medio	1.7	0.8	1.0	1.4	1.2	0.4
	1968-1980	-0.1	0.2	0.3	0.7	1.5	2.3
	1981-1992	2.2	2.1	2.0	2.0	2.5	2.9
	1993-2000 ^b						
	Ingreso medio de cada quintil / Ingreso medio del total de hogares (%)	20.4	55.5	88.6	124.0	222	358
	1967	21.3	51.4	84.5	124.5	228	316
	1980	18.8	46.8	78.9	121.1	235	372
	1992	17.9	44.4	74.2	115.2	248	438
	2000 ^b						
	Cuota relativa de cada quintil (%)	4.2	10.8	17.3	24.4	43.8	16.6
	1968	4.3	10.3	16.9	24.9	43.7	15.8
	1980	3.8	9.4	15.8	24.2	46.9	18.6
	1992	3.6	9.0	15.1	23.5	48.9	21.0
	1993 ^b	3.6	8.9	14.9	23.0	49.6	21.9
	2000 ^b						

^a Cálculos a partir de valores expresados en dólares constantes de 2000.

^b Los datos desde de 1993 no son comparables con los anteriores

Fuente: uscb y elaboración propia a partir de esa fuente.

Cuadro 3		Varianza logaritmo del ingreso	Desviación media logarit- mo ingreso	Coefi- ciente <i>Theil</i>	Índice <i>Atkinson</i> e=0.25 e=0.50 e=0.75		
Correlación entre índices de concentración y entre las variaciones de los índices: 1968-2000	Indíces						
	Coeficiente <i>Gini</i>	0.9601	0.9778	0.9767	0.9864	0.9914	0.9912
	Varianza del logaritmo del ingreso	---	0.9542	0.9224	0.9364	0.9520	0.9600
	Desviación media logaritmo del ingreso		---	0.9788	0.9831	0.9893	0.9937
	Coeficiente <i>Theil</i>			---	0.9982	0.9945	0.9903
	<i>Atkinson</i> e=0,25				---	0.9980	0.9951
	<i>Atkinson</i> e=0,50					---	0.9988
	Variación de los índices						
	Coeficiente <i>Gini</i>	0.4813	0.8597	0.9106	0.9421	0.9710	0.9553
	Varianza loga- ritima ingreso	---	0.4466	0.3086	0.3417	0.4661	0.4994
	Desviación media logaritmo ingreso		---	0.8290	0.8383	0.9122	0.9593
	Coeficiente <i>Theil</i>			---	0.9777	0.9522	0.9192
	<i>Atkinson</i> e=0,25				---	0.9611	0.9365
	<i>Atkinson</i> e=0,50					---	0.9841

Elaboración propia a partir de la USCB.

Por consiguiente, el análisis revela con claridad que: *a)* la desigualdad en la distribución de la RMH aumentó en los años setenta y se acentuó más en los ochenta, y *b)* la tendencia continuó en los años noventa en detrimento de los grupos Q234 y los percentiles 81-95, operando en beneficio exclusivo del segmento más alto (*top-5*), mientras que Q1 estabilizó su situación después del fuerte empeoramiento que registró en los ochenta.

Ingresos procedentes de la actividad laboral

Los ingresos originados en la actividad laboral (IL) están formados por las retribuciones de los empleados por cuenta ajena y los ingresos netos de las personas autoempleadas, tanto en el sector agrario como en otras actividades económicas. La evolución de IL muestra una trayectoria similar a la de la RMH, pero con varios matices significativos. La desaceleración del ritmo de crecimiento a partir de 1980 es un rasgo común, así como su recuperación a partir de 1993 (véase el cuadro 1). Se comprueba también que en 1968-1980 el mayor incremento de la RMH se sustentó en el mayor aumento tanto del número de perceptores como del ingreso medio, mientras que en los períodos siguientes el crecimiento del ingreso medio laboral superó levemente al de la renta media de los hogares, siendo particularmente bajas las tasas de ambas variables en 1980-1992, lo que constituye un hecho significativo puesto que fue en ese período cuando se acentuó la desigualdad distributiva.

Esos comportamientos diferenciados de la RMH e IL son relevantes por dos razones. La primera es que la mayor desigualdad entre los ingresos laborales se produjo en una fase

de escaso crecimiento del ingreso medio. La segunda es que la aportación del ingreso medio de IL a la renta media de la RMH descendió considerablemente en el primer período y después se mantuvo por debajo de 60% (véase el cuadro 4), lo cual revela que los otros dos componentes (ingresos de la propiedad y transferencias públicas) han ejercido también una importancia notoria en la formación de la renta de los hogares ya que aportan el otro 40% de la renta media.

Así, además de la influencia que puedan haber ejercido los ingresos de la propiedad (intereses, dividendos, alquileres), en otro estudio del autor, aún sin concluir, se destaca la influencia de las transferencias de los gobiernos federal, estatales y locales. Esas transferencias muestran dos efectos simultáneos en la distribución de RMH. Por un lado, en la medida en que los hogares de Q1 y Q2 son los que reciben una parte mayoritaria de las transferencias, éstas juegan un papel “corrector” de la desigualdad, es decir, la desigualdad de RMH es *menor* cuando se contabilizan las transferencias que cuando no se consideran. Pero, por otro lado, como las transferencias públicas han crecido lentamente y se han redistribuido de manera cada vez menos favorable a los quintiles inferiores, la desigualdad de RMH *ha crecido con mayor rapidez* cuando se contabilizan las transferencias que cuando no se hace. Esta conclusión, todavía provisional, resulta consistente con la que se expone en el párrafo anterior.

Variaciones según el tipo de contrato laboral y el género de los trabajadores

En el transcurso del tiempo considerado la formación de los ingresos del trabajo ha estado influida por las diferencias en la distribución del trabajo -a tiempo completo y parcial- y en la participación de hombres y mujeres en la actividad laboral. El trabajo a tiempo parcial conoció una rápida extensión en los años setenta, manteniendo en la década siguiente un crecimiento similar al del trabajo a tiempo completo y remitiendo su importancia en el último período (véase el cuadro 4). Esa extensión del trabajo a tiempo parcial fue paralela a la rápida incorporación de las mujeres al mercado laboral, aunque también fue notable su acceso a puestos de trabajo a tiempo completo. Sin embargo, desde 1980, cuando el proceso se frenó, fueron los hombres los que accedieron a mayor ritmo a trabajos a tiempo parcial, mientras que las mujeres les superaban en el ritmo de creación de empleos a tiempo completo.

Ambas dinámicas han dado lugar a cinco características que afectan la evolución de las rentas del trabajo: *a)* se ha promovido una feminización de la actividad laboral, de forma que la proporción del número de mujeres sobre el de hombres pasó de 65% en 1967 a casi 90% en 2000; *b)* la importancia del trabajo a tiempo parcial resulta obvia si se tiene en cuenta que supone casi la quinta parte de la fuerza de trabajo -13% en hombres y 27% en mujeres-; *c)* a pesar de tan significativa proporción en el número de trabajadores, la aportación de los ingresos obtenidos en el trabajo a tiempo parcial sólo significa 4% de los IL de los hombres y 11% en las mujeres, lo que da cuenta del raquitismo de esos ingresos del trabajo a tiempo parcial; *d)* el ingreso medio por trabajador creció más en las mujeres que en los hombres, sobre todo en los años ochenta -debido al estancamiento del ingreso medio de los hombres-, hasta que el ritmo de crecimiento de ambos géneros se aproximó en los años noventa, y *e)* se reduce la desigualdad entre mujeres y hombres, si bien el ingreso medio de las mujeres sigue siendo 40% inferior al de los hombres y la renta del trabajo de las mujeres se sitúa en 52% de la obtenida por los hombres, aunque sólo era 28% en 1967.

Cuadro 4		1967	1980	1992	1993^b	2000^b
Indicadores comparativos de los ingresos del trabajo^a	Ingresos laborales / renta de hogares (%)					
	Ingresos totales / RMH	89.3	81.4	81.3	81.8	83.1
	Número	1.44	1.41	1.41	1.41	1.41
	Ingreso medio	62.0	57.7	57.8	58.0	59.1
	Hombres/mujeres en ingresos laborales (%)					
	Ingresos totales	28.2	38.3	51.8	51.0	52.2
	Número	64.6	79.5	85.4	87.0	89.4
	Ingreso medio	43.7	48.1	60.6	58.7	58.4
	Mediana de ingresos laborales:					
	Hombres/mujeres (%)					
	trabajo a tiempo completo	39.1	47.3	61.8	61.9	65.4
	trabajo a tiempo parcial	50.2	57.8	72.6	73.7	73.0
	Según el tipo de trabajo:					
	Número de hombres (%):					
	trabajo a tiempo completo	87.6	86.6	85.2	..	87.2
	trabajo a tiempo parcial	12.4	13.4	14.8	..	12.8
	Número de mujeres (%):					
	trabajo a tiempo completo	71.2	67.5	69.3	..	73.0
	trabajo a tiempo parcial	28.8	32.5	30.7	..	27.0
	Ingresos laborales de hombres según: (%)					
	tiempo completo	97.0	96.7	96.2	..	96.3
	tiempo parcial	3.0	3.3	3.8	..	3.7
	Ingresos laborales de mujeres según: (%)					
	tiempo completo	87.7	86.8	87.4	..	88.7
	tiempo parcial	12.3	13.2	12.6	..	11.3
	Coeficientes <i>Gini</i>					
	Renta de hogares	0.399	0.403	0.434	0.454	0.460
	Ingresos laborales	0.340	0.311	0.366	0.389	0.406
	Hombres	0.314	0.315	0.373	0.397	0.420
	Mujeres	0.298	0.265	0.312	0.336	0.341
	Ingresos laborales:					
	decil más alto / decil más bajo					
	Hombres	4.2	4.4	5.1	5.4	5.7
	Mujeres	4.6	3.3	4.0	4.2	4.7

^aCálculos a partir de valores en dólares constantes de 2000.

^bLos datos desde 1993 no son comparables con los anteriores

Elaboración propia a partir de la uscb.

El coeficiente *Gini* revela que en el período 1968-1980 se produjo un pequeño aumento de la desigualdad entre los varones a la vez que una notable reducción entre las mujeres, lo que hizo que el coeficiente conjunto de IL descendiese, al contrario de lo que sucedió en la renta de los hogares (véase el cuadro 1). En 1980-1992 el coeficiente *Gini* de IL mostró un fuerte crecimiento (8.8%), superior al registrado por la RMH, lo que ocurrió tanto en los empleados masculinos como femeninos; ello se repitió en 1993-2000, merced al mayor aumento del coeficiente de los hombres, mientras que en las mujeres fue más leve y, además, su coeficiente siguió siendo bastante inferior al de los varones (véase el cuadro 1). Este comportamiento sugiere que en los dos últimos períodos la desigualdad en IL ha jugado un papel activo en el aumento de la desigualdad de la RHM, si bien el valor del coeficiente *Gini* de IL se mantuvo inferior al de la RMH. De nuevo, nos encontramos con el hecho de que el aumento de la desigualdad en la RMH no sólo puede centrarse en el comportamiento de los ingresos laborales, sino que se necesita considerar la evolución de los otros dos componentes que forman la renta doméstica. Por otra parte, aunque el análisis de los datos no es concluyente, sí induce a pensar que existe una relación estrecha entre la dinámica de la desigualdad de los ingresos laborales y la “feminización” de la fuerza de trabajo, tanto por la preminencia de las mujeres en el trabajo a tiempo parcial, como por las diferencias entre sus salarios y los que reciben los hombres en los trabajos a tiempo completo.

Otro indicador de la distribución de IL se obtiene al comparar los ingresos percibidos por el decil más alto y el decil más bajo en la escala de ingresos (véase el cuadro 4). En 1968-1980 aumentó la desigualdad en los hombres pero no en las mujeres, mientras que en los períodos posteriores la desigualdad se acentuó con rapidez entre los empleados de ambos géneros. No obstante, también en este caso la desproporción de ingresos entre ambos deciles en IL es considerablemente inferior a la que se refleja en la RMH, lo que de nuevo revela que existen otras fuentes de ingresos que acentúan la desigualdad entre los hogares.

Variaciones según la ocupación profesional

La información estadística clasificada según la ocupación profesional sólo está disponible desde 1982 y, por tanto, sirve para estudiar los dos períodos en los que se ha producido una mayor desigualdad de la renta. El cuadro 5 presenta un resumen de las características en ambos intervalos.⁷ El principal rasgo que destaca es el fuerte aumento del grupo de ocupados en actividades de dirección, gestión y especialistas profesionales (DGE), cuyo ritmo de crecimiento fue muy superior al del resto de los ocupados. Dentro de este grupo, los mayores incrementos han correspondido a directivos y gestores, en particular de los que trabajan como empleados en empresas privadas, siendo algo menor el incremento de los especialistas profesionales. Los demás grupos han tenido incrementos sensiblemente inferiores, tanto el personal de apoyo, como el auxiliar, y todavía menos en los grupos OPH y OMF, formado por los obreros ocupados en tareas de precisión y habilidad o en actividades

7. La información estadística incorpora un último grupo clasificado como “Fuerzas Armadas” que no se recoge en el cuadro 5 debido a la confusión que aparece en sus cifras, que pasan de 200 000 ocupados en la primera mitad de los años ochenta a más de 800 000 en la segunda mitad, lo cual resulta inverosímil.

subalternas de manipulación y fabricación de productos; en el caso del sector primario se ha producido un descenso del número total de ocupados.⁸

Se ha generado así una profunda alteración en la estructura profesional del empleo, de manera que el grupo DGE ha elevado su participación relativa en casi ocho puntos hasta representar 29% del total; los directivos y gestores de empresas privadas son los que han experimentado el mayor avance. Un porcentaje similar corresponde al grupo de personal de apoyo, con un alza de los ocupados en tareas de ventas y técnicas, y un notable retroceso del personal administrativo; también ha retrocedido el personal auxiliar y los ocupados en el sector agrario, pero el mayor descenso se ha registrado en el grupo de obreros, con una caída de cinco puntos, hasta significar menos de 25% del empleo total (véase el cuadro 5).

Simultáneamente se han modificado las características retributivas de la estructura ocupacional, teniendo presente que durante los años ochenta el ingreso medio del conjunto de los empleados aumentó lentamente (1.3% anual) y lo hizo a mayor ritmo (2.5% anual) en 1993-2000. Con tal premisa, pudiera sorprender el hecho de que en los años ochenta el crecimiento del ingreso medio del grupo DGE fuese similar al del conjunto de los empleados y que en los años noventa fuera incluso inferior. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que ese grupo no sólo integra a los directivos y gestores de alto nivel (formativo y de ingresos), sino también a muchas otras ocupaciones de menor rango, de empresas más pequeñas y de autoempleo. Lo mismo sucede con los especialistas profesionales, donde coexisten segmentos de elevados ingresos medios (arquitectos, ingenieros, programadores, profesores, médicos, abogados, artistas, escritores, etcétera) con otros que tienen ingresos bastante inferiores y que constituyen una parte considerable de esas mismas profesiones y de otras.

No obstante, el cuadro 5 muestra que el ingreso medio de los ocupados en DGE sigue siendo bastante más alto (casi 60%) que el promedio de todos los ocupados.⁹ En consecuencia, esa superioridad de su ingreso medio junto con el mayor aumento de su volumen de empleo ha dado lugar a que el grupo DGE haya elevado su participación IL de 35 a 46 por ciento entre 1982 y 2000. Las restantes categorías han experimentado pérdidas de distinta magnitud en sus cuotas relativas. El personal de apoyo ha cedido más de tres puntos y concentra menos de la cuarta parte de IL, debido sobre todo al acusado retroceso de las rentas obtenidas por el personal administrativo, mientras que el personal técnico mantiene su cuota y el personal de ventas la aumenta ligeramente. El descenso más fuerte se registra en los grupos OPH y OMF, pues al escaso aumento del número de ocupados se suma el mínimo incremento de sus ingresos medios¹⁰ (casi nulo en 1982-1992 y reducido después) de forma que la participación de este grupo ha descendido ocho puntos hasta suponer 21% de IL.

8. Del total de 33.3 millones de nuevos ocupados en el intervalo 1982-2000, 55.5% corresponde al grupo DGE; de ellos, 11.1 millones son empleos de dirección y gestión y 8.4 millones son especialistas profesionales. El resto se distribuye entre 25% de personal de apoyo (13% ventas), 11% personal de servicios y 7.5% de obreros con distinta calificación, mientras que el sector primario tuvo un descenso de 600 000 activos.

9. Las excepciones son los autoempleados en el subgrupo de directivos-gerentes y los enseñantes de grados educativos menores en el subgrupo de especialistas, cuyos respectivos ingresos medios y medianos son inferiores a los que promedia el conjunto de los ocupados.

10. En el caso de los obreros especializados su ingreso medio sigue siendo superior al promedio de todos los ocupados, pero con un cambio notable: en 2000 sólo era 2% más alto cuando en 1982 lo era 21%. En los obreros de menor calificación su ingreso medio en 2000 es 72% inferior al promedio, cuando en 1982 lo fue 15% (véase el cuadro 5).

En suma, destacan tres cambios sustantivos en la formación ocupacional de los ingresos laborales. El más importante ha sido el comportamiento inverso de los grupos DGE y OPH+OMF; mientras el primero aumenta notablemente su volumen de empleo y (con moderación) su ingreso medio, pasando a concentrar casi la mitad de IL, el grupo de los obreros apenas aumenta su empleo y su ingreso medio, registrando una merma considerable de su participación relativa en IL. Un segundo cambio es, dentro del grupo DGE, la mayor presencia de los directivos y gerentes de empresas privadas y de los especialistas profesionales. La tercera modificación, en el personal de apoyo, es el avance relativo de los ingresos de los empleados en ventas y el retroceso de los que se dedican a tareas administrativas.

Horas trabajadas, ingresos y productividad

Según la información de la Oficina de Estadísticas Laborales, publicada en *Employment and Earnings*,¹¹ en el período 1968-1980 el número de horas trabajadas creció menos que el número de empleados (1.4 vs. 2.2 por ciento anual), debido a la extensión del trabajo a tiempo parcial y a las mejoras sindicales de ciertos sectores de trabajadores que consiguieron jornadas laborales más reducidas. En 1980-1992 el número de horas y de trabajadores creció a tasas similares (1.3%), pero en el último período de 1993-2000 la cantidad de horas trabajadas aumentó a un ritmo muy superior al del volumen de empleados (2.3 y 1.3 por ciento), lo que revela una notable ampliación del tiempo de trabajo.

El hecho decisivo fue que esa ampliación paulatina del número de horas trabajadas tuvo lugar al mismo tiempo que la retribución real por hora de trabajo experimentaba una contracción traumática. La retribución fue creciendo en los años sesenta hasta que en 1974 comenzó un descenso que se prolongó durante más de 20 años. En consecuencia, en 1968-1980 el ingreso real por hora se redujo a una tasa media de -0.1% anual, que se hizo más intensa en 1980-1992 con una media de -0.4% anual. La inflexión de esa tendencia negativa a partir de 1995 y el mayor incremento en los tres últimos años dio lugar a que la tasa media de 1993-2000 fuese de 0.8% anual¹² (véase la gráfica). Así pues, la mayor parte de las retribuciones laborales ha sufrido un profundo deterioro en términos reales, de modo que -excepto algunos segmentos minoritarios que han obtenido incrementos importantes de su ingreso por hora trabajada- la mayoría de los empleados se ha visto inmersa en una de las tres situaciones siguientes: *a)* unos han mejorado su ingreso medio mediante un fuerte incremento de las horas trabajadas; *b)* otros lo han mantenido pese a elevar el número de horas trabajadas, y *c)* otros han reducido su ingreso medio con un número de horas trabajadas similar o superior al precedente.

11. Los datos disponibles para ambas variables se refieren al sector privado de la economía, incluida la agricultura, si bien los cálculos permiten aplicar esos datos al conjunto de la economía, esto es, incluyendo al sector estatal y a las organizaciones sin ánimo de lucro.

12. En dólares constantes del año 2000, la retribución por hora alcanzó su máximo en 1973 con 12.91 dólares, disminuyendo después hasta situarse en 11.6 dólares en 1995 y subiendo a 11.91 dólares en 2000, que era la misma que se había alcanzado 32 años atrás, en 1968, y todavía era 8% inferior a la registrada en 1973.

Cuadro 5		Ingresos del trabajo según ocupaciones profesionales ^a											
		Tasas medias de variación anual						Sobre total de empleados					
		1982-1992			1993-2000 ^b			Renta			Número		
		Renta	Número	Ingreso medio	Renta	Número	Ingreso medio	1982	1992	2000 ^b	1982	1992	2000 ^b
Total ocupados		2.8	1.5	1.3	3.8	1.3	2.5	100	100	100	100	1	1
Directivos, gestores, profesionales		4.3	3.0	1.3	5.2	3.3	1.9	35.4	41.0	46.2	21.8	25.2	29.3
- Directivos y gestores		4.5	3.7	0.8	6.8	3.7	3.1	17.2	20.3	24.7	9.8	12.1	14.3
Administración pública		4.1	3.4	0.7	5.4	3.1	2.3	0.7	1.9	1.9	0.4	0.5	0.6
Empresas privadas (empleados)		4.8	4.0	0.8	7.5	4.4	3.1	11.4	13.8	17.8	5.8	7.4	9.3
Autoempleados		3.4	2.0	1.4	-0.4	-0.2	-0.2	0.9	1.0	0.8	0.8	0.9	0.8
Otros gestores		4.0	3.6	0.4	5.2	2.9	2.3	4.3	4.8	5.2	2.8	3.4	3.6
- Especialistas profesionales		4.1	2.4	1.7	3.7	3.0	0.7	18.2	20.7	21.5	12.0	13.1	15.0
Personal de apoyo:		2.8	1.6	1.2	2.8	0.7	2.1	27.0	26.9	24.7	30.2	30.4	29.2
- Técnicos salud (menos enfermería)		5.7	4.2	1.5	2.3	2.2	0.1	0.6	0.8	0.8	0.6	0.8	1.0
- Técnicos enfermería		5.9	3.0	2.9	0.0	-2.7	2.6	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4
- Otros técnicos		3.3	2.9	0.4	5.5	2.0	3.5	2.5	2.6	2.6	1.7	2.0	1.9
- Ventas		3.2	2.1	1.1	3.7	1.2	2.5	11.0	11.4	11.8	11.5	12.1	12.1
- Administrativos		2.1	1.0	1.1	1.2	0.1	1.1	12.6	11.7	9.2	15.9	15.1	13.9
Personal auxiliar:		3.5	1.5	2.0	2.8	0.5	2.3	6.8	7.3	6.6	15.1	15.1	14.1
- Doméstico		4.0	-2.4	6.4	6.1	-2.0	8.1	0.2	0.2	0.2	1.3	0.9	0.7
- Protección		5.0	3.2	1.8	1.4	1.0	0.4	1.7	2.0	1.7	1.6	1.9	1.8
- Otros		2.9	1.6	1.3	3.2	0.6	2.6	5.0	5.1	4.7	12.2	12.3	11.8
Sector primario		2.3	-0.4	2.7	2.4	-1.3	3.7	1.7	1.6	1.4	3.9	3.2	2.6
Obreros: precisión y habilidad		0.2	0.2	0.0	3.4	1.2	2.2	14.6	11.2	10.8	12.0	10.5	10.6
Obreros: operadores y fabricación		0.2	0.1	0.1	2.3	0.4	1.9	14.4	11.2	9.8	17.0	14.8	13.7

^aCálculos a partir de valores en dólares constantes del año 2000.

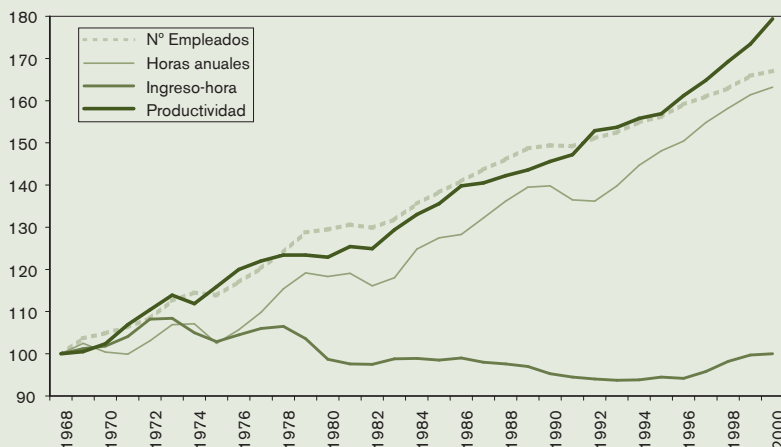
^bLos datos desde 1993 no son comparables con los anteriores

Elaboración propia a partir de la uscb.

Por tanto, el incremento de los ingresos del trabajo en el período 1993-2000 (3.6% anual) ha sido posible gracias al fuerte aumento del número de horas trabajadas, que han crecido a una tasa similar a la del ingreso medio. Esta conclusión coincide con la línea interpretativa de Bell y Freeman (2001) y Jacobs y Gornich (2001), para quienes el mayor factor de desigualdad entre los ingresos laborales se origina en la cantidad de horas trabajadas.¹³ Por ese motivo, observando el comportamiento de la retribución por hora trabajada no parece que se pueda encontrar una explicación convincente que vincule su evolución con la que ha seguido la productividad del trabajo, medida como la producción total por hora trabajada. Como muestra la gráfica, la productividad ha crecido a un ritmo moderado, registrando un incremento acumulado de 75% entre 1968 y 2000, mientras que el volumen de horas trabajadas aumentó casi 70% y el ingreso por hora no experimentó ningún incremento. Si como supone la tesis del skill-biased technological change el mayor ingreso es el premio retributivo a la eficiencia productiva, entonces el alza de la productividad la habría logrado la minoría de empleados que han elevado su retribución real por hora, mientras que la mayoría de los empleados serían “menos productivos” ya que su retribución real se ha reducido o ha permanecido estancada. Este planteamiento es tan inverosímil que obliga a reflexionar en otras direcciones para comprender las razones y las consecuencias del “desenganche” que se ha producido entre la producción y la retribución por hora trabajada; pero antes de abordar esa cuestión conviene reparar en otro aspecto que vincula la cantidad de trabajo incorporada a la actividad laboral con la formación de la renta monetaria de los hogares.

Gráfica 1
Número de trabajadores,
horas trabajadas,
ingreso real por hora
y productividad (índice
1968=100)

Fuente
 Elaboración propia a partir de
 Bureau of Labour Statistics



13. Bell y Freeman (2001) muestran la estrecha correlación que existe entre el número de horas trabajadas y la distribución de las rentas de trabajo entre deciles, insistiendo en que ese número es el principal factor que explica la diferencia de ingresos percibidas en Estados Unidos y los países europeos más importantes.

Personas activas en cada hogar

Aunque no se ha podido elaborar una serie estadística para el intervalo de tiempo considerado, los datos disponibles revelan dos hechos: *a)* el incremento del número de personas activas (por tanto, del número de horas trabajadas por los miembros de los hogares) ha sido el factor que ha permitido el crecimiento de la renta doméstica en la mayoría de los hogares, y *b)* la distribución de la RMH se relaciona estrechamente con el número de personas que perciben ingresos laborales.

Los datos del *Current Population Survey* para 2000 muestran que los hogares que no cuentan con ningún miembro activo se concentran en los dos quintiles inferiores, sobre todo en Q1. Los hogares con una persona activa se localizan principalmente en Q2 y Q3, mientras que los que disponen de dos o más activos pertenecen en su mayoría a Q4 y Q5. Como promedio, 70% de los hogares cuenta con uno o dos miembros activos, 20% con ninguno y 10% con tres o más. Pero esas proporciones varían de forma considerable según los quintiles. Casi 60% de los hogares Q1 no dispone de ningún miembro que trabaje; en Q2 predominan los hogares con un miembro activo y también es significativa la presencia de hogares sin ninguna persona que trabaje; en Q3 88% de los hogares tiene una o dos personas activas y en Q4 y Q5 priman los hogares con dos activos, si bien ambos quintiles presentan situaciones distintas en cuanto a la proporción de aquellos que tienen menos y más de dos activos.

La diferencia en el número de personas que trabajan en cada quintil es ilustrativa por sí misma, pero todavía alcanza más relieve si se tienen en cuenta los vínculos que existen en los hogares que tienen dos o más activos, pues con frecuencia se trata de parejas o de padres e hijos o de personas sin relación familiar, que tienen afinidades de tipo profesional o de formación (grado educativo). De ese modo, por ejemplo, tomando dos hogares en los que exista un miembro activo que percibe un determinado nivel de ingresos laborales, si uno de ellos cuenta además con un segundo miembro que tiene ingresos similares dicho hogar se situará generalmente en un quintil más alto que el hogar que no tiene un segundo miembro activo. Este hecho es significativo en los colectivos domésticos en los que sus dos activos tienen ocupaciones profesionales con ingresos superiores a la media general, aportando una renta conjunta que sitúa a ese hogar en Q4 o en los percentiles superiores de Q3.¹⁴

Una información adicional se obtiene al considerar las características laborales de la persona que encabeza el hogar, detectándose tres elementos de diferenciación: si esa persona trabaja o no, si lo hace a tiempo completo o parcial, y el número de semanas trabajadas. Como promedio, en 72% de los hogares esa persona trabaja, en 62% lo hace a tiempo completo y en 53% lo hace 50 o más semanas al año; por tanto, no trabaja 28%, lo hace a tiempo parcial 10% y en éstos la mitad también trabaja 50 semanas o más, pero dichos porcentajes difieren sensiblemente según los quintiles. En Q1 sólo trabaja 37% de las personas que encabezan sus hogares y la proporción aumenta hasta

14. Jacobs y Gornich (2001) constatan que en los hogares de los quintiles superiores es común esa situación de similitud profesional, en la que los dos miembros activos disponen de trabajo a tiempo completo, sumando un gran número de horas trabajadas por semana (85, 90 o más) ingresos superiores o muy superiores a la media (es decir, en Q4 y Q5).

suponer 90% en Q4 y Q5. De igual modo, en Q1 esa persona trabaja a tiempo completo sólo en 25% de los hogares, aumentando hasta 80% en Q4 y Q5; igualmente, en Q1 sólo 15% trabaja a tiempo completo 50 o más semanas, mientras que en los quintiles superiores supera 70%. Inversamente, Q1 presenta porcentajes superiores en el trabajo a tiempo parcial y sobre todo cuando el cabeza de hogar no trabaja (63%), descendiendo ese porcentaje a 36-22 por ciento en Q2 y Q3 y a 13-10 por ciento en Q4 y Q5.¹⁵ Aunque no se dispone de evidencia suficiente, la información disponible induce a considerar que en esos tres elementos específicos adquieren importancia las relaciones de género, puesto que -después de constatar un aumento de las mujeres que encabezan hogares- se aprecia que donde más aumenta esa presencia femenina es en los hogares de Q1, es decir, en los que predomina la ausencia de empleo y el empleo a tiempo parcial.

¿Qué ha sucedido en el mercado de trabajo?

El análisis precedente no permite establecer el nexo directo que propone la tesis del skill-biased technological change entre la formación de los ingresos laborales y la evolución de la productividad derivada de la dinámica del cambio tecnológico. La relación entre el progreso tecnológico, la calificación del trabajo, la evolución de la productividad (PIB por hora trabajada) y el comportamiento de los salarios (reales por hora trabajada), es bastante más compleja que como se plantea en la tesis del skill-biased technological change. Para ello hay que tener en cuenta, al menos, distintos aspectos.

En primer lugar, el progreso técnico genera un aumento de los trabajos de mayor calificación; pero, al mismo tiempo, tanto los avances tecnológicos como las características de la vida social amplían la creación de puestos de trabajo de medio-baja y baja calificación, lo cual es muy evidente en la sociedad estadounidense. Además, la calificación de los empleados no actúa de forma mecánica como determinante de los salarios. Es cierto que los trabajos mejor remunerados requieren una mayor calificación y que la menor calificación impide el acceso a esos trabajos mejor remunerados; pero, igualmente es cierto que disponer de una mayor calificación no garantiza el acceso a los trabajos mejor remunerados; por tanto, la calificación no es una condición suficiente para obtener una mayor retribución salarial. Como señalan distintos autores (Howell, 1996,1998; Carnoy, 1994; Murphy, 1998; Thurow, 1998), la evidencia empírica no avala la existencia de una relación unívoca entre las diferencias de calificación (educación-formación) y las desigualdades salariales. El presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan (1998), señala que “hay evidencias de que existen desigualdades entre grupos laborales con similar calificación y

15. Se profundiza en el mismo sentido cuando se considera el nivel educativo del cabeza de hogar, de manera que en el quintil inferior predominan las personas hasta el 12° grado, en los quintiles intermedios abundan los grados medios -desde *high school* hasta *bachelor*- y en los quintiles superiores lo hacen las personas que poseen desde *bachelor*, *master*, titulación profesional y doctorado. Esa diferencia de nivel educativo implica una fuerte disparidad en los ingresos, ya que en 2000 la renta mediana de las personas con titulación profesional multiplica casi por seis al de quienes tienen menos del 9° grado, por cinco al de los que tienen el 12° grado, por tres a los que poseen hasta *high school* y por 1.5 al de los *bachelors*. Por tanto, la composición de los hogares es discriminatoria a efectos distributivos según el número de miembros activos y según las características laborales y educativas de la persona que encabeza cada hogar.

Bibliografía

- Alesina, A. y D. Rodrik, "Distributive Politics and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, núm. 2, 1994.
- Asimakopoulous, A., "A Kaleckian Theory of Income Distribution", *Canadian Journal of Economics*, vol. 8, agosto de 1975.
- Atkinson, A., *The Economic Consequences of Rolling Back the Welfare State*, Cambridge, Mass., The MIT Press, 1999.
- Autor, D. et al., "Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market", *Working Paper, National Bureau of Economic Research*, 5956, 1997.
- Autor D., L. Katz y A. Krueger A., "Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?", *Quarterly Journal of Economics*, 113, 1998.
- Bell, L. y R. Freeman, "The incentive for working hard: explaining hours worked differences in the US and Germany", *Labour Economics*, 8, 2, 2001.
- Bluestone, B. y T. Ghilarducci, "Wage Insurance for the Working Poor", Jerome Levy Institute of Bard College, *Public Policy Brief*, núm. 28, 1996.
- Bluestone, B. y B. Harrison, *Growing Prosperity*, Los Angeles, University of California Press, 2001.
- Carnoy, M., *Faded Dreams: The Politics and Economics of Race in America*, Cambridge University Press, Nueva York, 1994.
- Danzinger, S. y P. Gottschalk, *America Unequal*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1996.
- Feldstein, M., "The Missing Piece in Policy Analysis: Social Security Reform", *American Economic Review*, núm. 86, 1996.
- Fortin, N. y T. Lemieux, "Institutional Changes and Rising Wage Inequality: Is There a Linkage?", *Journal of Economic Perspectives*, 11, primavera de 1997.
- Freeman, R. y L. Bell, "Why Do Americans and Germans Work Different Hours?" en F. Buttler et al., *Institutional Frameworks and Labor Market Performance*, Routledge Londres, 1995.
- Freeman, R. y L. Katz, "Rising Wage Inequality: The United States vs. Other Advanced Countries", en R. Freeman (ed), *Working*

experiencia de trabajo y, por ello, en esa desigualdad inciden otros factores que hay que comprender". Otros autores (Alesina y Rodrick, 1994; Galor y Zeira, 1993; Perotti, 1996; Persson y Tabellini, 1994) sostienen que existe una relación estrecha entre educación y crecimiento, que no entre educación y desigualdad.

Handel (2000), por su parte, pone en duda que el desfase entre demanda y oferta en la calificación de la fuerza de trabajo durante los años ochenta respondiera a un fuerte incremento de la demanda calificada (fruto del cambio tecnológico), sino que principalmente se debió a las deficiencias del sistema educativo para generar una oferta adecuada de trabajo calificado. Tomando como indicador la varianza del logaritmo de los salarios, Handel prueba que la desigualdad aumentó más rápidamente en la primera mitad de los años ochenta, antes de la introducción de los ordenadores y otras nuevas tecnologías que fueron difundiendo años más tarde.

En segundo lugar, los profundos cambios estructurales de la producción, el empleo y el comercio exterior no se explican exclusivamente a través del cambio tecnológico. El impacto de los avances tecnológicos sobre la productividad depende de las actividades en las que se concentran esos avances, de sus efectos difusores sobre el resto de la economía y del contexto institucional (estrategias empresariales, política económica) en el que se desarrollan. En ese sentido, para comprender algunas de las modificaciones más importantes de las últimas décadas (el avance de algunas ramas y el fuerte retroceso de numerosas industrias manufactureras, la contracción de los salarios reales, el cambio en la composición del comercio exterior y su creciente déficit, la intensa terciarización de la economía y la posición dominante de los mercados financieros) hay que considerar la importancia de los cambios tecnológicos, pero también las nuevas estrategias empresariales, las políticas económicas de los sucesivos gobiernos y otros cambios institucionales que se recogen en Bluestone y Harrison (2001), Gordon (1996), Harrison y Bluestone (1998) y Palazuelos (2000).

En tercer lugar, la intensidad con la que el aumento de la productividad se traslada a los salarios depende de las estrategias empresariales, de la estructura de los mercados (grado de oligopolización) y de las características del mercado de trabajo en cuanto al grado de sindicación, capacidad negociadora, influencia del salario mínimo y otras. Es así que, por ejemplo, la pérdida de posiciones de los grupos OPH y OMF en los IL y el aumento de las desigualdades salariales han estado influidos por factores como el declive del salario mínimo (hasta 1996),¹⁶ las estrategias antisindicales de

16. Como consecuencia de ese declive, iniciado en los años setenta y profundizado durante las administraciones republicanas y la primera de Clinton, en 1995 el salario mínimo real era 30% menor que el registrado en 1968 y, tras su mejora a partir de 1996, todavía en 2000 seguía 20% por debajo del nivel de 1968, aunque ahora sus perceptores podían compatibilizar sus salarios con los subsidios aportados por la Earned Income Tax Credit (EITC).

- under *Different Rules*, Nueva York, Russell Sage, 1994.
- Galbraith, J., *Created Unequal: The Crisis in American Pay*, Nueva York, Century Fund, 1998.
- Galbraith J. y M. Berner, *Inequality & Industrial Change*. Cambridge, Cambridge University Press, 2001.
- Galor, O. y J. Zeiera, "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, núm. 60, 1993.
- Gordon, D., *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial 'Downsizing'*, Nueva York, Free Press, 1996.
- Gottschalk, P. y T. Smeeding, "Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality", *Journal of Economic Literature*, 35, 1997.
- Gottschalk, P. y Smeeding, "Empirical Evidence on Income Inequality in Industrialized Countries", en A. Atkinson y F. Bourignon (eds), *Handbook of Income Distribution*, Nueva York, Elsevier, 2000.
- Greenspan, A., "Remarks on Income Inequality", *RF Kansas*, Jackson Hole, 1998.
- Handel, M., "Is there a Skill Crisis Trends in Jobs Skill Requirement, Technology and Wage Inequality in the United States", Jerome Levy Institute of Bard College, *Public Policy Brief*, núm. 62, 2000.
- Harrison, B. y B. Bluestone, *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*, Nueva York, Basic Book, 1988.
- Howell, D., "Information Technology, Skill Mismatch and the Wage Collapse: A perspective on the U.S. Experience", OECD, *Employment and Growth in the Knowledge, Based Economy*, París, OECD, 1996.
- Howell, D. et al., "Low Wages in the U.S. and High Unemployment: A Critical Assessment of the Conventional Wisdom", *Center for Economic Policy Analysis, New School, Working paper*, núm. 5, 1998.

las empresas, la desregulación del mercado de trabajo, la limitación de los derechos laborales de amplios segmentos del mercado de trabajo y la caída de la sindicalización de los trabajadores (Fortin y Lemieux, 1997; Levin-Waldman, 1999; Mishell y Bernstein, 1999). No es posible explicar la prolongada caída de la retribución media por hora trabajada sin considerar la acción de esos factores.

En cuarto lugar, el fuerte aumento del número de horas trabajadas actúa como una restricción para el aumento de la productividad, incluso entre los trabajos de mayor calificación, siendo ese incremento de horas un característica muy importante de la economía estadounidense. Por ello ese retroceso del ingreso por hora no guarda ninguna relación con el comportamiento de la productividad, pues no parece coherente pensar que las nuevas tecnologías sólo han incidido en la productividad del reducido segmento de empleados que ha elevado su ingreso real por hora, mientras que para la mayoría restante la eficiencia habría permanecido estancada o en retroceso. Por último, como argumentan Bluestone y Harrison (2001), a partir de la idea de R. Frank sobre el *winner-take-all society*, con frecuencia el crecimiento de las retribuciones de muchas ocupaciones –particularmente en el grupo DGE– no se corresponde con su aportación efectiva a la economía. Existe un contexto social en el que directivos, consultores, abogados, diseñadores, artistas, personal del mundo financiero y muchos otros, han conseguido el "éxito social" que respalda una posición retributiva privilegiada, por razones que poco o nada tienen que ver con su calificación profesional, sino con modas y actitudes sociales que en determinado momento son premiadas, al margen de su aportación efectiva a la actividad económica y social.

Así pues, no se trata de negar la relación que pueda existir entre el cambio tecnológico, las modificaciones en los mercados laborales y la distribución de los ingresos del trabajo. Esa relación puede explicarse de forma satisfactoria desde las teorías de Kaldor y Kalecki, ya que la expansión de la demanda y el cambio tecnológico inducen una creciente especialización hacia actividades intensivas en capital en las que se refuerza el grado de monopolio y -en ausencia de un contrapeso sindical- determinan mayores diferencias en el abanico salarial (Asimakopulos, 1975; Galbraith, 1998; Palley, 1996; Sawyer, 1985). Pero esa influencia tecnológica se entrecruza con otros factores de índole socioinstitucional y con otras actuaciones relativas a la política económica y a las estrategias empresariales, sin los cuales no se explican de forma rigurosa los motivos que concurrieron para que los salarios reales de la mayoría de los trabajadores fueran duramente castigados durante los años ochenta y la primera mitad de los noventa (Palazuelos, 2000), así como tampoco las razones por las que se produjo la expansión de ciertas actividades laborales y aumentó de manera espectacular la dispersión entre las retribuciones.

Jacobs, J. y J. Gornich, "Hours of Paid in Dual Earner Couples: The US in Cross-National Perspective", *Luxemburg Income Statistics, Working Paper*, núm. 253, marzo de 2001.

Jones, A. y Weinberg, "The Changing Shape of the Nation's Income Distribution", *Current Population Reports*, US Census Bureau, 2000.

Karoly, L., "Anatomy of the U.S. Income Distribution: Two Decades of Change", *Oxford Review of Economic Policy*, 12, núm. 1, primavera de 1996.

Katz, L. y K. Murphy, "Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors", *Quarterly Journal of Economics*, 107, 1, 1992.

Levin-Waldman, P., "Do Institutions Affect the Wage Structure?", Jerome Levy Institute of Bard College, *Public Policy Brief*, núm. 57, 1999.

Lucas, R., "Supply-Side Economics: An Analytical", *Review Oxford Economic Papers*, núm. 42, 1990.

Mishell, L. y J. Bernstein, *The State of Working America*. Nueva York, Sharpe, 1999.

Moudud, J. y A. Zacharias, "Whither the Welfare State? The Macroeconomics of Social Policy", Jerome Levy Institute of Bard College, *Public Policy Brief*, núm. 61, 2001.

Murphy, K. et al., "Wages and Technology in the United States and Canada" en E. Helpman (ed), *General Purpose Technologies and Economic Growth*, Cambridge, Mass, The MIT Press, 1998.

Okun, A., *Equality and Efficiency: The Big Trade-Off*. Washington, Brookings Institution, 1975.

Palazuelos, E., *Estructura Económica de Estados Unidos. Crecimiento y Cambio Estructural*, Madrid, Síntesis, 2002.

Palazuelos, E., "Estados Unidos: esplendor y oropel de la Nueva Economía" en E. Palazuelos y M^aJ. Vara. (coords.), *Grandes áreas de la economía mundial*, Barcelona, Ariel, 2002.

Palley, T., "Accounting for Income Inequality in the U.S.: The Role of Unions, the Minimum Wage, Unemployment, Family Structure, and International Trade", ponencia en

Conclusiones

Los indicadores que miden la distribución de la renta prueban de manera concluyente que durante las tres últimas décadas se ha producido un fuerte aumento de la desigualdad entre los hogares estadounidenses:

- Entre 1968 y 1980 el crecimiento de la renta de los hogares se desaceleró, mientras aumentaba la desigualdad en detrimento de los hogares pertenecientes a los quintiles Q23
- De 1980 a 1992 la renta tuvo un crecimiento mínimo, a la vez que se intensificó la desigualdad en perjuicio de Q234
- En el lapso 1993-2000 el crecimiento de la renta volvió a aumentar y siguió acentuándose la desigualdad contra la posición distributiva de los quintiles Q234 y de los percentiles 81-95, favoreciendo al *top-5*

El análisis revela una mayor presencia del empleo a tiempo parcial con una débil retribución, así como una creciente participación de las mujeres en la actividad laboral, cuyos ingresos medios siguen siendo considerablemente menores que los de los hombres, si bien se ha reducido en cierta medida la desigualdad retributiva entre ambos géneros. De manera simultánea se ha producido una profunda transformación de la estructura profesional y retributiva del empleo, con un fuerte predominio de los directivos-gestores-especialistas y del personal de apoyo en tareas técnicas y de ventas; los obreros especializados y subalternos, junto al personal administrativo, son las categorías que han perdido más presencia en el empleo y en los ingresos laborales. Parece lógico plantear que esas modificaciones han estado determinadas en parte por los cambios tecnológicos y que existe una relación cierta entre la dinámica tecnológica y la formación de los ingresos laborales, así como entre dichos ingresos y la distribución de la renta de los hogares.

Pero el análisis rechaza que ambas relaciones sean unívocas en la medida en que cuestiona: *a)* que la disparidad entre las rentas laborales se pueda explicar como una consecuencia de la evolución de la productividad del trabajo, y *b)* que la desigualdad entre los ingresos laborales sea el único factor que ha influido en el aumento de la desigualdad entre los hogares.

En lo que concierne a la primera cuestión, si se considera que la disparidad entre los ingresos laborales ha estado determinada por la productividad, resulta inexplicable que período a período la producción por hora trabajada haya mantenido un moderado ritmo de crecimiento, mientras que la retribución real por hora trabajada descendía de 1973 a 1995. No es posible aceptar que el cambio tecnológico sólo afectase positivamente a la minoría de empleados que aumentó su ingreso por hora trabajada, mientras que la mayoría de los empleados registraba un estancamiento o retroceso de su ingreso por hora trabajada. En primera instancia, el factor que parece más estrechamente vinculado con el crecimiento del ingreso medio de los empleados ha sido el aumento del número de horas trabajadas. Así ocurrió en 1968-1980 y con

The Macrodynamics of Inequality in the Industrialized and Developing Countries, Jerome Levy Institute of Bard College, 1999.

Palley, T., *Post Keynesian Economics*, Nueva York, St. Martin Press, 1991.

Perotti, R., "Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say", *Journal of Economic Growth*, 1, 1996.

Persson, T. y G. Tabellini, "Is Inequality Harmful for Growth?", *American Economic Review*, 84, 1994.

Sawyer, M., *The Economics of Michal Kalecki*, Londres, Macmillan, 1985.

Thurow, L., "Wage Dispersion: Who Done It?", *Journal of Post Keynesian Economics*, 21, 1, 1998.

us Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*, Washington.

us Census Bureau *Current, Population Survey*, Washington.

mayor importancia en los dos períodos posteriores: 1980-1992 y 1993-2000. Por tanto, el análisis revela que la desigualdad entre los ingresos laborales no ha respondido a motivos de eficiencia, sino que –en presencia de la dinámica tecnológica– los factores determinantes se relacionan con el cambio de las estrategias empresariales, las políticas desreguladoras, la precarización de amplios segmentos de la población empleada y otras condiciones socioinstitucionales.

En cuanto al vínculo entre los ingresos laborales y la renta de los hogares, los indicadores muestran que en el período 1968-1980 se redujo la desigualdad en la distribución de IL a la vez que aumentaba en la RMH, mientras que en los dos períodos siguientes sí se aprecia un mayor desigualdad en ambas. No obstante, esta correspondencia tampoco expresa una relación de causalidad unívoca si se tiene en cuenta que la desigualdad aumentó con más rapidez en IL que en la RMH, pero el índice *Gini* de IL siguió siendo inferior al de la RMH; así se aprecia incluso cuando sólo se consideran los ingresos laborales de los hombres cuya desigualdad es bastante mayor que en las mujeres, pero cuyo índice es menor que el de la RMH. Consecuentemente, para explicar la desigualdad de la RMH hay que contar con la notable influencia que ejercen los otros dos componentes de la renta doméstica –los ingresos de la propiedad y las transferencias públicas–, pues el ingreso medio de las rentas laborales sólo representa 60% de la renta media de los hogares 

Anexo

Índices de desigualdad (cuadros 1 y 3)

$$\text{Gini} = \frac{2}{n^2} \sum_{i=1}^n iX_i - \frac{n+1}{n}$$

$$\text{Varianza logaritmo ingreso: } \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n n(X_i - \mu)^2$$

$$\text{Desviación media logaritmo ingreso: } \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n n \left(\frac{\mu}{X_i} \right)$$

$$\text{Theil: } \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{X_i}{\mu} \ln \left(\frac{X_i}{\mu} \right)$$

$$\text{Atkinson: } 1 - \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{\mu} \right)^{1-e} \right]^{1/1-e}$$

μ : ingreso medio

n : número de hogares

X_i : ingreso del rango i

i : rango o grupo de ingreso

parámetro e : $0 \leq e \leq 1$