

## *Remuneración al factor trabajo y distribución del ingreso en México\**

ABRAHAM APARICIO CABRERA\*\*

### RESUMEN

Este breve ensayo es un intento más por tratar de arrojar luz sobre un fenómeno social muy importante llamado distribución de ingreso. En particular estudiamos el caso de México en el periodo 1984 a 1998.

La idea central de este escrito radica en que el comportamiento de la distribución del ingreso en nuestro país depende de muchas cosas, pero una de ellas, a mi juicio la más importante, corresponde a las remuneraciones tan desiguales que perciben los factores productivos, o sea, el capital y el trabajo.

Como podremos constatar a lo largo de este texto la distribución del ingreso en nuestro país no sólo es extremadamente inequitativa sino que su tendencia en los últimos veinte años evidencia un estancamiento peligroso.

La razón de este comportamiento puede buscarse en muchos fenómenos, pero el más evidente y claro a la vista de todos es el poco peso de las remuneraciones dentro del total del ingreso nacional, es decir, de cada peso que se genera en este país las remuneraciones al factor trabajo representan sólo

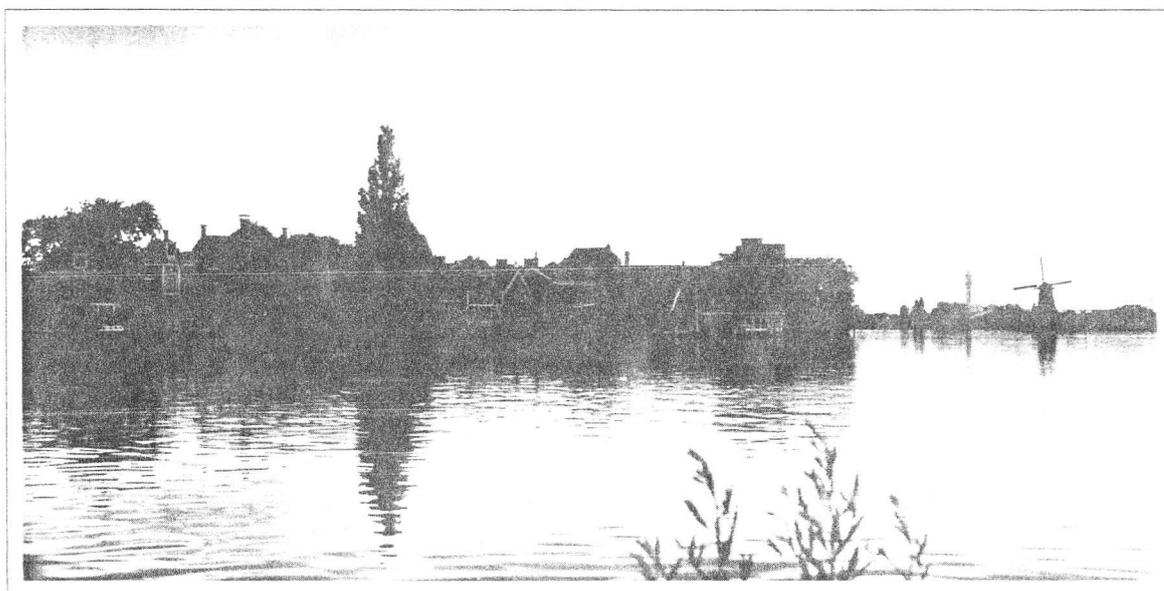
31 centavos, la ganancia del capital 60 centavos y los impuestos netos de subsidios (ganancia del gobierno) 9 centavos.

Podría pensarse que este fenómeno es privativo de países subdesarrollados con una organización social de mercado. Quizá el primer punto de esta afirmación sea cierto, pues el subdesarrollo se ha vuelto una lápida muy pesada para que los habitantes de estos países aumenten su nivel de vida.

Sin embargo, el sistema económico parece no tener nada que ver con una mala distribución del ingreso, pues la evidencia empírica demuestra que un país como Estados Unidos supuestamente no muy comprometido con las clases sociales menos favorecidas y el bienestar social (al menos no tan comprometido como dice estarlo el gobierno mexicano) tiene una alta participación de las remuneraciones al factor trabajo en el ingreso nacional, incluso, muy superior a la ganancia del capital.

### LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO

El cuadro 1 muestra el estado de la distribución del ingreso en nuestro país. En promedio durante el



periodo que va de 1984 a 1998, al decil X le corresponde 36.9% del ingreso total, mientras que los seis primeros deciles apenas acumulan entre todos 26.4% del ingreso total.

Como puede observarse, existe una alta concentración del ingreso en el decil X el cual agrupa 10% de la población de más altos ingresos. Por su parte, los deciles I a VI agrupan 60% de la población del país que percibe menos ingresos.

Recordemos que 100% de los hogares del país están ordenados en deciles (diez grupos con el mismo número de hogares) de acuerdo al nivel de su ingreso corriente total,<sup>1</sup> es decir, el decil I es el grupo de hogares de menores ingresos o sea 10% de la población de menores ingresos. Por el contrario el decil X agrupa 10% de los hogares del país de más altos ingresos.

Deciles	I a VI	VII a IX	X	Total
1984	28.9	38.7	32.4	100.0
1989	26.0	36.0	37.9	100.0
1992	25.5	36.3	38.2	100.0
1994	25.4	36.2	38.4	100.0
1996	26.9	36.5	36.6	100.0
1998	25.5	36.4	38.1	100.0
Promedio	26.4	36.7	36.9	100.0

Fuente: INEGI. Encuesta Ingreso Gasto de los Hogares. Vario

De este cuadro puede desprenderse que el ingreso en México está altamente concentrado en 10% de los hogares con mayores ingresos en todo el país. El grado de concentración es alto debido a que ni siquiera la suma de los ingresos de 60% de los hogares a nivel nacional alcanza el nivel del último decil.

La concentración del ingreso también puede apreciarse al destacar que la participación en el ingreso total de los deciles VII a IX (es decir, 30% de los hogares con ingresos elevados) es muy similar, en promedio, al porcentaje del último decil.

La teoría microeconómica nos señala un par de pruebas para observar el grado de concentración del ingreso en una economía. En realidad se trata de una sola prueba llamada curva de Lorenz, ya que la segunda, el coeficiente o índice de Gini, se obtiene de la primera.

La curva de Lorenz es una herramienta gráfica muy utilizada en el análisis empírico de la distribu-

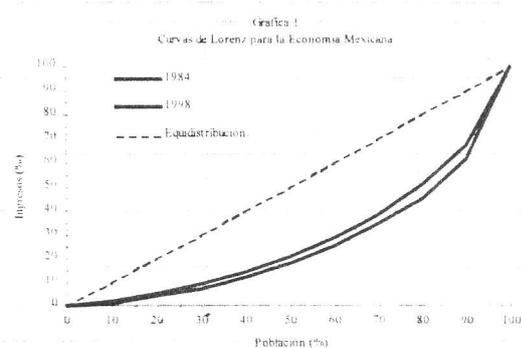
ción del ingreso que tiene por objetivo mostrar qué porcentaje de ingreso corresponde a un cierto porcentaje de la población. Si tuviéramos el caso de que a 10% de la población total le correspondiera 10% del ingreso total y a 20% de la población total le correspondiera 20% del ingreso total y así sucesivamente, tendríamos lo que se llama una línea de equidistribución.

Obviamente, no existe en ningún país del mundo una curva de Lorenz que sea una línea de equidistribución, pero la idea es que la curva de Lorenz resultante no se aleje demasiado de dicha línea imaginaria.

Sólo existen dos puntos seguros en una curva de Lorenz, un ingreso de cero no puede distribuirse y 100% del ingreso está repartido entre el 100% de la población, de ahí la famosa forma de curva exponencial ("panzona") de la curva de Lorenz.

Por su parte, el coeficiente de Gini, no es más que el área que existe entre la línea imaginaria de equidistribución y la curva de Lorenz. El índice de Gini toma valores entre cero y uno. Cuando el coeficiente se acerca a uno indica que hay mayor concentración del ingreso, y cuando el valor de dicho coeficiente se acerca a cero existe una mayor distribución igualitaria del ingreso.

La gráfica 1 y el cuadro 2 muestran, respectivamente, un comparativo de curvas de Lorenz para la economía mexicana y el índice de Gini. Como podrá observarse, existe un alejamiento de la curva de Lorenz de la línea de equidistribución de 1984 a 1998, y el coeficiente de Gini empeoró de 1984 a 1994, con una leve mejoría en 1996.<sup>2</sup>



Fuente: INEGI (1984, 1998) Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares.

	Total	Monetario	No Monetario
1984	0.4250	0.4535	0.5476
1989	0.4694	0.4889	0.5921
1992	0.4749	0.5086	0.5404
1994	0.4770	0.5137	0.5335
1996	0.4558	0.4889	0.5280

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares. Varios años.

Estas dos herramientas, curva de Lorenz y coeficiente de Gini, muestran claramente que en los años que cubre el periodo de 1984 a 1998 el ingreso en nuestro país se ha concentrado en una pequeña parte de la población, al menos eso es lo que sugieren los datos oficiales.

### LAS CAUSAS DE LA MALA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Ahora trataremos de explicar a qué se debe que el ingreso se distribuya tan inequitativamente entre la población de México. Lo primero que debemos tomar en cuenta es la participación del factor trabajo y del capital en la renta nacional, con el fin de saber qué factor productivo está siendo mejor remunerado.

Utilizando datos del Producto Interno Bruto (PIB) calculado por el método de la renta<sup>3</sup> reproducidos en el cuadro 3, vemos que los salarios pagados a los no dueños de medios de producción representan, en promedio de 1988 a 1997, 31.2% del PIB, mientras que los beneficios para los dueños de los medios de producción son del orden de 59.8% del PIB.

El restante 9% corresponde al ingreso del gobierno por impuestos una vez descontados los subsidios.

De este modo, podemos decir que en México, las remuneraciones a los trabajadores participan con 30% en el PIB mientras que a los dueños de los medios de producción les toca 60% de la renta total. A primera vista no sabemos si estas proporciones son buenas o malas, justas o injustas, sólo sabemos que los capitalistas ganan más que los asalariados.

Para darnos una idea mejor de la calidad de estos porcentajes podemos comparar las cifras de México con las de otro país, digamos Estados Unidos. El vecino del norte se supone que es un país en el cual existe una distribución de la riqueza más o menos justa entre sus habitantes, pero dada su calidad de país industrializado también es de suponer que el capital sea el factor productivo más importante y por lo mismo el mejor remunerado.

El cuadro 4 muestra el PIB por el método de la renta en los Estados Unidos. Este cuadro revela que las remuneraciones a los trabajadores, en promedio durante el periodo que va de 1983 a 1996, representan 58.3% de la renta nacional, en tanto que la ganancia del capital alcanza 21.7% del ingreso de todo el país.

No deja de ser sorprendente que en el país más capitalista del mundo, los trabajadores, es decir, los no dueños del capital, sean los que se queden con una mayor proporción de los ingresos generados en el plano nacional. Aun sumando el componente de la depreciación, el cual podría entenderse como un ahorro de los dueños de los medios de producción,

(Porcentaje)				
	PIB Total	Remuneración de asalariados	Impuestos netos de subsidios	Excedente bruto de operación
1988	100.0	29.8	8.5	61.7
1989	100.0	29.5	8.7	61.8
1990	100.0	29.5	9.0	61.5
1991	100.0	30.9	9.1	60.0
1992	100.0	32.9	9.2	57.9
1993	100.0	34.7	8.7	56.6
1994	100.0	35.3	8.5	56.1
1995	100.0	31.1	9.0	59.9
1996	100.0	28.9	9.4	61.7
1997	100.0	29.6	9.9	60.5
Promedio	100.0	31.2	9.0	59.8

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales.

Cuadro 4						
PIB por el Método de la Renta en Estados Unidos						
(Porcentaje)						
	PIB TOTAL	REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS	EXCEDENTE DE OPERACIÓN	CONSUMO DE CAPITAL FIJO	IMPUESTOS INDIRECTOS MENOS SUBSIDIOS	DISCREPANCIA ESTADÍSTICA
1983	100.0	58.2	20.4	13.6	7.2	0.6
1984	100.0	57.8	22.4	12.7	7.3	-0.2
1985	100.0	58.0	22.1	12.4	7.4	0.0
1986	100.0	58.2	21.3	12.5	7.2	0.7
1987	100.0	58.8	21.7	12.4	7.1	0.0
1988	100.0	58.9	22.5	12.3	7.1	-0.7
1989	100.0	57.9	22.3	12.2	7.2	0.4
1990	100.0	58.4	21.9	12.1	7.3	0.4
1991	100.0	58.4	21.3	12.2	7.7	0.3
1992	100.0	58.4	20.9	12.1	7.7	1.0
1993	100.0	58.1	21.1	11.8	7.8	1.2
1994	100.0	57.8	21.5	11.8	7.9	1.0
1995	100.0	58.2	22.0	11.3	8.0	-0.5
1996	100.0	58.7	22.6	11.2	7.9	-0.4
Promedio	100.0	58.3	21.7	12.2	7.5	0.3

Fuente: OCDE, Indicadores Económicos.

el excedente bruto de operación en Estados Unidos, o sea, la ganancia del capital, apenas alcanzaría 34% de la renta nacional.

Yendo más allá todavía, algunos autores norteamericanos sostienen que en su país (Estados Unidos) la participación de las remuneraciones al factor trabajo alcanza incluso una cifra superior a 70% en el PIB total, mientras que la participación de los beneficios (renta de empresarios, renta de la tierra e intereses netos) representa menos de 30% de la renta generada en un año.<sup>4</sup>

Como podemos darnos cuenta, la situación de la participación de los factores productivos en el PIB es totalmente la opuesta entre México y Estados Unidos. Este fenómeno seguramente tiene mucho que ver en la explicación de los niveles de riqueza entre los habitantes de un país y otro, así como en la inequitativa distribución de la renta en México que toma forma física en 40 millones de pobres.

Este fenómeno exige ser investigado más a profundidad, misión que desafortunadamente escapa del alcance de este breve ensayo. Sin embargo, podemos poner sobre la mesa algunas posibles explicaciones de tan desolador panorama en cuanto a la distribución del ingreso en nuestro país.

Una primera idea que se viene a la mente es aquella que sostiene que en el vecino país del norte el poder adquisitivo de los salarios percibidos por los trabajadores es muy alto, en tanto que en México los salarios reales se han deteriorado de una manera lastimosa. Esta idea, a mi juicio, es la razón principal de la mala distribución del ingreso imperante en México.

Sin embargo, éste hecho se ve reforzado con una segunda idea, la cual sugiere que en México son muy pocas las personas ocupadas como empresarios (quienes se llevan la mayor parte del ingreso) en tanto que existe un gran número de habitantes

Cuadro 5

Población Ocupada por Posición en el Trabajo	
(Porcentaje)	
Población Ocupada	100.0
Empleado u Obrero	52.1
Jornalero o Peón	8.8
Patrón o Empresario	3.2
Trabajador por su Cuenta	26.2
Trabajador Familiar sin Pago	9.1
No especificado	0.7

Fuente: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1997, INEGI.

ocupados como asalariados por carecer de medios propios de producción.

Si esto es cierto, la solución a la mala distribución del ingreso es muy sencilla: por un lado hagamos que los salarios reales aumenten y por otro lado demos las facilidades para que cada vez más mexicanos puedan trabajar como empresarios, es decir, como dueños de sus propios negocios.

da, en tanto que sólo 3.2% de la población son empresarios, mientras que 26.2% son trabajadores por su cuenta los cuales no necesariamente trabajan en un negocio suyo o de propiedad familiar.

Estos datos evidencian que la gran mayoría de la población ocupada se desempeña como asalariado confirmando que este fenómeno es clave en el problema de la distribución del ingreso en nuestro país.

**Cuadro 6**

<b>Población ocupada por nivel de ingreso</b>	
(Porcentaje)	
Población Ocupada	100.0
No Recibe Ingresos	11.5
Menos de 1 Salario Mínimo.	19.4
De 1 hasta 2 Salarios Mínimos.	29.5
Más de 2 hasta 5 Salarios Mínimos	25.2
Más de 5 Salarios Mínimos.	9.5
No especificado	4.9
Fuente: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1997. INEGI.	

No se trata de quitarle al actual empresario sus medios de producción y repartirlos entre todos los trabajadores, se trata de crear más empresarios, más empresas, de modo que la riqueza antes de ser redistribuida primero sea generada.

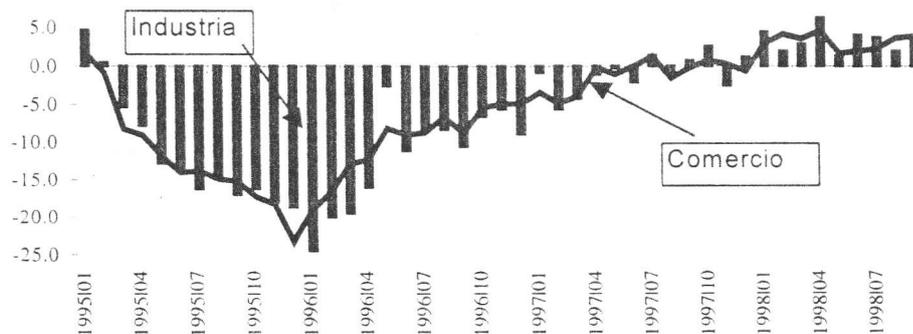
Pero veamos si estos argumentos pueden ser ciertos. El cuadro 4 muestra que la clase trabajadora de nuestro país representa 70% de la población ocupa-

pues una pequeña fracción del ingreso total tiene que ser repartido entre una gran cantidad de población.

La otra razón importante del problema de la distribución del ingreso en México es la cuantía de las remuneraciones que reciben los asalariados. Echemos un vistazo a las cifras para tener una idea del comportamiento de las remuneraciones en nuestro país.

**Gráfica 2**

Tasa de Crecimiento Real Anual de las Remuneraciones



Fuente: INEGI. Banco de Información Informática.

El cuadro 5 muestra los niveles de ingreso de la población ocupada. Ahí puede verse que 60.4% de los ocupados en el sector formal de la economía recibe entre 0 y 2 salarios mínimos, 25.2% de los ocupados percibe entre 2 y 5 salarios mínimos, y sólo 9.5% de los que tienen un empleo formal ganan más de 5 salarios mínimos.

Nada tendría de malo ganar dos veces el salario mínimo, siempre y cuando éste alcanzara para proporcionar a quien lo recibe un nivel de vida digno, ya no relajado. Con este tipo de remuneraciones es imposible pretender que su participación en el PIB sea mayor a 30% que actualmente representa.

Las remuneraciones reales promedio por persona ocupada en la industria manufacturera y en el comercio al mayoreo cayeron casi 25% en 1995 y no fue sino hasta 1997 cuando empezaron una incipiente recuperación como lo muestra la gráfica siguiente.

El lento ritmo de crecimiento de las remuneraciones se ejemplifica perfectamente con las remuneraciones reales en el sector manufacturero, las cuales han crecido, en promedio, a una tasa anual de 1.1% en el periodo que abarca desde 1980 hasta 1995. Es decir 15 años donde el poder adquisitivo de los trabajadores se ha visto mermado.

Y para comprender la razón de la abismal diferencia que existe acerca del peso de las remuneraciones al trabajo en el PIB entre México y Estados Unidos, basta observar cuánto gana un trabajador en México y cuánto gana en otros países en la misma industria.

La gráfica 3 muestra que en Estados Unidos un trabajador en la industria manufacturera gana 12.1 dólares por hora trabajada, en Alemania 15.9 dólares, en Japón 30.3 dólares y en México únicamente 2.4 dólares por hora.

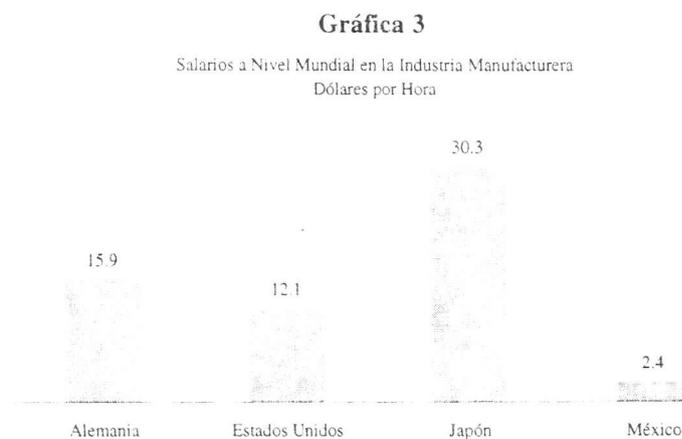
### CONCLUSIONES

Del análisis de todo lo anterior, es evidente que la distribución del ingreso en nuestro país no puede aspirar a ser más equitativa o justa mientras los trabajadores, que son el grueso de la población ocupada, no perciban mejores remuneraciones de modo que su participación en la renta nacional se incremente de manera sustancial.

La distribución del ingreso, entonces, no es un problema de empleo, pues de nada sirve que se creen millones de plazas de trabajo cada año si lo que se paga en esos puestos no alcanza para vivir dignamente.

Es evidente que la gran mayoría de la población ocupada no posee medios de producción, por lo que tiene que vender su fuerza de trabajo en un mercado laboral donde los salarios reales se deterioran cada vez más. En sí mismo, no tiene nada de malo que la mayoría de la población se desempeñe como trabajador y no como empresario, sino que las remuneraciones a los trabajadores sean cada vez menores en términos reales.

Esto nos lleva a pensar que el problema de la distribución del ingreso en nuestro país podría solucionarse si las remuneraciones reales fueran más elevadas, lo que se puede conseguir siendo más productivos.



• Fuente: INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1996.

Para que los trabajadores sean más productivos un país debe educar y capacitar a su mano de obra y procurar el progreso tecnológico. Lamentablemente en nuestro país la educación de los trabajadores y el gasto en investigación y desarrollo no son suficientes para colocarnos en los estándares internacionales. En Estados Unidos el gasto del gobierno en investigación y desarrollo alcanza el 2.58% PIB mientras que en México tan sólo 0.31% del PIB. A esto hay que agregar que la economía de Estados Unidos es unas 20 veces más grande que la mexicana.

Finalmente, la solución al problema de la distribución del ingreso podría venir también del lado de las facilidades para crear nuevas pequeñas empresas, lo que daría la posibilidad que cada vez más personas que actualmente se desempeñan como trabajadores pudieran aspirar a ocuparse como empresarios o patrones de un negocio por humilde que éste pudiera ser en un principio.

Recordemos que el capital es el principal factor productivo en una economía moderna llena de sofisticación tecnológica, y que por lo mismo, mientras más posibilidades existan de que todos puedan acceder a ese capital, habrá más oportunidad para que la riqueza que se genere sea más equitativamente distribuida por el mercado, y de este modo el Estado tendrá que meter las manos mucho menos para redistribuir el ingreso entre los distintos grupos de la sociedad. En conclusión: salarios más altos y más empresas.

## Referencias

\* Tomado con autorización del autor de su libro *Teoría microeconómica con aplicaciones a la economía mexicana* próximo a publicarse.

\*\* Profesor de Asignatura Facultad de Economía, UNAM.

<sup>1</sup> El ingreso corriente total es la suma de éste más la del ingreso corriente no monetario. Así pues, el *ingreso corriente total* son las percepciones en efectivo o en especie que recibieron los miembros del hogar a cambio de la venta de su fuerza de trabajo a una empresa, institución o patrón, así como el ingreso en efectivo o en especie de un negocio agropecuario o los rendimientos derivados de cooperativas de producción, propiedad de algún miembro del hogar. Se incluyen los alquileres, intere-

ses, dividendos, y regalías derivados de la posesión de activos físicos o no físicos, transferencias recibidas que no constituyeron un pago por trabajo, y otros ingresos corrientes percibidos. Por su parte, el *ingreso corriente monetario*, son las percepciones que recibieron los miembros del hogar por remuneraciones, renta empresarial, cooperativa de producción, renta de la propiedad, transferencias y otros ingresos monetarios. Finalmente, el *ingreso corriente no monetario* es una estimación realizada por los miembros del hogar de los productos y servicios tomados de su propio negocio para autoconsumo, recibidos a cambio de un trabajo realizado, de regalos de otra persona no miembro del hogar, y del alquiler de vivienda que se hubiera pagado si habitaban vivienda propia. Cf. INEGI (1996) *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*.

<sup>2</sup> Al momento de escribir este artículo el INEGI no había puesto a disposición del público en general los resultados desglosados de todos los deciles para 1998 únicamente dio a conocer en un comunicado de prensa los resultados agrupados de los deciles I a VI, VII a IX y X. Por esta razón, la curva de Lorenz de 1998 sólo tiene dos valores reales: 60% de la población percibe 25.5% del ingreso y 90% de la población percibe 61.9% del ingreso. Los valores de los deciles restantes fueron calculados por el autor a modo de obtener una curva de Lorenz representativa, por tal motivo, no es recomendable hacer el cálculo del índice de Gini basados en esta curva.

<sup>3</sup> El método de la renta o de las remuneraciones, como su nombre lo indica, es la forma de contabilizar la producción nacional de bienes y servicios a través de la remuneración a los factores que intervinieron en la producción, es decir, se suman los salarios pagados y los beneficios que reciben los dueños de los medios de producción Hall, R. y Taylor, J. (1991). *Macroeconomics*, WW Norton & Co. 3th. Edition, Nueva York, USA.

<sup>4</sup> Hall, R. & Taylor, J. *op. cit.* p. 125.

## BIBLIOGRAFÍA

- Hall, R. y Taylor, J. (1991). *Macroeconomics*. WW Norton & Co. 3th. Edition. New York, USA.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*, 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.
- , *Banco de Información Económica*, www.inegi.gob.mx.
- , *Cuaderno de Información Oportuna*, varios meses.
- , *Indicadores de Empleo y Desempleo*, varios meses.
- , *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, 1996, 1997.