

## Derechos sindicales: ¿un factor de competencia?

*¿Significa el refuerzo de los derechos sindicales que se debilitan la competitividad y los atractivos para los inversores extranjeros? ¿Pone eso en peligro la lucha contra la pobreza? Las recientes investigaciones sugieren que en las economías más pobres del mundo, los derechos sindicales y las democracias fuertes producen mayores beneficios que desventajas.*

---

David Kucera

Instituto Internacional de Estudios Laborales  
OIT

---

Un aspecto clave del debate sobre los derechos sindicales y la pobreza es que dicho debate trata sobre los efectos de esos derechos en las ventajas comparativas de los países en desarrollo, especialmente en lo relativo a la competitividad comercial internacional y a atraer inversiones extranjeras directas (IED). Es decir, dentro del contexto de la mundialización a menudo se contempla el problema de los derechos sindicales y la pobreza, especialmente en la mundialización de los mercados de bienes y capital. Desde el punto de vista de muchos países en desarrollo, esos mercados mundiales brindan un potencial para contribuir al desarrollo económico, definido como un aumento del promedio de los ingresos por persona. Ha de hacerse hincapié en que en un país la dimensión de la pobreza está básicamente determinada por dos cosas: los ingresos promedio por persona y la manera en que se distribuyen los ingresos. Por lo tanto, para cualquier escenario dado de distribución de los ingresos, el aumento de los ingresos promedio por persona de un país significa menos pobreza en ese país. Examinando esto en términos de tiempo, un crecimiento económico más rápido implica una reducción más rápida de la pobreza. Con respecto a los derechos sindicales, a menudo se teme que al reforzarlos se debiliten las ventajas comparativas de los países en cuanto a su

competitividad en materia de exportaciones y a sus posibilidades de atraer IED, obstaculizando así su crecimiento económico y su lucha contra la pobreza<sup>1</sup>.

Hay dos razones principales que justifican esta preocupación. En primer lugar se sitúa la opinión generalizada por la cual las ventajas comparativas de los países en desarrollo residirían en sus bajos costos de mano de obra. Esto se basa en la idea de que la ventaja comparativa de un país está determinada por sus proporciones relativas de tierra, trabajo y capital (el principio Heckscher-Ohlin) y que los países en desarrollo tienden a tener proporciones relativamente elevadas de mano de obra con relación al capital. En consecuencia, se sostiene que los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa en la producción de artículos que requieren mano de obra intensiva como vestido, calzado, productos de cuero, juguetes y muebles. En segundo lugar, se sostiene que la existencia de derechos sindicales fuertes tendería a elevar los costos de la mano de obra de los afiliados sindicales y que, dependiendo del carácter de las relaciones laborales y de la influencia de sus efectos, los mayores costos también existirían en el caso de personas no afiliadas a sindicatos. Diversos estudios estadísticos respaldan esta cuestión. Los mismos señalan que en muchos países la existencia de derechos sindicales más fuertes está

vinculada con salarios más altos, inclusive después de haberse tomado en cuenta otros determinantes de los salarios, siendo la productividad laboral el más importante de esos determinantes. Es decir, aun cuando los derechos sindicales más fuertes pueden tender a incrementar la productividad laboral, la evidencia sugiere que en cierta medida tienden a incrementar más los salarios. Esto significa que en el país se produce un desplazamiento de los ingresos agregados, que pasan de las ganancias a los salarios. Sumando ambos factores se llega entonces a afirmar que los derechos sindicales más fuertes pueden debilitar la ventaja comparativa de los países con respecto al comercio internacional y a las IED.

Debe decirse desde el comienzo que en esta opinión hay razones subyacentes que quizás explican su persistencia. No obstante, el problema fundamental de este punto de vista es que resulta incompleto. Se concentra únicamente en los posibles efectos negativos de contar con derechos sindicales más fuertes a través de mayores costos laborales y olvida los posibles e importantes efectos positivos de contar con tales derechos. Por ejemplo, los derechos sindicales representan esencialmente democracia para los trabajadores y existe una gran relación entre la mayor fortaleza de los derechos sindicales y una democracia más sólida en el país. Y las democracias tienden a tener un rendimiento económico bastante bueno, especialmente en lo concerniente a estabilidad económica. Resumiendo su investigación sobre estas cuestiones, el economista de Harvard, Dani Rodrik, dice: «1) En las democracias los índices de crecimiento a largo plazo son más predecibles. 2) Las democracias producen mayor estabilidad en el rendimiento económico. 3) Las democracias manejan mucho mejor los choques adversos» (1997). Estos aspectos económicos positivos de la democracia se mantienen inclusive aunque los trabajadores de países más democráticos tienden a percibir mayores salarios con relación a su productividad. Exploremos algunas cuestiones en mayor detalle con respecto, en primer lugar, a las IED y, en segundo, a la competitividad comercial.

## Inversiones extranjeras directas

Con respecto a las IED, los países con derechos sindicales más fuertes tienden a tener mejores índices de riesgo para los créditos, y los inversores internacionales utilizan esos índices para determinar donde invertir. Con respecto a esto, resulta sugestivo un estudio reciente realizado entre varios centenares de gerentes de empresas transnacionales y expertos internacionales, que dieron puntuaciones de 0 a 5 – desde no importante hasta muy importante – a trece factores utilizados para determinar el país donde llevarían a cabo IED. Esos factores están clasificados por orden de importancia, desde los más importantes hasta los menos importantes, como sigue, con la puntuación dada entre paréntesis:

1. Crecimiento del mercado (4,2)
2. Dimensión del mercado (4,1)
3. Perspectivas de ganancias (4,0)
4. Estabilidad política y social (3,3)
5. Calidad de la mano de obra (3,0)
6. Entorno legal y regulatorio (3,0)
7. Calidad de la infraestructura (2,9)
8. Entorno de manufactura y servicios (2,9)
9. Costo de la mano de obra (2,4)
10. Acceso a altas tecnologías (2,3)
11. Miedo al proteccionismo (2,2)
12. Acceso a recursos financieros (2,0)
13. Acceso a materia prima (2,0)

Obsérvese que los dos factores que llevan la mayor calificación son «crecimiento del mercado» y «dimensión del mercado», representando ambos el potencial del mercado. Estas son las razones más importantes para que las IED vendan los bienes en los países donde se los produce. Esto lleva a una importante distinción entre tipos de IED. Algunas IED se destinan a la producción de bienes que luego se envían a otros países. Tales IED intentan sacar provecho de los costos laborales más bajos, siendo las zonas francas industriales el ejemplo clásico. Pero muchas IED representan más una alternativa a exportar hacia un país y buscan obtener acceso a los mercados. En el caso de tales IED, los salarios más elevados tienen su lado positivo dado que incrementan el potencial de mercado para

los bienes producidos. Por ejemplo, si un fabricante de automóviles instala una fábrica en un país para venderlos en el mercado local, los mayores niveles salariales generales del país hacen que aumente la cantidad de trabajadores que pueden comprar esos automóviles (o la cantidad de automóviles que pueden comprar). En este sentido, mayores derechos sindicales y mayores salarios crean un incentivo positivo para invertir en un país.

Tómese nota asimismo de que «la estabilidad política y social» figura en el estudio en cuarto lugar y el «costo de mano de obra» está bastante abajo en la lista, en el puesto noveno. Los resultados de este estudio sugieren que si bien los derechos sindicales se asocian con mayores costos laborales – algo negativo para las IED – pero también con mayor estabilidad – algo positivo para las IED –, los efectos positivos pueden muy bien superar a los negativos. En consecuencia, los derechos sindicales más fuertes no necesariamente tienen un efecto negativo en lo concerniente a atraer IED. Esto depende de la fuerza relativa de los factores positivos y negativos. Los análisis estadísticos de estas cuestiones muestran en realidad que los derechos sindicales más fuertes no tienen un efecto negativo en las IED, sugiriendo que los efectos positivos compensan los efectos negativos de los derechos sindicales más fuertes. Este resultado se mantiene inclusive cuando se está hablando de países en desarrollo. Esos países revisten especial importancia dado que se sostiene que sus ventajas comparativas para atraer las IED son sus bajos costos de mano de obra y que la mayor parte de la IED que están en esos países intentan sacar ventaja de esos bajos costos. Por supuesto, pueden señalarse casos en los que no se hacen inversiones extranjeras o se las retira debido a la fuerza de los sindicatos. Sin embargo, en general la evidencia empírica sugiere que esos casos no son representativos de la totalidad.

Merece ponerse énfasis en que esos análisis estadísticos no examinan simplemente si los países con derechos sindicales fuertes reciben más o menos IED. De hacerlo, se estaría brindando un panorama incompleto

e inexacto de la relación entre los derechos sindicales y las IED ya que hay muchos factores que determinan las IED, como sugiere el estudio anteriormente señalado, y se los debe tener en cuenta. Es evidente que si no existieran otros factores, todas las IED irían a los países poseedores de los peores derechos sindicales y los costos más bajos de mano de obra y, por supuesto, eso no es lo que sucede. Para dar un ejemplo a modo de ilustración, se señala habitualmente que un puñado de países en desarrollo del este de Asia reciben una gran parte de las IED que van a los países en desarrollo y que una serie de esos países tiene escasos derechos sindicales. No obstante, esos países también tienen un enorme potencial de mercado y se caracterizan tanto por su rápido crecimiento económico como por la gran cantidad de personas que viven allí. Las personas de esos países también tienden a tener niveles relativamente altos de educación, suministrando una mano de obra calificada. (Obsérvese que la «calidad de la mano de obra» se sitúa en el quinto puesto del estudio anteriormente mencionado.) Por lo tanto, gran parte de las IED destinadas a esos países se deben a esos y otros factores no relacionados directamente con los derechos sindicales.

Con respecto a las IED, existen dos planteamientos básicos, uno de ellos es conceptual y el otro, empírico. En primer lugar, no se debería pensar que los derechos sindicales más fuertes puedan originar más o menos IED de una manera tan marcada. Esto depende críticamente de la medida en que los efectos positivos de los derechos sindicales más fuertes (especialmente a través de que se realce la estabilidad económica y social) compensen los efectos negativos (especialmente a través de los costos más elevados de la mano de obra con relación a la productividad de la misma), lo que a su vez depende del tipo de IED. El debate sobre estas cuestiones tiende a concentrarse en los efectos negativos a costa de los efectos positivos. En segundo lugar, los estudios empíricos – y existen varios – muestran que los derechos sindicales más fuertes en general no afectan negativamente las IED.

## Competitividad comercial

El debate sobre derechos sindicales y comercio internacional ha sido más prominente que el debate sobre las IED. La idea de que los países con mayor competitividad comercial tienden a tener derechos sindicales más débiles puede originarse en la mayor visibilidad de las mercancías procedentes de esos países. Los más obvios son los éxitos competitivos de una serie de países del este de Asia que tienen derechos sindicales comparativamente débiles. Sin embargo, con el fin de saber si existe una relación general entre derechos sindicales débiles y mayor competitividad comercial, se deben incluir también dentro de este ámbito los países con derechos sindicales más débiles cuyas mercancías tienen menos visibilidad porque no están bien integradas en los mercados internacionales. Es decir, se debe evaluar un grupo representativo de países, especialmente considerando que existen marcados patrones regionales en cuanto a la fuerza de los derechos sindicales y la competitividad comercial. Esto da idea del valor potencial de los estudios estadísticos comparados entre países sobre los determinantes de la competitividad comercial, evaluándose en tal caso un grupo tan completo de países como sea posible.

En un estudio reciente sobre los efectos de los derechos sindicales y la democracia en el comercio internacional se hace un muestreo de 162 países y se utilizan cuatro definiciones de industrias manufactureras con alta intensidad de mano de obra y una amplia gama de indicadores de derechos sindicales. Comenzando por el comercio total, este estudio señala un fuerte resultado en el sentido de que los derechos sindicales fuertes están asociados con mayores exportaciones totales de manufacturados y que una democracia más fuerte está vinculada con mayores exportaciones totales y con mayores exportaciones totales de manufacturados. Estos resultados concuerdan con la opinión de que los derechos sindicales fuertes y la democracia realzan la competitividad en materia de exportaciones en lugar de obstaculizarla. Estos re-

sultados podrían parecer sorprendentes a la luz de los notorios éxitos de exportación de una serie de países que tienen derechos sindicales y democracias relativamente débiles, viniendo a la mente ciertos países del este de Asia. No obstante, el valor de los análisis comparados entre países es que nos dicen si la experiencia de esos países es representativa al respecto. Los resultados de este estudio en materia de comercio total y de comercio total de manufacturados sugiere, en cambio, que la experiencia del este de Asia es anómala dentro del contexto mundial más amplio. Se deben también tener presentes los fracasos menos visibles de las exportaciones de muchísimos países con derechos sindicales y democracias débiles, y que esos países se sitúan, por cierto, entre los que están menos integrados en los mercados mundiales.

Si bien estos análisis comparados entre países resultan útiles para determinar los patrones representativos, son menos útiles para ayudar a comprender por qué se dan dichos patrones y se hace necesario explicar los resultados de una correlación positiva entre derechos sindicales y democracias fuertes y rendimiento fuerte de las exportaciones. Esta necesidad se plantea especialmente dado que en estudios anteriores se observó que los derechos sindicales y las democracias fuertes están asociados con salarios más elevados, inclusive después de haberse tomado en cuenta la productividad laboral y otros determinantes salariales. Se podría esperar entonces que, siendo iguales todos los demás factores, los salarios más elevados repercutieran negativamente en las exportaciones, especialmente en el caso de las exportaciones de bienes que requieren mano de obra intensiva. En lo concerniente a esta expectativa, en el caso de los bienes que requieren mano de obra intensiva, el estudio no encuentra tal correlación positiva y sistemática con los derechos sindicales, aunque sí con la democracia. El estudio encuentra en realidad una fortísima relación entre las democracias fuertes y las elevadas exportaciones que requieren mano de obra intensiva. Esto concuerda con la opinión de que la democracia es beneficiosa para

el rendimiento de las exportaciones de manufacturas con mano de obra intensiva.

El estudio encuentra que esencialmente no hay ninguna relación entre los derechos sindicales y las exportaciones de productos fabricados con mano de obra intensiva. La relación menos positiva de las exportaciones de manufacturados con mano de obra intensiva con las exportaciones totales de manufacturados concuerda con las expectativas de que las industrias de mano de obra intensiva son especialmente sensibles a los altos salarios resultantes de la existencia de derechos sindicales fuertes. A la luz de la idea de que las ventajas comparativas de los países en desarrollo dependen de los bajos costos de mano de obra, esto sugiere que los derechos sindicales fuertes inciden especialmente en la competitividad de las exportaciones de los países en desarrollo. No obstante, el estudio no encuentra evidencias sólidas de que los derechos sindicales fuertes repercutan adversamente en las exportaciones de manufacturados con mano de obra intensiva sino más bien que esencialmente no hay ninguna relación. Merece enfatizarse asimismo que el excepcional rendimiento de las exportaciones de los países en desarrollo del este de Asia se da en toda la gama de industrias manufactureras, en las industrias de mano de obra intensiva y capital intensivo y en las que se sitúan en un punto intermedio. En la medida en que los países en desarrollo pobres procuran emular este patrón de éxito diversificado, lo que importa entonces es la relación entre las exportaciones totales de manufacturados y los derechos sindicales.

Sumando los resultados totales del comercio de manufacturados y del comercio de manufacturados con mano de obra intensiva, parecería que los efectos positivos de los derechos sindicales y las democracias fuertes compensan los negativos. En efecto, hay pruebas más sólidas de que los derechos sindicales contribuyen a la competitividad de las exportaciones que evidencias en el sentido de que las obstaculizarían; y tal competitividad de las exportaciones puede, a su vez, conducir al

crecimiento económico y a reducir la pobreza. Los efectos positivos de los derechos sindicales fuertes pueden vincularse con la mayor estabilidad económica y social de que gozan los países con derechos sindicales y democracias más fuertes, con tal estabilidad facilitando a su vez la competitividad de las exportaciones. Sin embargo, ésta es una hipótesis que requiere un examen más profundo, que podría abordarse de manera útil a través de enfoques cualitativos como los estudios de casos nacionales. Ha de señalarse también que la estabilidad económica y social es conveniente por sí misma y que tiene especial importancia para los pobres, cuyo bienestar es especialmente vulnerable en caso de haber inestabilidad. Esto sugiere que disponer de democracia y derechos sindicales fuertes supone un beneficio bastante directo para los pobres.

## Bibliografía

- Hatem, Fabrice. 1997. *International Investment: Towards the Year 2001*. Nueva York: Naciones Unidas.
- Kucera, David y Ritash Sarna. 2003. «International Trade and Freedom of Association and Collective Bargaining Rights: A Bilateral Gravity Model Approach». Instituto Internacional de Estudios Laborales.
- . 2001. «The Effects of Core Worker Rights on Labour Costs and Foreign Direct Investment: Evaluating the 'Conventional Wisdom'». Instituto Internacional de Estudios Laborales, Documento de trabajo núm. 130.
- Rodrik, Dani. 1999. «Democracies Pay Higher Wages», en *The Quarterly Journal of Economics* 114 (3): 707-738.
- . 1997. «Democracy and Economic Performance», Universidad de Harvard.

## Nota

<sup>1</sup> Si bien va más allá del alcance de este texto, cabe señalar algo muy importante: se está debatiendo en qué medida las IED contribuyen al crecimiento económico y, en consecuencia, a la reducción de la pobreza. Podría ser, por ejemplo, que las IED tuvieran lugar a raíz del crecimiento económico y no que lo originen.