

LA DINÁMICA DE LA
DISTRIBUCIÓN
FACTORIAL DEL INGRESO
EN MÉXICO:
UN ANÁLISIS
POR SECTORES
INSTITUCIONALES*

CÉSAR ARMANDO SALAZAR

Investigador del Instituto
de Investigaciones
Económicas (IIEc)
de la UNAM

RESUMEN

El artículo analiza la distribución factorial del ingreso. Explica la caída de largo plazo de la participación de los salarios en el producto. Su base empírica son las cuentas por sectores institucionales de la economía mexicana. Después de una breve revisión de la literatura especializada, se presentan los hechos estilizados y las particularidades del caso de México. El artículo aborda por último el bajo poder de negociación de los trabajadores y el papel determinante que en ello juega en la extensión del sector informal en nuestro país.

ABSTRACT

The article analyzes the factorial distribution in Mexican economy. It explains the long fall in the share of wages in the product. Its empirical basis is the accounts by institutional sectors. After a brief review of the previous literature, the article discusses the facts and the particularities of Mexico's case. Lastly, it addresses the low bargaining power of workers and the determining role played by the extension of the informal sector in our country.

* Investigación realizada gracias al programa UNAM-PAPIIT IN302621.

Introducción

A partir de la Gran Recesión que padeció la economía mundial en 2008-2009, se reabrió un debate en la literatura sobre el papel que juega la desigualdad del ingreso en el crecimiento y el desarrollo económicos en el largo plazo. Lo interesante de este debate es que en él participaron, a diferencia de otros momentos, organismos internacionales como la OECD (2018) y el IMF (2018), reconociendo la necesidad de propiciar un crecimiento económico equilibrado, donde haya una distribución equitativa del ingreso y con responsabilidad ambiental, lo que han llamado “crecimiento inclusivo”. De hecho, desde el *staff* del IMF se demostró que una redistribución del ingreso a favor de los primeros deciles, favorece un mayor crecimiento económico sostenido (Ostry, *et al.*, 2014).

En este contexto, nuevos estudios teóricos y empíricos comenzaron a examinar la importancia de la distribución factorial del ingreso para explicar el incremento de la desigualdad, probando que los cambios en la distribución factorial del ingreso a favor del capital han llevado a una mayor desigualdad en los países (Álvarez, *et al.*, 2021).

No obstante, se siguen estudiando los elementos que determinan la distribución, y dilucidando las políticas que llevarían a una redistribución del ingreso a favor de los trabajadores. En nuestra opinión, ese debate no puede ser general, y deben considerarse las particularidades del país que se estudia.

Por ello, el propósito de este trabajo es analizar la dinámica de la distribución factorial del ingreso y explicar la caída de la participación de los salarios en el producto en el largo plazo en México. A partir del estudio de las cuentas por sectores institucionales, definiremos el papel que juegan los ingresos mixtos en la definición de la distribución factorial del ingreso en nuestro país.

Este artículo se divide en cuatro apartados adicionales a esta introducción. En el siguiente, estudiamos las controversias teóricas respecto a la distribución factorial del ingreso y, posteriormente, analizamos los

hechos estilizados y las particularidades de la distribución para el caso mexicano, utilizando para ello las cuentas por sectores institucionales.

En el tercer apartado discutimos qué determina la caída en la participación de los salarios en el producto, retomando trabajos que se han realizado para México, y argumentando, posteriormente, que el bajo poder de negociación de los trabajadores, resultado del tamaño del sector informal de nuestro país, determina la redistribución del ingreso a favor del capital. Finalmente, se presentan las conclusiones.

La distribución factorial del ingreso en el pensamiento económico

La creación de valor y su distribución entre los factores productivos, trabajo, capital y tierra, fueron los primeros objetos de estudio de la economía política clásica;¹ la distribución se dispone en los siguientes términos: los trabajadores reciben un salario que está determinado por la cantidad de bienes necesarios para su subsistencia y reproducción en el largo plazo (la teoría del fondo de salarios); los propietarios de la tierra reciben una renta, la cual se determina por las condiciones de productividad (la teoría de la renta diferencial); en tanto que, los capitalistas reciben beneficios como un residual después de haber determinado los dos primeros (Blaug, 2007; Dobb, 1973).

Con la evolución del pensamiento económico se cuestionó en dos vertientes esta visión sobre la distribución factorial del ingreso.

Por un lado, desde la perspectiva del pensamiento económico convencional –con la denominada revolución marginalista en la década de los setenta del siglo XIX– se debatió el hecho de que existieran tres teorías distintas para explicar un mismo fenómeno relevante en la teoría económica: la remuneración de los factores productivos; de tal forma que debía existir una misma explicación para el mismo fenómeno, la cual fue

1 De hecho, en el prólogo de *Los Principios de economía política y tributación*, David Ricardo (1817) indica que “Determinar las leyes que regulan esta distribución es el principal problema de la Economía Política”.

encontrada en términos de la productividad marginal de cada factor de la producción, siempre bajo condiciones de competencia perfecta en el mercado de productos y de trabajo (Blaug, 2007; Dobb, 1973).

Así, bajo supuestos sumamente restrictivos y grandes generalizaciones, en el enfoque neoclásico la distribución está determinada por la aportación en el margen de cada uno de los factores en el proceso productivo, por lo que la desigualdad del ingreso entre ellos no es un tema relevante de análisis económico, ya que la remuneración, en última instancia, es explicada por su propia productividad. Entonces, el grado de desigualdad dependería de factores externos, tales como el cambio técnico o las tendencias globales de la integración comercial.

Bajo este marco de análisis existe un consenso: resulta inevitable cierto grado de desigualdad entre la remuneración de los factores productivos, por lo que algunos grupos concentran en promedio una mayor cantidad de ingresos y de riqueza, y así se explica la estabilidad en el reparto de la renta entre beneficios y salarios como consecuencia del lento despliegue y el carácter neutral del cambio tecnológico (Galbraith, 2016 y 2001).

“Un crítico severo podría decir que la economía neoclásica logró en efecto una generalidad mayor, pero sólo porque se planteó interrogantes más fáciles” (Blaug, 2007: 324).

Por otra parte, en el pensamiento económico heterodoxo, la distribución factorial del ingreso encuentra explicaciones alternativas. En primera instancia se rechaza que la remuneración de los factores dependa de su productividad marginal, debido a que existen fenómenos de carácter institucional que limitan la determinación por esa vía. Uno de ellos, fundamental, es el distinto poder de negociación entre trabajo y capital.²

En sus primeros trabajos, Karl Marx indicaba: “El salario está determinado por la lucha abierta entre capitalista y obrero. Necesariamente triunfa el capitalista. El capitalista puede vivir más tiempo sin el obrero,

2 Marx explica conjuntamente la renta de la tierra y los beneficios (Kaldor, 1955-1956).

que éste sin el capitalista.” De esta frase deriva una idea fundamental, el capital se impone al trabajo, ya que es capaz de acumularse, en tanto que un día perdido de trabajo ya no se puede recuperar y eso implica grandes costos para los trabajadores. “El trabajo es la vida, y si cada día no se cambia por alimentos, la vida sufre y pronto perece” (Wheen, 2015: 84-86).³

Con esta reacción a la explicación de la economía política clásica de la distribución factorial, se incorporan elementos no considerados previamente, como que, dada la naturaleza tanto del trabajo como del capital, existe entre ellas una asimetría que no tiende a disminuir, si no es mediante una protección institucional al trabajo, y que, por el contrario, si esta protección no existe o se debilita, la asimetría se exagera.

Desde esta perspectiva, Kalecki (1954) analiza la dinámica de la distribución con base en dos elementos: el grado de monopolio y las decisiones de gasto (consumo e inversión) de los empresarios. Bajo un marco de competencia imperfecta en el mercado de productos, las empresas determinan sus precios aplicando un margen sobre sus costos, el cual, dependiendo de la magnitud, refleja el poder de mercado que tiene esa empresa. La participación de los salarios en el producto tiene una relación inversa con este grado de monopolio.⁴ A su vez, los beneficios están determinados por las decisiones de gasto capitalista,⁵ de allí la expresión de que los capitalistas ganan lo que gastan (Kalecki, 1954: 47).

De acuerdo con este planteamiento, la distribución factorial del ingreso no depende, entonces, de la productividad y mucho menos el beneficio es un residual después de haber determinado el monto de los salarios, sino al contrario, dadas las decisiones de gasto e inversión capitalista, la

3 El autor cita “Notas desde París” de Marx.

4 El otro componente que determina la participación de los salarios en el producto es la relación de materias primas a salarios. Cada uno de estos elementos, el grado de monopolio y la relación de materias primas a salarios, tiene un comportamiento inverso dependiendo de la fase del ciclo que se enfrente, por lo cual, el autor llega a la conclusión que la participación de los salarios en el producto es relativamente estable (véase, Kalecki, 1954, capítulo 2).

5 Véase Kalecki (1954) capítulos 3 y 4.

determinación de las ganancias provoca que los salarios reales tengan que ajustarse (Kalecki, 1954: 63).

La teoría también fija límites en la distribución. Kaldor (1957), analiza la participación máxima de los beneficios y los salarios indicando situaciones que denomina como “marxistas” o “keynesianas”, en virtud de que están determinadas por una distribución en la cual los salarios apenas son los de subsistencia y los beneficios se encuentran a su nivel superior; o en donde los beneficios apenas permiten que los capitalistas tomen decisiones de inversión y los trabajadores obtienen una mayor participación del ingreso, dado que existen condiciones cercanas al pleno empleo y mayor poder de negociación de los trabajadores (Kaldor, 1957: 608-609).

Si bien es cierto que Kaldor rechazaba la relevancia de la tasa de interés para explicar los niveles de beneficio,⁶ es Piero Sraffa quien incorpora el papel de la rentabilidad financiera en la determinación de la tasa de beneficios, y en última instancia de la distribución. En su modelo, este autor indica que el salario real no puede ser una variable independiente (como lo supone la teoría del fondo de salarios), por el contrario, es la variable residual después de haber establecido el nivel de beneficio objetivo con base en el nivel de la tasa de interés monetaria, la cual es un referente de ganancia financiera (Sraffa, 1960: 55-56).

De esta forma, se refuerza el que los beneficios no sean concebidos como un residual, sino que existen elementos institucionales que los determinan, en este último caso la rentabilidad financiera.

Para cerrar este apartado, es importante identificar que existen particularidades en la distribución del ingreso en países en desarrollo, por el papel que nos corresponde en la división internacional del trabajo. A finales de la década de 1950, Prebisch (1949) indicaba que, dada la distinta naturaleza de los bienes producidos en los países centrales y periféricos, los trabajadores de estos últimos países ni siquiera podrían apropiarse de los incrementos de su propia productividad, ya que el precio de los

6 Véase Kaldor (1957), p. 602, nota al pie 1.

productos primarios se rezaga respecto a los bienes manufacturados. En la actualidad es claro que, si bien la naturaleza en el intercambio internacional de mercancías y servicios no es como solía ser después de la Segunda Guerra Mundial, el principio se mantiene y los trabajadores de los países periféricos, o en desarrollo, arrastran condiciones de mayor precariedad que los de los países industrializados.

Hechos estilizados sobre la distribución factorial del ingreso en México

En la sección precedente estudiamos la evolución y distintas visiones sobre qué determina la distribución factorial del ingreso. Nuestro propósito ahora es analizar la participación de las remuneraciones tanto del trabajo como del capital en la economía mexicana en las recientes décadas, y para ello haremos uso de estadísticas de Cuentas de Nacionales del país, y de la Organización Internacional del Trabajo, para tener referentes internacionales.

De acuerdo con la metodología de cuentas nacionales, se puede arribar al producto interno bruto de tres formas: por el lado de la oferta, mediante la suma de los valores agregados brutos de cada sector productivo; por el lado de la demanda; y, finalmente, por los ingresos de los factores productivos, es decir, la remuneración de asalariados, excedente bruto de operación (que es la remuneración al capital), ingresos mixtos, subsidios e impuestos. Así son presentadas por el INEGI.

En la tabla 1 mostramos las estimaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) del ingreso laboral de Argentina, Brasil, Corea del Sur, Noruega, Estados Unidos y México, para hacer una primera comparación que sirva de punto de partida.

Como puede observarse, los ingresos laborales de nuestro país son los más bajos del grupo de países seleccionados, en el cual se incluyen otros dos países latinoamericanos. El promedio para México en el perío-

do 2008-2019 fue 34.9%, mientras en Argentina, con todo y las grandes fluctuaciones, es de 55%, Brasil casi 60%, Corea del Sur 57%, Noruega el 50%, y Estados Unidos casi 59%. Por supuesto, en cada uno de los casos, la contraparte es la remuneración del factor capital, es decir, el excedente bruto de operación (EBO), por lo que, en primera instancia, México, al ser el país con la menor proporción de ingresos laborales como porcentaje del PIB, también es el que tendría una mayor remuneración al capital.

Tabla 1
Ingresos laborales como porcentaje del PIB

Estimaciones de la Organización Internacional del Trabajo						
	Argentina	Brasil	Corea del Sur	México	Noruega	Estados Unidos
2008	45.9	57.5	58.3	35.9	46.2	60.9
2009	50.2	59.3	57.6	37.6	51.9	59.7
2010	49.3	57.8	55.4	35.8	49.1	58.8
2011	52.3	58.3	56.1	35.3	46.9	58.7
2012	57.0	57.9	56.8	34.9	46.7	58.5
2013	58.9	59.1	57.1	35.6	48.7	58.0
2014	59.7	59.4	57.7	34.9	50.3	58.1
2015	59.1	61.9	57.7	34.7	52.0	58.6
2016	59.8	62.1	57.4	33.9	53.8	58.4
2017	59.2	61.9	57.1	33.1	51.7	58.4
2018	55.9	61.3	58.2	33.4	50.2	58.3
2019	53.4	61.4	58.5	33.4	52.9	58.2
Promedio	55.1	59.8	57.3	34.9	50.0	58.7

Fuente: ILOSTAT.

En la tabla 1, también puede observarse que los ingresos laborales en Estados Unidos y México tienen una tendencia decreciente entre 2008

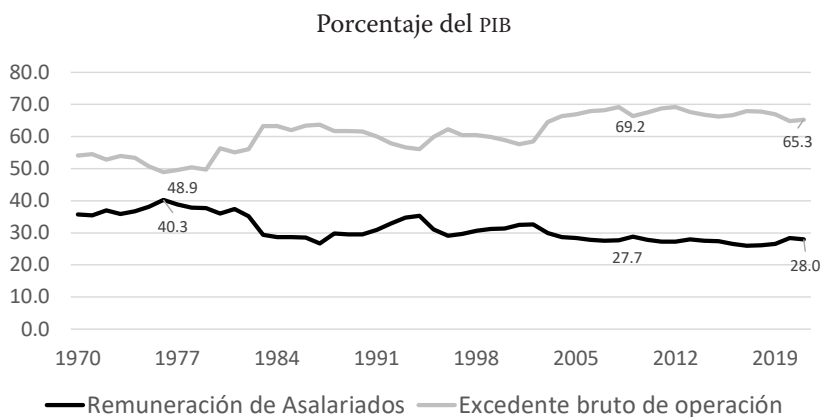
y 2019. En las figuras 1 y 2, se muestran las remuneraciones de asalariados y el excedente bruto de operación, como participación del PIB, para México y Estados Unidos en el período 1970-2021.

Dos hechos pueden reconocerse de inmediato: el primero, la tendencia decreciente de largo plazo en la participación de las remuneraciones en el producto, y la contraparte de que el EBO tiene una tendencia ascendente.

El segundo hecho, las magnitudes de las remuneraciones y el EBO en ambos países. Mientras que en Estados Unidos las remuneraciones de asalariados en 2021 representan 53.8% del PIB, en México son de apenas 28%. En tanto que el EBO en el primer país es de 38.9%, y en el nuestro 65.3%

Figura 1

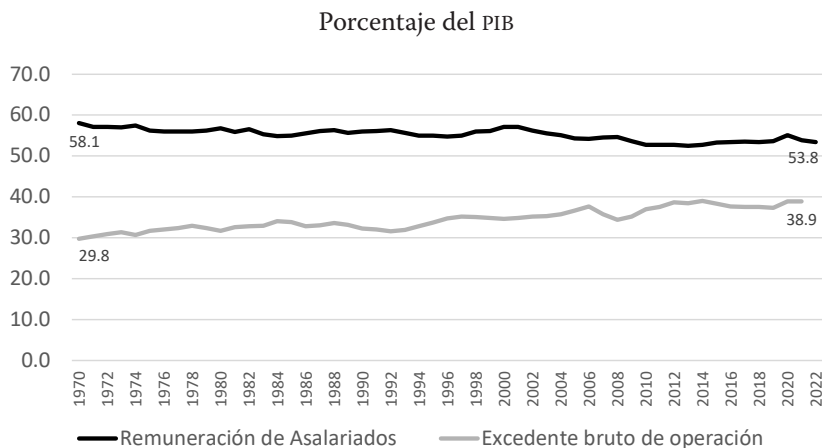
México: Remuneración de asalariados y Excedente bruto de operación, 1970-2021



Fuente: elaboración propia con base en: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, bases: 1980, 1993, 2013.

Figura 2

Estados Unidos: Remuneración de asalariados y Excedente bruto de operación, 1970-2021



Fuente: elaboración propia con base en: BEA, National Income and Product Accounts, Table 1.10. Gross Domestic Income by Type of Income.

Además de la evidente tendencia de largo plazo en la distribución del ingreso en contra de los salarios, las magnitudes entre un país y otro son diametralmente distintas. Y la pregunta que debemos formular entonces es: ¿qué se encuentra detrás de este comportamiento de la distribución?

Para responder esa pregunta, en primer lugar, nos proponemos analizar la dinámica de la distribución factorial del ingreso a nivel de sectores institucionales.

Los sectores institucionales de la economía son: las sociedades no financieras; las sociedades financieras; los hogares; el gobierno general; y las sociedades sin fines de lucro;⁷ estos sectores aportaron 44.6, 5.3, 34.4, 8.8 y 0.9%, del valor agregado bruto total en el 2021, respectivamente; el resto son los impuestos netos.

⁷ Para una definición precisa de los sectores institucionales puede consultarse (INEGI, 2020).

En las tablas A-1 y A-2, las cuales se presentan en el anexo, se observa la distribución tanto de las remuneraciones totales, como del excedente bruto de operación, entre los sectores institucionales ya indicados. La aproximación de cada uno de ellos está muy relacionada con su naturaleza y el peso que tienen en la generación de valor agregado; sin embargo, el primer elemento que debemos considerar es el papel del sector institucional de los hogares, no sólo por su aportación al valor agregado total, sino porque explica alrededor de 20% tanto de las remuneraciones totales para asalariados, como del excedente bruto de operación.

El origen de este hecho es el gran tamaño del sector informal de la economía, y que se contabiliza en el excedente bruto de operación del sector de los hogares, particularmente en la cuenta de ingresos mixtos; estos últimos no son remuneraciones del factor trabajo (estos negocios no guardan una relación de trabajo asalariado), pero al mismo tiempo no son remuneración de capital, ya que son unidades en las cuales no pueden diferenciarse las contabilidades del hogar y de los negocios, y que, de acuerdo al INEGI, representan casi 30% de la población ocupada de nuestro país.⁸

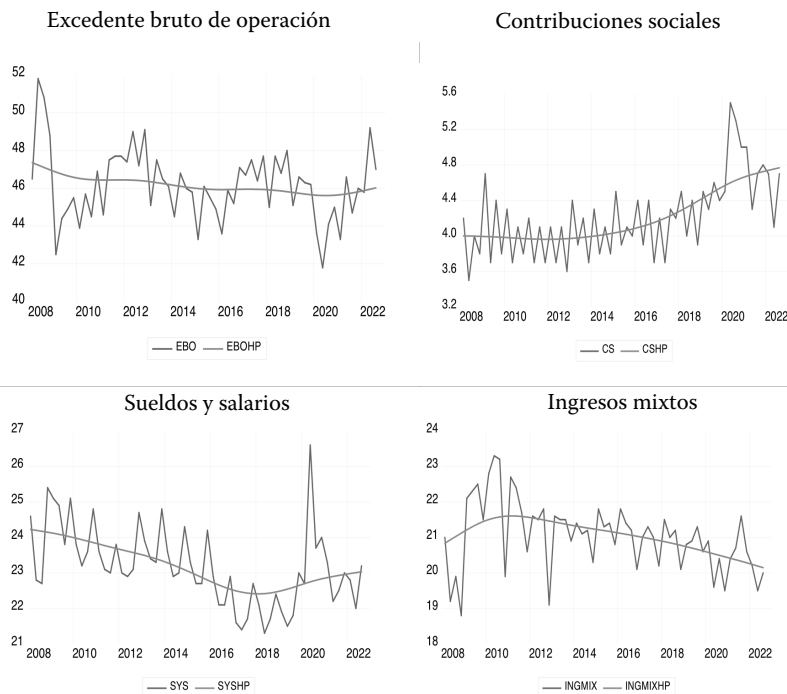
Para ser más puntuales construimos una base de datos de las cuentas por sectores institucionales, del primer trimestre de 2008 al tercer trimestre de 2022, la cual nos permite estudiar, en el margen, el comportamiento de nuestras variables de interés. Debido al comportamiento fuertemente estacional de las series, se aplicó un filtro Hodrick-Prescot con el propósito de observar las tendencias, que, si bien son fuertemente influenciadas por la última información disponible, nos permiten realizar un análisis de la tendencia de largo plazo.

8 La definición precisa de ingresos mixtos es la siguiente: “Es el excedente derivado de las actividades productivas de una empresa no constituida en sociedad perteneciente a un hogar que representa una combinación de dos clases diferentes de ingreso: el propietario de una empresa no constituida en sociedad representa normalmente un doble papel, de una parte trabaja como empresario responsable de la creación y gestión de la empresa y también como trabajador que aporta mano de obra del mismo tipo que puede ser aportada por empleados remunerados” (INEGI, 2014: 82).

En la figura 3 se presenta una desagregación mayor de los componentes de las remuneraciones en la economía interna, tanto en las cifras observadas como porcentaje del valor agregado, como en su línea de tendencia. La remuneración de asalariados comprende sueldos y salarios, además de contribuciones sociales, las cuales se muestran por separado. También por separado, se presenta el EBO y los ingresos mixtos.

Figura 3
Componentes del ingreso de la economía interna,
2008:01-2022:02

Porcentaje del valor agregado bruto y filtro Hodrick-Prescott



Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, Cuentas por sectores institucionales, trimestrales.

En el periodo estudiado tuvieron lugar dos crisis de magnitudes importantes; la primera en 2009, cuando el PIB se contrajo a tasa de -5.3%; y la crisis de 2020, con una caída de la producción a tasa de -8%. Las dos crisis fueron de naturaleza muy distinta, en 2008-2009 fue un problema financiero que se originó en países desarrollados; la segunda, una crisis sanitaria que dio lugar a una parálisis en las actividades cotidianas. Al separar el EBO y los ingresos mixtos, los primeros se reducen a un promedio de 46.1%, en tanto que los segundos representan 21.1% en el periodo, ambos con respecto al VAT, respectivamente. Con la desagregación de las remuneraciones totales entre sueldos y salarios y contribuciones sociales, los primeros representan 23.2% del VAT, en tanto que las contribuciones sociales, es decir, aquellos ingresos no salariales que complementan sueldos y salarios, corresponden a 4.2% del VAT.

Al analizar las tendencias de la figura 3, en primera instancia, observamos el comportamiento relativamente estable de las contribuciones sociales, las cuales, de hecho, crecen a partir de 2018; así como la tendencia decreciente de los sueldos y salarios desde el 2009 y hasta 2018, cuando se estabilizan y cambian su tendencia. En ambos indicadores se advierte un comportamiento resiliente en el punto más álgido de las crisis; sin embargo, con la recuperación de la actividad económica a partir del tercer trimestre de 2009 comienza un descenso de los sueldos y salarios como porcentaje del VAT, esta tendencia se revierte a partir del segundo trimestre de 2020, ya que SyS crece como porcentaje del VAT, lo que indica un mayor nivel de resiliencia ante la crisis que los otros componentes; regresaremos más adelante con este tema.

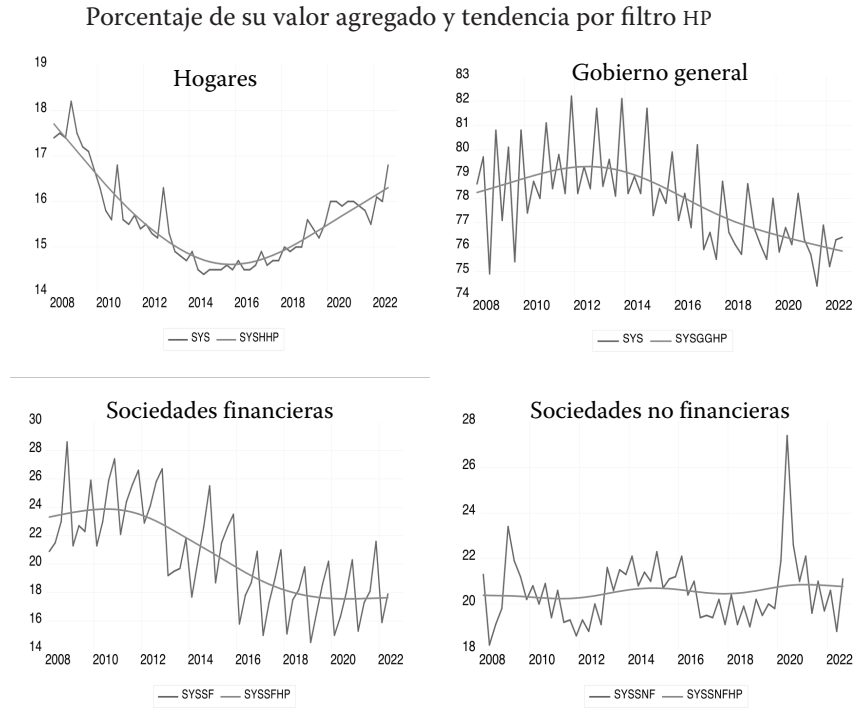
Los ingresos mixtos también muestran una clara tendencia decreciente a partir de 2010 y que, a diferencia de SyS, se exagera con la crisis del 2020. En este último año, dada la crisis sanitaria que redujo considerablemente la movilidad en centros urbanos, y llevó al cierre de escuelas y de un porcentaje importante de oficinas (en las cuales se podía realizar trabajo a distancia), la mayoría de las unidades económicas en la informalidad se vieron afectadas, si bien en la crisis de 2009 su importancia relativa se incrementó porque probablemente sirvió como un estabiliza-

dor del empleo (las personas que perdieron su empleo formal, transitaron hacia actividades informales para tener remuneraciones; en la crisis del 2020 eso, simplemente, no fue posible).

Finalmente, el EBO se comporta de forma mucho más estable que el resto de las variables; la tendencia, si bien es negativa, condicionada por la contracción que se da en el contexto de la crisis de 2020, es muy claro que se recupera rápidamente e incluso se revierte. En la contracción económica el EBO se reduce; sin embargo, cuando el crecimiento económico se reinicia, éste se expande de forma acelerada, lo que indica que con la reactivación económica la remuneración del capital se recupera con velocidad, mientras que los sueldos y salarios, e ingresos mixtos, se contraen.

Ahora, desagregaremos este análisis por cada uno de los sectores institucionales. En la figura 4 se presentan los sueldos y salarios, y es evidente el deterioro que sufren en el periodo en dos de los cuatro sectores que se muestran. En el sector institucional del gobierno general, la caída de SyS se da a partir del 2012 y no se revierte. La contracción es evidente en el sector de sociedades financieras a partir de 2010, aunque se estabiliza a partir de 2019.

Figura 4
Sueldos y salarios por sectores institucionales



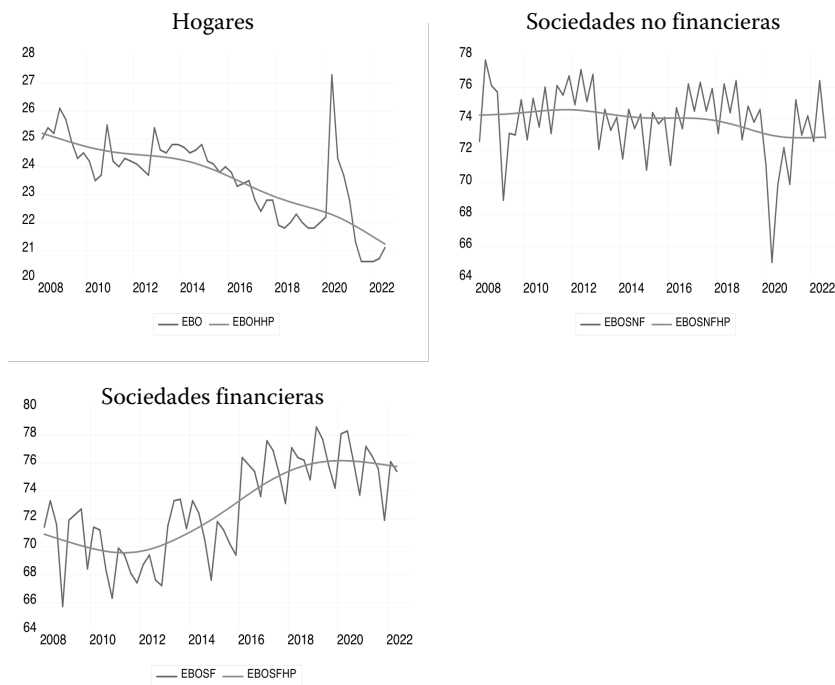
Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, Cuentas por sectores institucionales, trimestrales.

En el sector de sociedades no financieras, es muy estable la tendencia de la participación de sueldos y salarios. Se observa cómo en cada período de crisis hay un incremento significativo, pero no es permanente y con la recuperación de la actividad económica se contrae de nueva cuenta. La contracción en el VAT en la recesión de 2020 fue de tal magnitud que los SyS casi alcanzaron 28% del VAT, sin embargo, a partir de ese punto se

contrajo hasta 19% del VAT. Finalmente, SyS en el sector de los hogares mantiene una tendencia positiva desde 2016.

Figura 5
Excedente bruto de operación por sectores institucionales

Porcentaje de su valor agregado y tendencia por filtro HP



Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, Cuentas por sectores institucionales, trimestrales.

En la figura 5 se muestra el excedente bruto de operación por cada sector institucional. Destaca el incremento y la tendencia ascendente en el

sector de sociedades financieras desde el 2011 y hasta el 2020 en donde el EBO como porcentaje del VAT se estabiliza. En este sector, antes de la crisis derivada de la Covid-19, en 2019, el EBO se ubicó en más de 78%, y si bien a finales de 2021 se ubicó en 72%, la tendencia no es decreciente sino que se estabiliza. En el sector de sociedades no financieras la tendencia es ligeramente decreciente, influenciada por la contracción importante que tuvo lugar en el 2020 y que llevó a que su participación como porcentaje del VAT se ubicará en 65%, cuando, unos trimestres antes, fluctuaba en 74% del VAT. Sin embargo, se da una rápida recuperación en el segundo trimestre de 2022, a 76% del VAT. Finalmente, vale la pena observar la tendencia decreciente del EBO en sector de los hogares desde 2008.

¿Por qué cae la participación de los salarios?

Hemos observado la tendencia decreciente de la participación de los salarios en la economía interna y los sectores institucionales que lo determinan, es decir, gobierno general y sociedades financieras. Es tiempo de analizar el porqué de ese comportamiento.

Ros (2015) e Ibarra y Ros (2019) han argumentado que la declinante participación de los salarios en el ingreso en México obedece a los diferenciales de productividad entre sectores formal e informal de la economía, y a la contracción de la participación de los salarios de la industria manufacturera de Estados Unidos, aun mayor que en México.

La caída en la participación de los salarios en la economía obedece a la gran contracción que esta variable ha tenido en el sector de producción de bienes transables, específicamente en la industria manufacturera “[...] la caída tiene que ver con la capacidad del capital, en las condiciones de mercado que se enfrentan en los sectores de bienes comerciables y la determinación de los salarios por las condiciones de productividad del sector de no comerciables, de apropiarse de las ganancias de productividad en el sector: entre mayores son éstas más se reduce la participación de los

salarios en el valor agregado. Ello es consecuencia del lento crecimiento de la economía: la baja absorción de empleo en los sectores comerciables modernos reproduce altos niveles de informalidad y baja productividad en los sectores de servicios no comerciables” (Ros, 2015: 11).

Así mismo se explica que, no obstante que en el periodo que analiza se observa una caída en la participación de los salarios y una depreciación real del tipo de cambio, no se advierten condiciones de mayores ventajas relativas de rentabilidad en el sector de bienes transables, ya que la caída de la participación de los salarios en el sector manufacturero estadounidense fue superior que la registrada en nuestro país (Ros, 2015: 13-14). Es decir que, no obstante el incremento en los beneficios de las empresas manufactureras en México, dado que en Estados Unidos éste ha sido mayor (dada la contracción más severa de la participación de los salarios en aquel país), este incremento no se ha reflejado en mayor inversión u oportunidades laborales, lo que refuerza la caída de los salarios.

Por su parte, Ibarra y Ros (2019) argumentan que la caída en la participación de los salarios en la economía formal es resultado del “[...] pobre desempeño de la productividad laboral del sector informal. Este pobre desempeño se encuentra detrás del aumento en el diferencial de productividad entre los subsectores formal e informal en el sector de no comerciables, que es un factor en la disminución de la participación laboral ajustada en los bienes no comerciables y en la reducción de la productividad relativa de este sector en comparación con la de las manufacturas” (Ibarra y Ros, 2019: 889).

Sin embargo, al analizar las tendencias de los sueldos y salarios por sector institucional, los argumentos esgrimidos arriba no parecen tan adecuados. Observamos que la tendencia de los SyS en las sociedades no financieras es muy estable (por supuesto, considerando los componentes marcadamente estacionales de las series), y que, de hecho, en el sector de los hogares, donde se encuentra un porcentaje importante de la informalidad, SyS se han incrementado desde 2016 y hasta la última informa-

ción disponible. Los sectores que han condicionado la caída de Sys en el conjunto de la economía son el sector de sociedades financieras y el de gobierno general. El primero, un sector con elevados niveles de rentabilidad, como lo muestra el excedente bruto de operación, y el segundo no tiene como contraparte la búsqueda de un beneficio económico, más que el beneficio social que brinda a partir de su gasto. Ambos sectores institucionales, vale la pena indicarlo, no están abiertos a la competencia internacional.

La explicación no convencional a la caída de la participación de los salarios en el valor agregado y al incremento de la desigualdad, en última instancia, es resultado de la falta, o reducción, del poder de negociación del factor trabajo, que, como indicamos arriba, fue señalada desde el siglo XIX por Karl Marx. Existen al menos cuatro canales de transmisión que explican la caída de la participación de los salarios desde este enfoque (Herr, 2019).

1. La financiarización, ya que provoca una mayor presión por el pago de dividendos, y para tal propósito se administra a la nómina salarial a la baja.
2. La falta de políticas de regulación, que llevan a una gran concentración de poder económico por la vía del grado de monopolio.
3. La reducción sustancial del poder de negociación de los sindicatos, y políticas hostiles en contra de la agrupación de trabajadores.⁹
4. La privatización de empresas y servicios públicos iniciada en la década de 1970, generalizada en muchos países, y que incrementó el stock de capital que tenía que generar beneficios.

Con respecto al primer punto, Manera *et al.* (2022) coinciden en que la nómina salarial puede ser administrada pero no precisamente con el

⁹ De hecho, desde la teoría ortodoxa, se reconoce la imperfección de los mercados de trabajo a partir de la posibilidad de agrupación de los trabajadores mediante sindicatos (véase Carlin y Soskice, 2015).

propósito de repartir dividendos. Los autores indican que el capital ha deteriorado su productividad y en consecuencia la tasa de ganancia se ha reducido; por ello, con el propósito de mantenerla al nivel objetivo de beneficio, debe caer la participación de los salarios en el producto.

Guschanski y Onaram (2022), con base en información a nivel industria de 14 países OECD, encuentran que la caída en la participación de los salarios es explicada por la pérdida de poder de negociación de los trabajadores. Las variables que fueron utilizadas para este propósito fueron: el porcentaje de la población que cuenta con una cobertura sindical efectiva, la cantidad de huelgas que se convocan y se llevan a cabo cada año, así como la evolución del poder adquisitivo del salario mínimo.¹⁰

Por otra parte, el restablecimiento del poder de negociación de los trabajadores, de acuerdo con autores como Álvarez *et al.* (2021), sólo puede darse bajo el establecimiento de un marco legal efectivo de protección y de fuertes instituciones del mercado de trabajo, las cuales, en última instancia, juegan un importante papel en la negociación de las ganancias de productividad, y son cruciales en el redireccionamiento de la distribución factorial del ingreso y la reducción de la inequidad. Sin instituciones fuertes, todos los elementos que indican el debilitamiento del poder de negociación de los salarios no solamente se presentan, sino que condicionan una nueva etapa de precarización.

Sin embargo, lo anterior no significa que la sola existencia de esas instituciones o legislaciones, otorgara mejores condiciones laborales y una redistribución del ingreso a favor del trabajo. De hecho, de acuerdo con algunos indicadores internacionales, México tiene una legislación

10 Guschanski y Onaram (2022) indican que otras variables que evidencian la pérdida de poder de negociación de los trabajadores son: una mayor participación de las mujeres en la industria (cualquiera de ellas), ya que influye en el salario promedio dada la brecha salarial persistente entre hombres y mujeres; la movilidad de capital, procesos de deslocalización o relocalización industrial. Finalmente, una medida efectiva es el gasto social como porcentaje del gasto total.

laboral bastante rígida que debía proteger adecuadamente los intereses de los trabajadores.

La OECD (2020: 186) considera que México tiene una legislación que lo sitúa como un país de protección regulatoria media, pero mucho más cerca a los países de alta protección. De acuerdo con esta clasificación, Estados Unidos es el país con menor protección regulatoria al empleo con 1.3 puntos (en una escala de 0-6). En tanto que el país con la mayor protección regulatoria es República Checa con 3.0 puntos. México cuenta con 2.4 puntos, los cuales lo sitúan por encima de países como: Reino Unido (1.7), Colombia (2.0), Alemania (2.2), Noruega (2.3) y Corea (2.4).

También, destaca el hecho de que en el indicador “Rigidez de regulación para despidos colectivos”, el cual incluye despidos individuales por razones económicas, México se ubica en el lugar 22 de 37 países, es decir, muestra una regulación más estricta que la media; no obstante, respecto a los despidos individuales tiene la mayor rigidez de todos los países considerados en la muestra.¹¹

Lo que podría parecer una paradoja no lo es. El hecho de que la regulación laboral mexicana no sea considerada como laxa, o de baja protección al trabajo, tampoco es prueba de que los trabajadores tengan una mayor protección y un mayor poder de negociación.

Por ejemplo, mientras que nuestro país obtiene 1.94 puntos en nivel de compromiso social con derechos laborales (en donde 0 indica un compromiso total, mientras que 10 indica que no hay ningún compromiso), de acuerdo con la metodología seguida por la Organización Internacional del Trabajo, la cobertura de poder de negociación colectivo en 2018¹² apenas fue de 10% en México, mientras que en países latinoamericanos como Argentina es de 49.4%, Brasil 58.5% y Chile 21%. Muy por encima del registro mexicano (ILO, 2023).

11 Véase (OCDE, 2023) <https://www.oecd.org/employment/emp/oecdindicatoso-femploymentprotection.htm>

12 Se elige este año porque hay información para cada uno de los países considerados en nuestra comparación.

Esto indica que las instituciones formales, si bien están instaladas y operando, no son adecuadas para la estructura de los sectores institucionales y del mercado laboral de nuestro país. Por ejemplo, tenemos un sistema de seguridad social asociado al trabajo formal, pero el trabajo formal es menor a 40% de la población ocupada.

Además, nuestro país tiene una elevada fragmentación productiva que condiciona la estructura del mercado laboral y que debería tomarse en cuenta en las políticas públicas laborales. De la totalidad de unidades económicas, que eran poco más de 4.7 millones de acuerdo con el último Censo Económico en 2018, el 70% son microempresas en las cuales participan hasta dos personas; solo 17% del total, son trabajadores remunerados y el resto son propietarios, familiares o trabajadores que no tienen remuneración (Salazar, 2021). Esta fragmentación productiva propicia la precarización laboral porque son trabajadores, la mayoría, sin acceso a la seguridad social, y que al mismo tiempo no aportan, mediante impuestos o contribuciones sociales (empleados o empleadores), a consolidar un mejor sistema de protección social.

En México, el bajo poder de negociación de los salarios está relacionado con el tamaño de la economía informal y no por los diferenciales de productividad –los cuales, de hecho, son difíciles de medir dadas las actividades tan heterogéneas que podemos encontrar en los distintos sectores–, sino porque de facto flexibilizan el mercado laboral y con ello, sin importar la protección institucional al trabajo, esta negociación no se da en los hechos.

Por supuesto, las condiciones de bajo crecimiento económico en las últimas décadas, la fragmentación productiva, y una serie de factores sociales y demográficos, retroalimentan el mayor aglutinamiento del sector informal, lo que va en contra del poder de negociación de los trabajadores, conformando un círculo vicioso, hacia una mayor precarización laboral.

Conclusiones

La distribución factorial del ingreso ha sido analizada como un tema central desde los orígenes de la economía política clásica, pero su análisis se bifurca hacia dos grandes vertientes. En la primera, desde el pensamiento económico convencional, la distribución obedece a la productividad marginal de los factores; en tanto que, desde el pensamiento económico heterodoxo, es el distinto poder de negociación de los factores productivos lo que determina la desigual distribución del ingreso.

Para realizar un análisis empírico sobre la distribución del ingreso en cualquier país, será necesario conocer los determinantes particulares de tal distribución. En México, con base en un análisis por sectores institucionales, encontramos que a nivel de economía interna el peso de los ingresos mixtos de los hogares distorsiona tanto las remuneraciones totales de asalariados –porque se dejan de considerar ingresos que no son ganancias de capital–, como el excedente bruto de operación porque se incluyen ingresos que no provienen del capital propiamente dicho.

Por sectores institucionales, la tendencia decreciente en sueldos y salarios es muy marcada en el sector de empresas financieras y en el de gobierno general, al mismo tiempo que los ingresos mixtos, en el sector de los hogares, también muestran una tendencia pronunciadamente decreciente. Dado que estos sectores no están abiertos a la competencia internacional, que el de sociedades financieras observa un incremento significativo de su valor agregado (véase la gráfica A3 en el anexo) y elevados niveles de rentabilidad, y que el gobierno no tiene el objetivo de generar beneficio económico, ello nos lleva a concluir que la caída de la participación de las remuneraciones en el ingreso no es un problema de diferencial de productividad, sino que el principal determinante es el bajo poder de negociación de los trabajadores.

El bajo poder de negociación de los trabajadores está determinado por la flexibilidad de facto que provoca el tamaño del sector informal de nuestro país. Sin embargo, dada nuestra estructura productiva, no es solución el simplemente intentar reducir ese sector. Si bien es cierto que la generación de empleo digno es altamente deseable, el desafío de las políticas públicas, a partir de las condiciones reales del mercado de trabajo, es propiciar instrumentos que lleven a mejorar las condiciones de trabajo y seguridad social de la población ocupada del país.

Referencias

- Álvarez, I. *et al.* (2021). "Missing links in the inclusive growth debate: Functional income distribution and labour markets institutions", *Internacional Labour Review*, Vol. 160, No. 3 pp. 338-362.
- Blaug, M. (2007). *Teoría Económica en Retrospección*, FCE, México.
- Dobb, M. (1973). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*, Siglo XXI editores, México, 1998.
- Galbraith, J.K. (2001). "La teoría macroeconómica de la distribución de la renta", en Galbraith, J.K. y M. Berner (eds), *Desigualdad y cambio industrial. Una perspectiva global*, Akal, Madrid.
- Galbraith, J.K. (2016). *Inequality. What everyone needs to know*, Oxford University Press, USA.
- Guschanski, A. & O. Onaran (2022). "The decline in the wage share: falling bargaining power of labour or technological progress? Industry-level evidence from the OECD", *Socio-Economic Review*, Vol. 20, No. 3, 1091-1124
- Herr, H. (2019). "Karl Marx's thoughts on functional income distribution: a critical análisis from a Keynesian and Kaleckian perspective", *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention* Vol. 16, No. 2 pp. 272-285.
- Ibarra, C. y J. Ros (2019). "La disminución de la participación del trabajo en el ingreso en México, 1990-2015", *El Trimestre Económico*, Vol. LXXXVI (4), octubre-diciembre, pp. 853-899.
- ILO (2023). *Statistics on collective bargaining*, ILO.
- IMF (2018). "G-20 Report on Strong, Sustainable, Balanced, And Inclusive Growth", Group of Twenty IMF Report-IMF Annual Meetings, November.

- INEGI (2020). "Cuentas por Sectores Institucionales Trimestrales: síntesis metodológica", INEGI, México.
- Kaldor, N (1957). "A Model of Economic Growth", *The Journal Economic*, Dec, Vol. 67, No. 268, pp. 591-624.
- Kaldor, N. (1955-1956). "Alternative Theories of Distribution", *The Review of Economic Studies*, Vol. 23, No. 2, pp. 83-100.
- Kalecki, M. (1954). *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, FCE, México, 1995.
- Manera, C., et al. (2022). "Capital productivity and the decreasing wage share in the United States: a Keynesian Approach", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 45, No. 3, pp. 429-453.
- OECD (2018). *Boosting Productivity and Inclusive Growth in Latin America*, OECD Publishing, Paris.
- (2020). "OECD Employment Outlook 2020: Worker Security and the COVID-19 Crisis", OECD Publishing, Paris.
- Ostry, J., et al. (2014). "Redistribution, Inequality, and Growth", IMF Staff Discussion Note SDN/14/02, February.
- Prebisch, R. (1949). "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *El Trimestre Económico*, Vol. XVI, Num. 63, julio-septiembre, pp. 347-431.
- Ros, J. (2015). "¿Por qué cae la participación de los salarios en el ingreso total en México?", *ECONOMIAunam*, Vol. 12, Num. 36, pp. 3-15.
- Salazar, C. (2021). "El mercado laboral mexicano y sus desafíos para el decenio 2020-2030", en Salazar, C. (coordinador), *Desafíos para la economía mexicana en el 20-30*, IIEc-UNAM, México, pp 79-108.
- Sraffa, P. (1960). *Producción de mercancías mediante mercancías*, Oikos, Madrid.
- Wheen, F. (2015). *Karl Marx*, Debate, México.

Anexo

Tabla A.1
Remuneraciones
Porcentaje del total

	Sociedades No Financieras	Sociedades Financieras	Gobierno General	Hogares	Instituciones sin fines de lucro
2003	42.5	2.5	29.0	22.9	3.0
2004	43.1	2.5	28.3	23.5	2.5
2005	42.6	2.7	28.5	23.6	2.5
2006	43.5	2.7	28.5	22.6	2.5
2007	43.0	2.9	29.0	22.7	2.5
2008	42.9	3.2	29.6	22.0	2.4
2009	40.3	3.1	31.4	22.5	2.6
2010	40.1	3.2	32.2	21.6	2.8
2011	41.0	3.2	32.4	20.6	2.7
2012	41.8	3.2	32.9	19.8	2.3
2013	43.3	3.0	32.7	18.9	2.1
2014	43.8	3.2	32.9	18.3	1.8
2015	43.5	3.1	33.2	18.4	1.8
2016	43.7	3.3	32.7	18.6	1.8
2017	43.8	3.4	32.2	18.9	1.7
2018	44.3	3.4	31.5	19.1	1.7
2019	44.8	3.4	30.8	19.3	1.7
2020	43.5	3.4	32.1	19.2	1.7
2021	43.7	3.3	30.8	20.4	1.6

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Cuentas Nacionales, Cuentas por sectores institucionales

Tabla A.2
*Excedente bruto de operación
Porcentaje del total*

	Sociedades No Financieras	Sociedades Financieras	Gobierno General	Hogares	Instituciones sin fines de lucro
2003	74.3	3.9	0.1	21.0	0.8
2004	76.1	3.9	0.1	19.1	0.8
2005	75.5	4.8	0.1	18.9	0.8
2006	76.5	4.4	0.1	18.0	0.9
2007	76.5	4.8	0.1	17.8	0.8
2008	77.0	4.6	0.1	17.8	0.6
2009	72.2	5.5	0.1	21.2	1.0
2010	74.3	4.9	0.1	20.0	0.8
2011	76.0	4.5	0.1	18.7	0.8
2012	77.4	4.2	0.1	17.6	0.7
2013	74.8	5.3	0.1	18.9	0.9
2014	75.2	5.1	0.1	18.6	1.1
2015	75.3	5.0	0.1	18.5	1.1
2016	74.9	6.4	0.1	17.5	1.1
2017	76.4	6.4	0.1	16.0	1.1
2018	76.6	6.7	0.1	15.6	1.1
2019	75.9	7.0	0.1	15.8	1.2
2020	74.0	7.4	0.1	17.6	1.0
2021	72.7	9.8	0.1	16.6	0.9

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, Cuentas Nacionales, Cuentas por sectores institucionales.