



Informe Anual del Observatorio de Salarios 2016

Los salarios y la desigualdad en México

Versión para comentarios
Sujeto a revisión editorial



Investigación con Impacto Social



lugares top mundiales o una segregación y segmentación social y urbana cotidianas son garantes, de que desde la sociedad se tiene un ente legitimador de la persistencia de la misma.

En la primera parte, el documento aborda lo que se considera los tres elementos de la desigualdad: dicotomía capital-trabajo, desigualdad salarial y desigualdad intraempresarial. Esto es, desigualdad primaria por fuente de ingreso principal entre ingresos de los hogares provenientes del capital y los originarios desde el trabajo. El otro componente de la desigualdad es la

desigualdad al interior de cada uno de los elementos constitutivos: intra salarial e intra empresarial.

En segundo término, se encuentra el apartado de la

Desigualdad en México, donde se exponen los primeros resultados del Informe en materia de desigualdad del ingreso, cuyas cifras ajustadas a las publicadas por las Encuestas de Hogares, permite identificar de manera más objetiva y clara, el lugar que ocupa México en materia de desigualdad respecto a su entorno. Se abordan en el mismo, indicadores clásicos de la distribución con énfasis en elementos de la desigualdad poco abordados en general en la literatura: inequidad capital-trabajo y desigualdad intra-empresarial.

En los siguientes apartados, se plantea y analiza la relación conceptual-empírica

entre la desigualdad y los salarios, la dicotomía capital-trabajo en México, el papel del salario mínimo en la distribución del ingreso primario, el caso emblemático de la desigualdad perfecta de la distribución intra-empresarial y la desigualdad persistente en el mercado de trabajo.

Mención aparte y, resultados que deben considerarse en sus justos términos, son los obtenidos en el apartado de la Reducción “estadística” de la pobreza, dado que el umbral de pobreza por ingresos permanece fijo, es que el ajuste al alza de los ingresos (1.6 veces si el ingreso es por trabajo asalariado y 14 veces aproximadamente si es por capital) para todos los deciles de ingreso es mayor a 1, con lo que los ingresos de

los pobres también se encuentran subestimados. El resultado previsto, es que aunque la desigualdad se encuentre subestimada, la pobreza (monetaria) estaría sobreestimada.

El estudio finaliza con dos recomen-

daciones de política pública concentradas en una nueva política salarial fijada con base a la productividad, no sólo a la inflación y, la implementación de la progresividad completa del Impuesto sobre la Renta, a partir del cobro efectivo de la tasa impositiva máxima a empresas ubicadas en la parte más alta (más rica) de la distribución, beneficiarias de regímenes y tratamientos fiscales, a partir de las cuales sólo pagan en promedio 13% del ISR versus la incidencia fiscal del 30% en promedio a medianas, pequeñas y micro empresas.

“Las instituciones de un Estado en su conjunto... influyen directamente en la reproducción del ciclo de la desigualdad o en su contribución a romperlo...”

e independientemente de su nivel educativo, desde 2005 a la fecha, tiende a adquirir menos canastas alimentarias y el salario mínimo desde 1976 a la fecha ha perdido el 80% de su poder de compra impactando a toda la estructura de trabajadores.

El país en general, vive una tendencia preocupante en dirección regresiva hacia niveles de desigualdad e inequidad similares a los existentes en 1935, donde alrededor del 75% del ingreso nacional le correspondía a los ingresos por capital mientras que el restante 25% del pastel era repartido entre la población trabajadora. Misma parte del ingreso nacional para el trabajo (25%) que en 1935, pero con una población trabajadora más numerosa y una élite empresarial más reducida.

Por lo anterior, no es posible concebir el desarrollo del hombre integral y, por tanto, el pleno desarrollo de la tarea educativa de las universidades vinculadas al SUJ, en una sociedad en donde persistan altos niveles de desigualdad e inequidad, así como niveles de pobreza alarmantes.

El ideario de la Compañía de Jesús cobra relevancia desde sus instituciones educativas en razón de la formación de hombres y mujeres para los demás, de hombres y mujeres en búsqueda de sociedades más equitativas, que reflexionen de manera profunda sobre las problemáticas, causas, mecanismos y alternativas a la desigualdad y sus diversas manifestaciones.

No es casual por ello, que dos entidades dedicadas a la investigación como el Observatorio de Salarios de la Universidad Iberoamericana Puebla y el Instituto de Investigación para el Desarrollo con Equidad (EQUIDE) de la Universidad Iberoamericana Ciudad de México converjan en esta ocasión para abordar el tema de la desigualdad económica y sus determinantes en el caso

de México. Ambos equipos provenientes de universidades confiadas a la Compañía de Jesús e integrantes del SUJ han dedicado sus esfuerzos en analizar los procesos de pobreza y desigualdad en México.

El Observatorio de Salarios es un equipo multidisciplinario enfocado al estudio de los salarios, la desigualdad, los niveles de vida y la pobreza. Su Informe nodal de 2014, pone el énfasis en el derecho a una remuneración con parámetros constitucionales, derecho que a la vez está sustentado en la legislación internacional en materia de derechos humanos.

Por su parte, el EQUIDE (antes IIDSES) es una iniciativa de la Universidad Iberoamericana Ciudad de México y del Sistema Universitario Jesuita de México para promover la investigación desde un enfoque consecuente con el compromiso con la justicia social.

La labor del Observatorio de Salarios y del EQUIDE, ante los desafíos del entorno social en México busca generar elementos objetivos, inspirados en un pensamiento crítico con base humanista para la transformación social, buscando actuar tanto al interior de su comunidad, como fuera de ella mediante la construcción de ciudadanía y recomendaciones de política pública.

Sirva pues, el siguiente informe, como un aporte más desde nuestras instituciones: Universidad Iberoamericana Puebla y Universidad Iberoamericana Ciudad de México, para impulsar los cambios hacia una sociedad más justa y equitativa. Sirva también como un elemento más para motivar la discusión en México sobre la desigualdad, sus fuentes, su origen, con estimaciones confiables.

Los componentes de la desigualdad³

En general, los análisis sobre la desigualdad se han enfocado más hacia la desigualdad entre los asalariados y el impacto de ésta en la desigualdad general. Gran parte de los estudios sobre la desigualdad en el ingreso están enfocados en ello: Blinder (1973), Oaxaca (1973), Ashenfelter y Oaxaca (1987), Polachek y Goldin (1987), Psacharopoulos y Tzannatos (1992), Paredes y Riveros (1994) y de Blau y Kahn (1996), Banco Mundial (2001). Este enfoque que ubica (ímplicita o explícitamente) como centro neurálgico de origen de la desigualdad a la desigualdad salarial, se centra en explicar las diferencias en las remuneraciones, en la heterogeneidad de la dotación en capital humano -hipótesis de capital humano-⁴, las diferencias a partir de aspectos vinculados con la religión, la raza y el sexo -hipótesis de discriminación-, o bien, desde las dinámicas propias de los mercados de oferta y demanda de trabajo.

En cierto sentido, ello se ha justificado dado que en los países desarrollados tanto la participación del trabajo como el porcentaje de trabajadores respecto al total, sobrepasa al 50%, y, dado lo anterior, la desigualdad salarial guarda un papel importante en la desigualdad. Para el caso de economías denominadas en desarrollo (emergentes), la desigualdad⁴ guarda además relación significativa no solo con la desigualdad salarial, sino también, con la inequidad entre los salarios y los ingresos procedentes de los pequeños propietarios (pequeño comercio, pequeña producción, productor independiente) conceptualizados como trabajo independiente (OIT, 2015).

Sin embargo, por un lado, la relación entre la desigualdad general y los salarios no es li-

neal. Depende al menos de dos factores, el primero es el peso de los asalariados en la estructura ocupacional del país; el segundo tiene que ver con la participación del trabajo en la distribución del ingreso denominado primario (antes de transferencias netas). En otro sentido, la desigualdad salarial, no es el único componente de la desigualdad del ingreso en general.

De acuerdo a la distribución del ingreso primario, el primer componente a considerar es la desigualdad entre los que participan en la distribución de lo producido, desde posiciones distintas, agrupándolos en dos grandes categorías dependiendo de si cuentan o no con condiciones para producir y apropiarse los excedentes. En tal sentido, es la dicotomía en la distribución del ingreso primario entre capital y trabajo. El otro componente estaría dado por la desigualdad al interior de

³ La desigualdad analizada en el presente Informe se refiere a la desigualdad en la distribución del ingreso.

⁴ Véase el concepto de discriminación salarial, así como estudios de Montero y Garcés (2009).

cada uno de los participantes en la producción: desigualdad salarial y desigualdad intra-empresarial (Esquema 1).

Esquema 1. Componentes de la Desigualdad del Ingreso (primario)



Fuente: elaboración propia

En la literatura, con excepción de trabajos nodales como el de Piketty (2014), poco se había realizado en cuando al componente que da cuenta de la dicotomía entre el capital y el trabajo. En su estudio realizado desde una perspectiva histórica para varios países desarrollados, Piketty encuentra evidencia de un aumento en la desigualdad mundial, a partir de una caída en la participación del trabajo (y un aumento proporcional del capital) en el ingreso nacional. Para el caso mexicano, el estudio de OXFAM (2015), con base en cálculos realizados por Samaniego (2014), muestra la misma tendencia al alza en la participación del capital vs. caída de la participación salarial en el ingreso nacional, pero con mayor profundidad para el caso mexicano. Sin embargo, en ambos casos, la estimación se da a un nivel macro, sin contar con estudios específicos de la distribución del ingreso primario a un nivel más micro, a nivel hogares e individuos.

En cuanto a análisis en la literatura de desigualdad intra-empresarial, éstos son prácticamente inexistentes, a pesar de la importancia que ello tendría, no tanto en función de la población que representan del total, sino precisamente por lo opuesto, por la alta concentración del ingreso en pocas manos, en relativamente pocos individuos respecto al total poblacional. Asimismo, el papel en la desigualdad entre el mismo capital (desigualdad intra-empresarial), puede dar lugar también a analizar si existen mecanismos institucionales que facilitan o profundizan situaciones de equidad o inequidad. Casos específicos bajo la complejidad de la globalización, con cada vez menores regulaciones, los presenta el sector financiero versus el industrial y comercial. En otro sentido también, hay tendencias en materia tributaria a desgravar a grupos económicos con las mayores concentraciones de capital y riqueza, lo que sin duda contribuye no sólo a poner pisos dispares en los ingresos corrientes respecto a pequeños y medianos inversionistas, sino a profundizar las condiciones desiguales de acumulación y reinversión a escala globales.

Por otro lado, el estudio de la desigualdad capital-trabajo e intra-empresarial como dos aspectos no considerados en los análisis tradicionales de la desigualdad, cobra relevancia a la hora de revisar los datos de las encuestas de hogares en México, donde el problema de la subestimación respecto a lo reportado en las Cuentas Nacionales va en aumento (Del Castillo, 2015). De acuerdo a datos de 2004 de Del Castillo (2015), la subestimación del ingreso en 2004 era de 2.5 veces. Para 2014, con datos del Observatorio de Salarios-EQUIDE, la subestimación es de casi 4 veces. De la Torre (2004) identificó que, en el año 2000, el ingreso proveniente de remunera-

ciones a los trabajadores fue 2.2 veces mayor en Cuentas que Nacionales que en la ENIGH, mientras los ingresos denominados no laborales tenían una discrepancia de más de 7 veces. El Observatorio de Salarios-EQUIDE estima para 2014, la subestimación de los ingresos del trabajo en 1.6 veces, mientras la del capital (ingresos no laborales) fue de 14.6 veces. La subestimación se concentra en fuentes de ingresos por capital y, como se expone en el Informe, en el decil más rico de la distribución (10% más rico).

Para 2014, el 70% de la riqueza fue generada en sólo el 0.5% de las más grandes empresas, las cuales emplean el 53% de trabajadores asalariados. Sin embargo, aunque existen datos a nivel macro, a nivel micro de las encuestas de hogares no puede encontrarse información del ingreso de la elite, de lo que obtiene el 10% o incluso el 1% más rico, lo que dificulta evaluar su impacto real a nivel de toda la distribución (Guerrero et al., 2009).

En este sentido, en la literatura no existe un consenso sobre el método de ajuste a Cuentas Nacionales (CN) a partir de las fuentes de Ingreso para construir una distribución factorial (Martínez, 1960, 1982; Altimir, 1979; Cortés, 2000; Hernández Laos, 2006)⁵. Tampoco lo hay para la construcción de modelos probabilísticos de distribución personal, puesto que estos modelos, dependiendo del tipo de distribución construida, pueden partir del supuesto fundamental de reconocer al truncamiento o al subreporte como el problema fundamental de la distribución.

En cuanto a los modelos o funciones de distribución matemáticas, aunque existen distintos,

⁵ Uno de los trabajos pioneros es el de Martínez (1960, 1982) quien propuso un ajuste con base en el modelo Harrod-Domar para explicar la relación entre el crecimiento y la desigualdad. Altimir (1979) propuso un ajuste distribuyendo la diferencia entre los montos registrados en las encuestas y los de cuentas nacionales por tipo de ingreso. Cortés (2000) plantea la obtención de factores de ajuste, mediante la información de Censos Económicos.

los tipo Pareto y los GAMMA son los que han adquirido mayor relevancia de manera reciente para México. En primera instancia, en los modelos de Pareto, se parte del supuesto base de problemas de subestimación de los ingresos de los más ricos por problemas de truncamiento (hogares que no están en la encuesta) por encima del subreporte (hogares que no reportan el total de su ingreso) (Korinek, Mistiaen y Ravallion, 2006; Cowell y Flachaire, 2007).

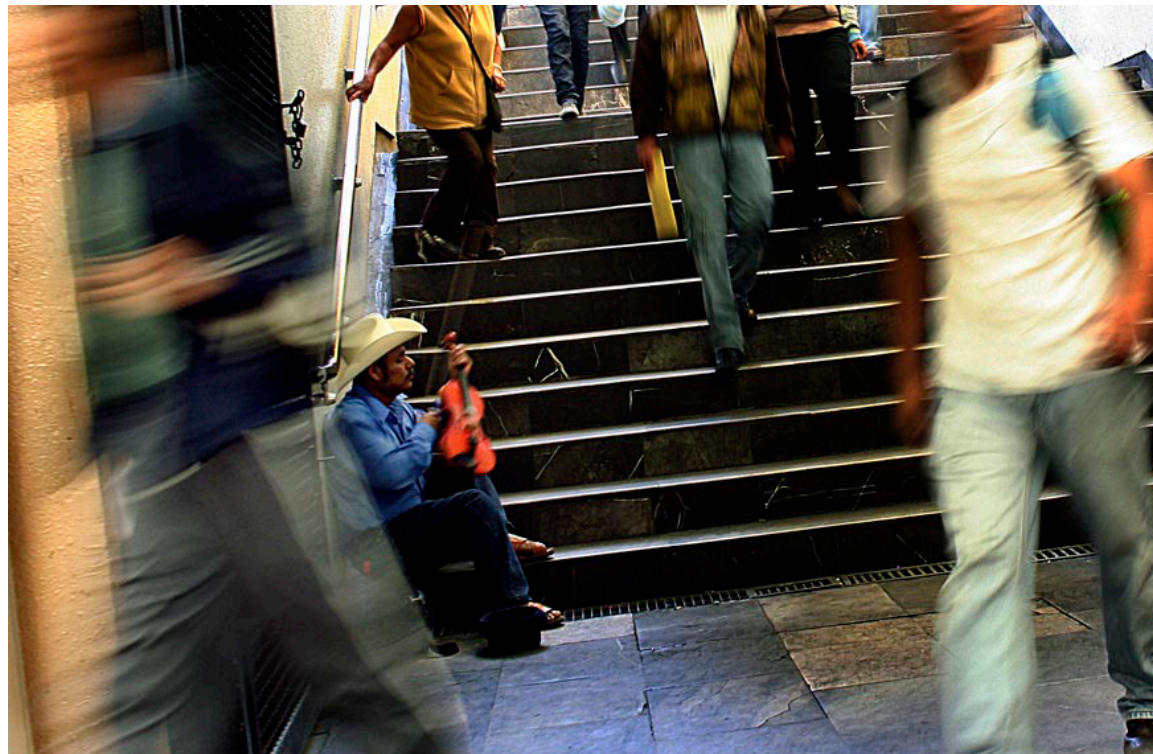
En un estudio para México (Campos, Esquivel y Chávez, 2014 y 2015; OXFAM, 2015), con base en un modelo de distribución Pareto, estiman una distribución del ingreso, asumiendo una subestimación significativa sólo para los deciles 9 y 10 de la distribución, identificando más el problema de tal subestimación en el truncamiento en la parte más alta de la distribución. El problema no es a lo largo de la distribución sino sólo en la parte alta. Dado que los ingresos de la parte más baja (pobre) no se ajustan, sino sólo de la parte más alta (rica) de la distribución, ello no tiene implicaciones para la medición de la pobreza. La pobreza permanece inamovible, pero la desigualdad es subestimada por el ingreso de los más ricos. Leyva Parra (2015) con base en un modelo de distribución Gamma y usando datos de las ENIGH's, CN y datos fiscales, encuentra evidencia de subestimación de las encuestas de hogares, pero en menor medida que la de Campos, Esquivel y Chávez. Tres diferencias significativas hacen tal diferencia: 1) Se parte del supuesto de la existencia de subreporte a lo largo de toda la distribución (hogares que no reportan el total de su ingreso) y truncamiento (hogares que no están en la encuesta), no sólo truncamiento en la parte alta; 2) El uso de datos fiscales; 3) El uso de

una distribución distinta para ajustar el ingreso original.

En este último aspecto, desde los años ochenta, Dagum (1980), reconocido experto en el ajuste de distribuciones de ingreso con problemas de sobreporte y truncamiento, analizaba ya que la distribución Pareto construye una nueva distribución partiendo de la distribución del ingreso original, asignándole cada vez mayor peso a los más ricos. Ajusta la distribución más hacia la parte de los más ricos. En sentido opuesto, la distribución Gamma construye la nueva distribución asignándoles cada vez menor peso a los más ricos. Ajusta la distribución más hacia la parte media-baja de la distribución⁶.

En cuanto a los inconvenientes de realizar ajustes a la desigualdad con funciones matemáticas de distribución de probabilidad, uno importante lo representa su desvinculación con los datos de la información socioeconómica asociada a nivel de hogares. Ello prácticamente imposibilita la medición de pobreza multidimensional.

Ante ello, otra posibilidad, es la realización de ajuste de los datos originales de las encuestas de hogares, a partir de las Cuentas



Nacionales (CN). Del Castillo (2015) realiza un ejercicio minucioso y detallado para la realización de tal ajuste, aunque con una metodología distinta a la realizada por el Observatorio de Salarios-EQUIDE para este informe. Las diferencias fundamentales se encuentran en los métodos de obtención de los factores de ajuste que se obtienen de comparar ingresos de CN y ENIGH. Mientras Del Castillo realiza el ajuste de los datos de los asalariados con base en Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO), el presente Informe lo realiza con base a la información de salarios del Censo Económico (2014). El ajuste de Del Castillo para el caso del capital, tiene varias fuentes. El ingreso no laboral lo consideró en tres partidas: ingreso mixto, ingreso por depósitos bancarios e ingreso por utilidades y rendimientos de acciones. El ingreso mixto lo ajustó 20% a trabajadores independientes (con base al catálogo del SINCO) y 80% a quienes tienen negocios. El ingreso por depósitos bancarios lo estableció en propor-

⁶ Para mayor detalle, consultese la construcción de funciones de distribución de ingreso a partir de funciones de elasticidad de ingreso, en Dagum (1980).

ción al monto de ingreso por intereses declarados en la ENIGH. El ingreso por utilidades y rendimientos de acciones con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. El Observatorio de Salarios-EQUIDE utilizó para el ingreso por capital la misma fuente que para el del trabajo, los Censos económicos. La ventaja de ello, es que además de contar con la misma fuente de datos, éstos son comparables y, en la medida de lo posible, se busca obtener factores de ajuste entre los ingresos reportados en la Encuesta de Hogares y las Cuentas Nacionales, lo menos sujeto a la subjetividad de quienes realizan el presente Informe. Aunque se publicará por aparte un documento metodológico, se expone en lo fundamental al final del Informe, la metodología aplicada para la obtención de los factores de ajuste.

El Observatorio de Salarios-EQUIDE también incorpora, con las limitaciones de los datos disponibles, para el ajuste del ingreso, las transferencias y los impuestos. Las transferencias son proporcionadas por la ENIGH, mientras la incidencia impositiva es calculada, siguiendo la metodología de Lustig y Higgings (2013), con datos proporcionados por la SHCP en materia de incidencia fiscal del Impuesto sobre la Renta, por deciles de ingreso.

El presente documento tiene presente las críticas y cuestionamientos realizados para la obtención de datos ajustados de las encuestas de hogares a partir del uso de Cuentas Nacionales (Ravallion, 2001; Székely et al, 2005). Algunas de ellas, como el que un ejercicio de este tipo implica la obtención continua de factores de ajuste, siguen siendo válidas. Otras, que plantean su preocupación por la desvinculación con la información de las encuestas de hogares, no necesariamente. Los factores de ajuste obtenidos, no sólo permiten identificar por deciles, sino por sectores de actividad, tamaño de empresa y ubicación geográfica (Estado de

pertenencia) la nueva distribución ajustada a partir de información original de las Encuestas de hogares. Ello implica, que con la nueva información, puede estimarse no sólo la nueva distribución, sino también la población en situación de pobreza monetaria y aquélla en situación de pobreza multidimensional. No desvicia la información de la fuente original, sólo la actualiza, de acuerdo a la información completa del ingreso de cuentas nacionales y, cuyos factores de ajuste son proporcionados por datos del Censo Económico.

Es un primer ejercicio, que sin embargo, tiene tareas hacia el futuro todavía pendientes. En materia de información, se requiere de la realización de una estimación completa, con el uso de microdatos de los censos económicos, de información completa y confiable del sistema impositivo en materia de incidencia por decil de ingreso y fuente de ingreso (capital o trabajo). En materia de avance metodológico, se plantea hacia el futuro, la construcción de funciones matemáticas de distribución que “empalmen” los datos existentes, con los ajustados con cuentas nacionales, de tal manera que tal distribución responda de manera simultánea al comportamiento de la distribución original sin ajuste y la nueva distribución con ajuste a cuentas nacionales.



Desigualdad en México

México se encuentra ubicado en términos de desarrollo humano en el lugar 74, pero en términos de desigualdad se ubica en el lugar 121 de una muestra de 138 países⁷. De acuerdo a su nivel de desarrollo, México debiera ubicarse en el lugar 74 en desigualdad. La pérdida en desarrollo humano por ello es de 21 puntos porcentuales en el IDH (AUSJAL, 2011). Tal desigualdad tiene un impacto negativo en el desarrollo humano.

México se ha caracterizado por ser una sociedad muy desigual de manera persistente. La desigualdad en la distribución del ingreso, es una característica persistente en la historia contemporánea que la literatura sobre desigualdad documenta ampliamente desde los años 50's de S. pasado (I. Martínez de Navarrete, 1970; Hernández Laos and Córdova, 1979; O. Altimir, Bazdresch, Lustig, Bergsman, Reyes Heróles en Banco de México, 1982; López Gallardo, 1983; Boltvinik y Her-

nández Laos, 1999; Cortes, 2000; Cortés y De Oliveira eds., 2010; Lopez Calva y Lustig eds. 2012).

Teruel y Reyes (2016) estiman el GINI desde 1950 a 2012. La desigualdad en la distribución del ingreso para 2012 es muy similar a la mostrada por México en 1958. Sin embargo, las estimaciones de la desigualdad realizadas hasta el momento, tienen un problema creciente de subestimación respecto a los datos de ingresos de las Cuentas Nacionales (Del Castillo, 2015; Alarcón, 2015), poniendo en duda la robustez y alcances de los resulta-

⁷ Teruel y Reyes reportan que México se ubica en el lugar 153 de una muestra de 189 países.

dos de las investigaciones realizadas hasta el momento con el uso de la ENIGH. De los dos componentes de la subestimación (truncamiento y subreporte de ingresos), el caso del truncamiento como falta de información de los hogares en la parte alta de la distribución (Guerrero et al., 2009), hace sumamente difícil evaluar el impacto real de los más ricos en la distribución del ingreso completa.

La desigualdad del ingreso ajustada por Cuentas Nacionales, muestra un GINI de 0.74 versus uno de 0.52 sin ajuste. El 1% más rico de la población se apropia del 32.6% de la riqueza. Su riqueza equivale al del 90% de la población. El 10% de la población más rica concentra el 67% versus el 40% que reporta la ENIGH sin ajustar. Comparativamente respecto a otras estimaciones recientes como la de OXFAM y Del Castillo Negrete en un trabajo realizado para la CEPAL, dado que los más ricos concentran un porcentaje mayor en la distribución del ingreso, el indicador de desigualdad es mayor en la estimación del Observatorio de Salarios-EQUIDE (Tabla 1)⁸.

Tabla 1. Indicadores de Desigualdad

| INDICADORES DE DESIGUALDAD | OXFAM | CEPAL-Negrete | OBSERVATORIO SALARIOS-EQUIDE |
|----------------------------|-------|---------------|------------------------------|
| Ingreso del 1% más rico | 21% | 23% | 32% |
| Ingreso del 10% más rico | 60% | 62% | 67% |
| GINI | 0.69 | 0.75 | 0.74 |

Fuente: OXFAM (2015), Del Castillo Negrete-CEPAL (2015) y Observatorio de Salarios-EQUIDE (2016)

La distribución con datos originales de la ENIGH a nivel individuo por deciles de ingreso y estatus ocupacional que da cuenta del origen del ingreso es en promedio de 79.1% para el trabajo y 20.9% para el capital (Tabla 2). El ingreso equivalente que concentra el 10% más rico de la población (40% del ingreso total) es

⁸ El resultado es producto sin duda de las variantes metodológicas. Mientras los resultados del Informe de OXFAM se realizan ajustando la distribución bajo un modelo tipo Pareto, el resultado de Del Castillo Negrete-CEPAL es llevando a cabo un ajuste a cuentas nacionales, aunque con una metodología para obtener los factores de ajuste para capital y trabajo, de forma distinta.

lo que posee aproximadamente el 80% de la población.

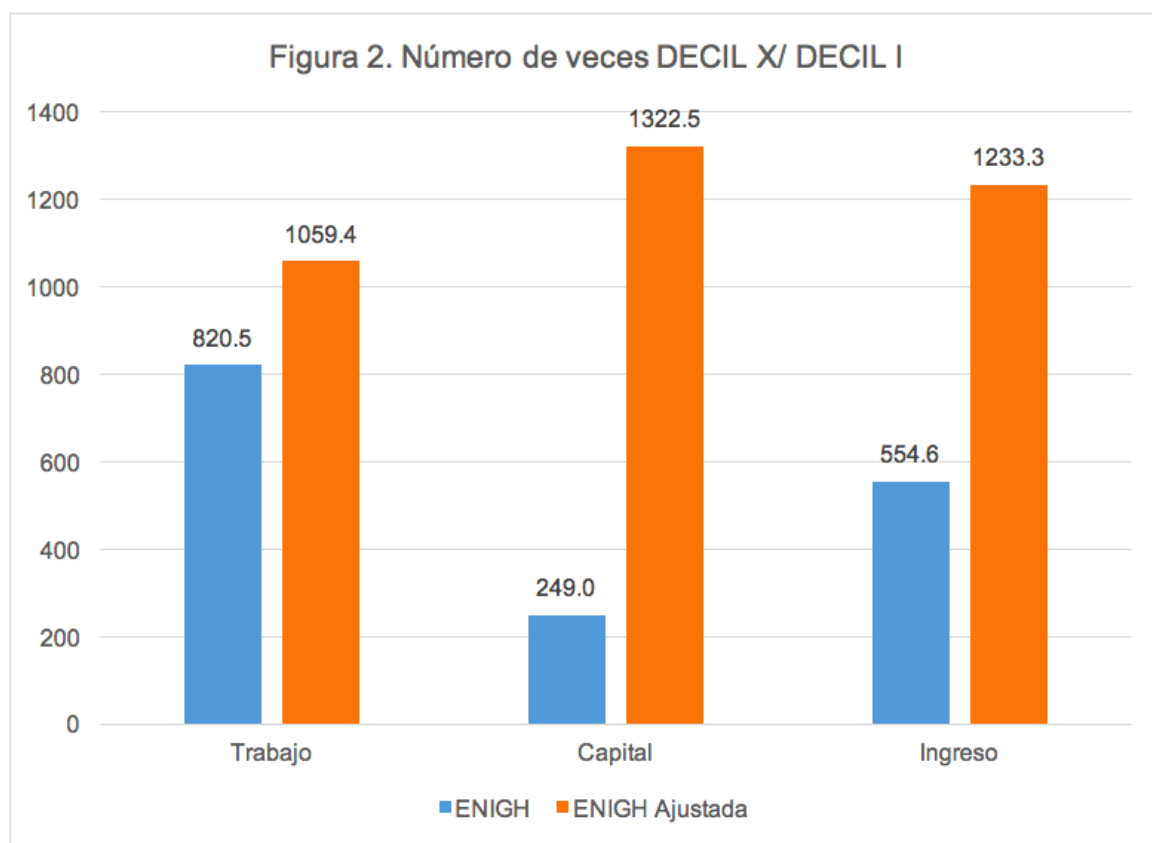
Cuando la distribución es ajustada por

Tabla 2. Distribución del Ingreso. ENIGH sin ajustar

| Decil | Trabajo | Capital | Ingreso Corriente Total |
|-------|---------|---------|-------------------------|
| I | 0.1% | 0.1% | 0.2% |
| II | 0.9% | 0.6% | 1.5% |
| III | 2.1% | 0.9% | 3.0% |
| IV | 3.7% | 0.9% | 4.6% |
| V | 5.2% | 1.0% | 6.2% |
| VI | 6.5% | 1.0% | 7.5% |
| VII | 8.0% | 1.3% | 9.3% |
| VIII | 10.1% | 1.6% | 11.7% |
| IX | 13.2% | 2.3% | 15.5% |
| X | 29.3% | 11.2% | 40.5% |
| Total | 79.1% | 20.9% | 100.0% |

Fuente: Elaboración propia con base a la ENIGH

Cuentas Nacionales, a precios de mercado y netos de impuestos y transferencias, la distribución global entre trabajo y capital se invierte y la mayor parte la concentra el capital. La participación del trabajo muestra un nivel intermedio entre las estimaciones obtenidas a costo de factores (26%) y a precios de mercado a partir del PIB (32%). La estimación a costo de factores es obteniendo la parte proporcional de las remuneraciones respecto al Valor Agregado Neto antes de impuestos, lo que implica la no consideración ni a nivel global ni a nivel individuo, de transferencias e impuestos. La estimación vía el PIB relaciona el valor total de las remuneraciones con el PIB, descontando de este último, el valor de los impuestos netos. A nivel hogar, implica estimar el ingreso neto del individuo por estatus ocupacional o clase, descontando de los ingresos primarios por fuente (capital-ganancias o trabajo-salario), las transferen-



Fuente: Elaboración propia con base a la ENIGH (2014) y Cuentas Nacionales.

más pobre) y el Decil más rico (10% más rico) se ampliaron. En el ingreso en general de los hogares, las distancias más que se duplicaron. En el ingreso por trabajo el aumento resulta marginal si se compara con el presentado en los ingresos por capital, donde la distancia entre empresarios ubicados en el decil más pobre de ingresos versus empresarios o propietarios de capital en la parte alta de la distribución se amplía de 249 a 1,322 veces (Figura 2).

Tabla 4. Subestimación del Ingreso por fuentes de ingreso

| Indicador | ENIGH (millones de pesos) | ENIGH CON AJUSTE (millones de pesos) | Factor de Ajuste | Aportación a la subestimación |
|----------------------|---------------------------|--------------------------------------|------------------|-------------------------------|
| Ingresos por Capital | 784,350 | 11,452,860 | 14.6 | 86% |
| Ingresos por Trabajo | 2,970,120 | 4,703,940 | 1.6 | 14% |
| Ingreso Total | 3,754,470 | 16,156,800 | 4.3 | |

Fuente: Elaboración propia con base a la ENIGH (2014), Censos Económicos (2014) y Cuentas Nacionales (2014); INEGI.
Nota: Los valores se encuentran a pesos de 2014.

En ese sentido, la subestimación de los datos de la ENIGH respecto a información de Cuentas Nacionales se concentra en dos factores: a) la subestimación de ingresos por capital; b) la subestimación de los ingresos en el Decil X. En el primer caso, la subestimación de los ingresos por capital es 14.6 veces en la ENIGH, versus el 1.6 los ingresos por trabajo y, 4.3 veces la subestimación en general del Ingreso. La aportación de los ingresos del capital a la subestimación de ingresos entre Cuentas Nacionales y las ENIGH es del 86%, mientras la de los ingresos provenientes del trabajo es de sólo el 14% (Tabla 4). Si la subestimación se analiza desde la construc-

ción del ingreso por deciles de hogares, el decil que más contribuye a ella es el X, el más rico, con 76% del total. La participación es decreciente conforme el decil de ingreso va cayendo (Tabla 5).

Ello también puede verse al analizarse los factores de ajuste por decil de ingreso, que dan cuenta del número de veces que es el ingreso

de la ENIGH respecto de la distribución del ingreso ajustada por Cuentas Nacionales (CN). El mayor factor de ajuste es el del decil X, donde los ingresos ajustados son 7.21 veces los ingresos de la ENIGH. Asimismo, si bien el factor promedio de los ingresos por trabajo es 1.6 y, de los ingresos por capital es de 14.6, los factores de ajuste entre los ingresos repor-

tados en la ENIGH y los de Censos Económicos ajustados por Cuentas Nacionales, se encuentran diferenciados por tamaño de empresa. A mayor tamaño de empresa, mayor factor

de ajuste, tanto para ingresos por trabajo como para ingresos por capital, donde el valor más alto para ambos casos es en las empresas más grandes, aquéllas con más de 500 trabajadores. El ingreso para el capital ahí, es 842 veces

más en promedio, mientras para el proveniente del trabajo es de 3.42. Esta situación es la que de hecho, dispara la estimación de la desigualdad ajustada. Por un lado, independientemente del tamaño

de empresa, los factores de ajuste del capital siempre son en general mayores a los del trabajo. Por otro, las personas que no aparecen en las ENIGH en la parte alta de la distribución, se encuentran fundamentalmente en las empresas de 251 a 500 personas y, en mayor medida en las de más de 500 trabajadores.

Tabla 5. Subestimación del Ingreso por Deciles de hogares

| Decil | INGRESO TOTAL ENIGH (millones de pesos) | INGRESO TOTAL ENIGH AJUSTADA (millones de pesos) | FACTOR DE AJUSTE | APORTACIÓN A LA SUBESTIMACIÓN |
|-------|---|--|------------------|-------------------------------|
| I | 6,770 | 13,100 | 1.94 | 0.1% |
| II | 56,700 | 107,700 | 1.90 | 0.4% |
| III | 113,400 | 229,000 | 2.02 | 0.9% |
| IV | 173,200 | 310,000 | 1.79 | 1.1% |
| V | 231,400 | 419,000 | 1.81 | 1.5% |
| VI | 281,700 | 559,000 | 1.98 | 2.2% |
| VII | 349,600 | 733,000 | 2.10 | 3.1% |
| VIII | 440,200 | 1,188,000 | 2.70 | 6.0% |
| IX | 582,500 | 1,648,000 | 2.83 | 8.6% |
| X | 1,519,000 | 10,950,000 | 7.21 | 76.0% |
| Total | 3,754,470 | 16,156,800 | 4.30 | 100.0% |

Fuente: Elaboración propia con base a la ENIGH (2014), Censos Económicos (2014) y Cuentas Nacionales (2014); INEGI.
Nota: Los valores se encuentran a pesos de 2014.

Tabla 6. Factores de ajuste por tamaño de Empresa: ingresos por trabajo y capital

| Tamaño de Empresa | Ingresos por trabajo | Ingresos por Capital |
|-----------------------|----------------------|----------------------|
| Hasta 2 personas | 1.01 | 3.04 |
| De 3 a 5 personas | 1.19 | 1.45 |
| De 6 a 10 personas | 1.31 | 8.18 |
| De 11 a 15 personas | 1.28 | 4.56 |
| De 16 a 20 personas | 1.34 | 8.56 |
| De 21 a 30 personas | 1.41 | 27.09 |
| De 31 a 50 personas | 1.56 | 26.88 |
| De 51 a 100 personas | 1.63 | 19.45 |
| De 101 a 250 personas | 1.63 | 94.90 |
| De 251 a 500 personas | 2.19 | 192.28 |
| Más de 500 | 3.42 | 872.03 |

Fuente: Elaboración propia con base a la ENIGH (2014), Censos Económicos (2014) y Cuentas Nacionales (2014); INEGI.



México en el contexto internacional de la desigualdad: una perspectiva desde los salarios

El desarrollo de la economía de mercado llevó a que México, hasta antes de la crisis de los ochenta, se consolidara como una nación predominantemente de asalariados donde la participación del trabajo en la distribución del ingreso primario seguía un crecimiento incesante desde el desarrollo estabilizador. Sin embargo, con la crisis de los ochenta, la participación de los asalariados en el producto nacional y de los asalariados como tal en la proporción de la población ocupada del país, cayó significativamente. Las fuentes alternas de ingreso provenientes de los pequeños negocios de subsistencia se comenzaban a combinar, ante la caída significativa en los salarios reales promedio

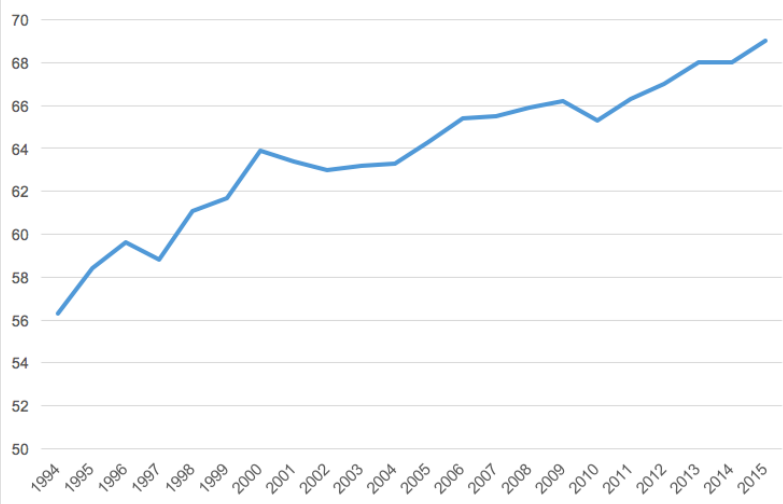
y mínimos con ingresos provenientes del trabajo (Lustig, 2002)¹¹. Estos llamados ingresos mixtos cuyo origen son el trabajo asalariado y pequeños negocios de sobrevivencia dieron lugar al crecimiento sin precedente de fenómenos como el ambulante (venta de mercancías en plena calle sin lugar establecido), el trabajo informal (sin seguridad social) y, posteriormente la migración y el crimen organizado.

No es hasta los noventa, con la puesta en marcha de la nueva estrategia económica, donde el papel del gobierno en la economía tuvo un giro significati-

¹¹ Lustig (2012) plantea respecto a la caída en los salarios en los ochenta, que la caída fue mayor en los salarios mínimos que en los promedios.

vo, cuando la población asalariada como porcentaje del total comienza su ascenso (Figura 3). Sin embargo, el fenómeno no fue acompañado de un incremento permanente (tan sólo transitorio en los primeros años de la década de los 90's) en la participación

Figura 3. Población asalariada (% del total de población ocupada) | México: 1994-2015



Fuente: Encuesta de Empleo-INEGI, varios años.

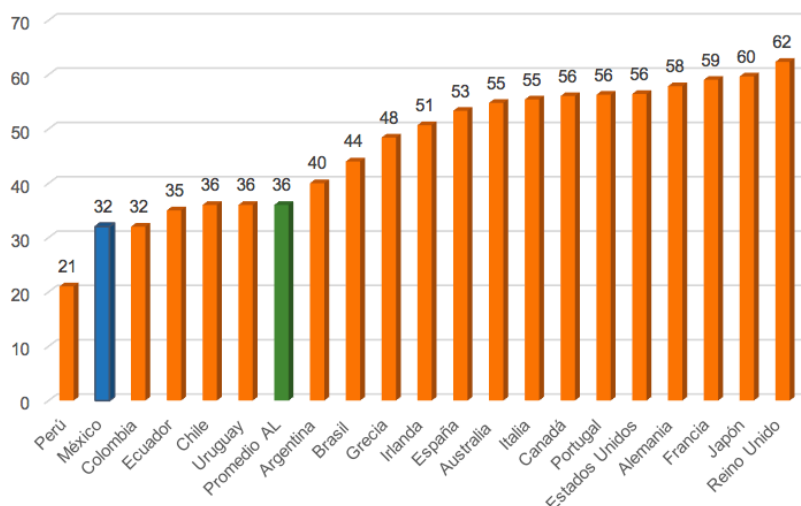
del trabajo en el ingreso nacional. Actualmente la participación del salario en México en el PIB se encuentra por debajo del promedio de América Latina y países de menor desarrollo humano como Ecuador y Colombia. Argentina, Brasil y, en menor medida Uruguay, son países que dada la implementación de estrategias de recuperación salarial, muestran tendencias al alza desde comienzos del S. XXI. De acuerdo a Alarcón Tosoni (2014), los valores máximos en América Latina, se alcanzaron en los momentos cúlpe de los procesos de industrialización mediante la Sustitución de Importaciones (Brasil, 1957; Perú, 1958;

Uruguay, 1963, y República Bolivariana de Venezuela, 1960), o en situaciones que expresaban un mayor poder de negociación de los trabajadores (Argentina, 1974; Bolivia, 1984; Chile, 1972; Colombia, 1993; Costa Rica, 1990; Ecuador, 2007; El Salvador, 1981; Honduras, 1986; México, 1976; Panamá, 1969, y Paraguay, 2000).

Aunque la participación salarial promedio de las economías desarrolladas es más del doble de la mexicana (56%), con Reino Unido, Japón y Francia en la parte más alta, la tendencia en ellas es a que el trabajo tenga menor participación en el ingreso nacional (Piketty, 2014). De acuerdo al Informe Mundial sobre Salarios 2014/2015 de la OIT, la participación del trabajo cayó en promedio entre 1991 y 2013, un 4.3%. Los países donde cayó más la participación salarial en puntos porcentuales, fueron Italia (6.6), Japón (6), Canadá (5) y los Estados Unidos (4.7).

Las situaciones de crisis, como la de México

Figura 4. Participación salarial en el PIB | México en el contexto internacional: 2013

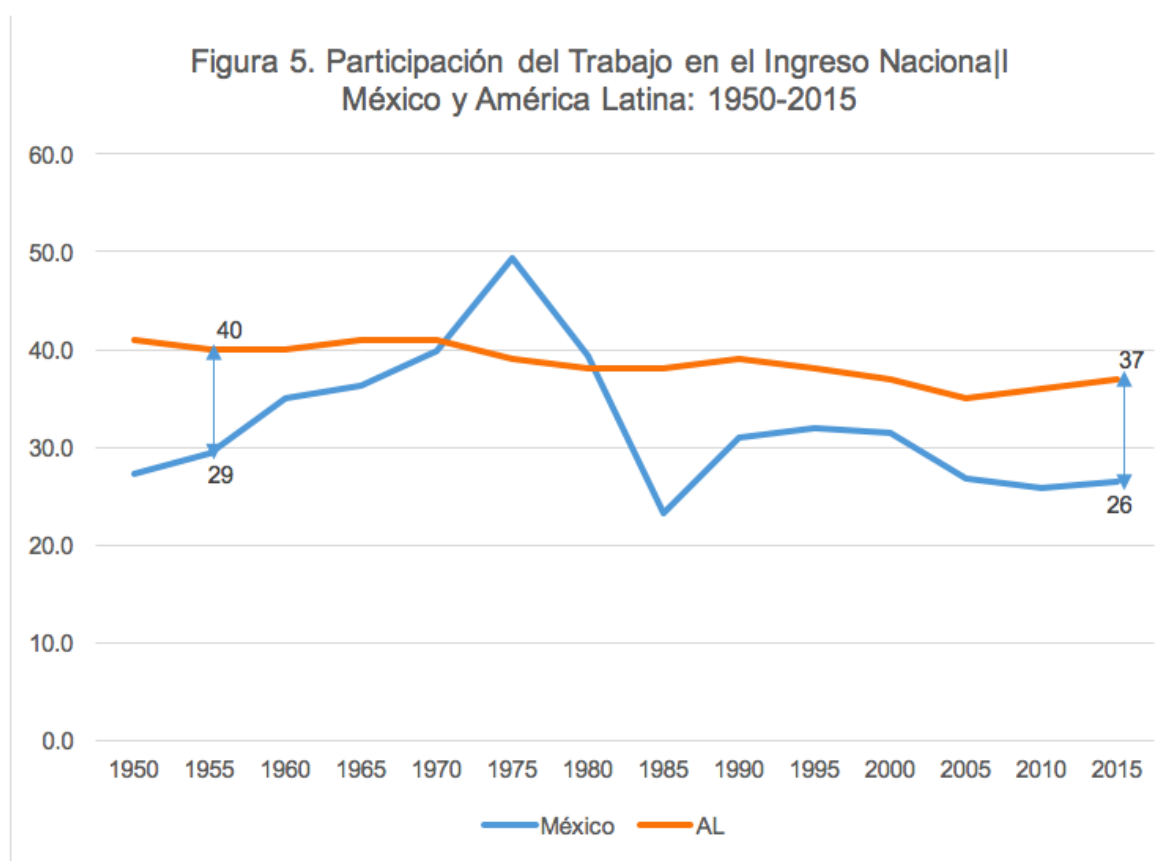


Fuente: Informe Mundial sobre salarios 2014/2015 (OIT); CEPAL y Observatorio de Salarios.

Nota: Los datos de participación del trabajo son a precios de mercado y netos de impuestos, donde se considera el peso de los impuestos netos, las ganancias (excedente Bruto de operación), además del peso de las remuneraciones en el PIB.

en los ochenta y las de Grecia, Portugal, Irlanda y España en la de 2008-2009, les han pasado factura a los trabajadores en términos de la proporción del pastel que les corresponde respecto a la riqueza nacional. Entre 1991 y 2013 en Irlanda, Grecia y España, la caída fue de entre 8 y 9 puntos porcentuales, al pasar de 59.5% la participación del trabajo en el PIB a 50.8%.

En el caso de México, la caída en la década pérdida de la crisis de los ochenta, fue de 26 puntos, al pasar de casi 50% de participación salarial en el ingreso nacional a 23%. En ese sentido, la tendencia ascendente mostrada hasta su punto máximo en 1976, pone nuevamente al país en un promedio por debajo del mostrado en América Latina, cuya distancia promedio para 2015 se asemeja a la mostrada en 1955 de 11 puntos (Figura 5).



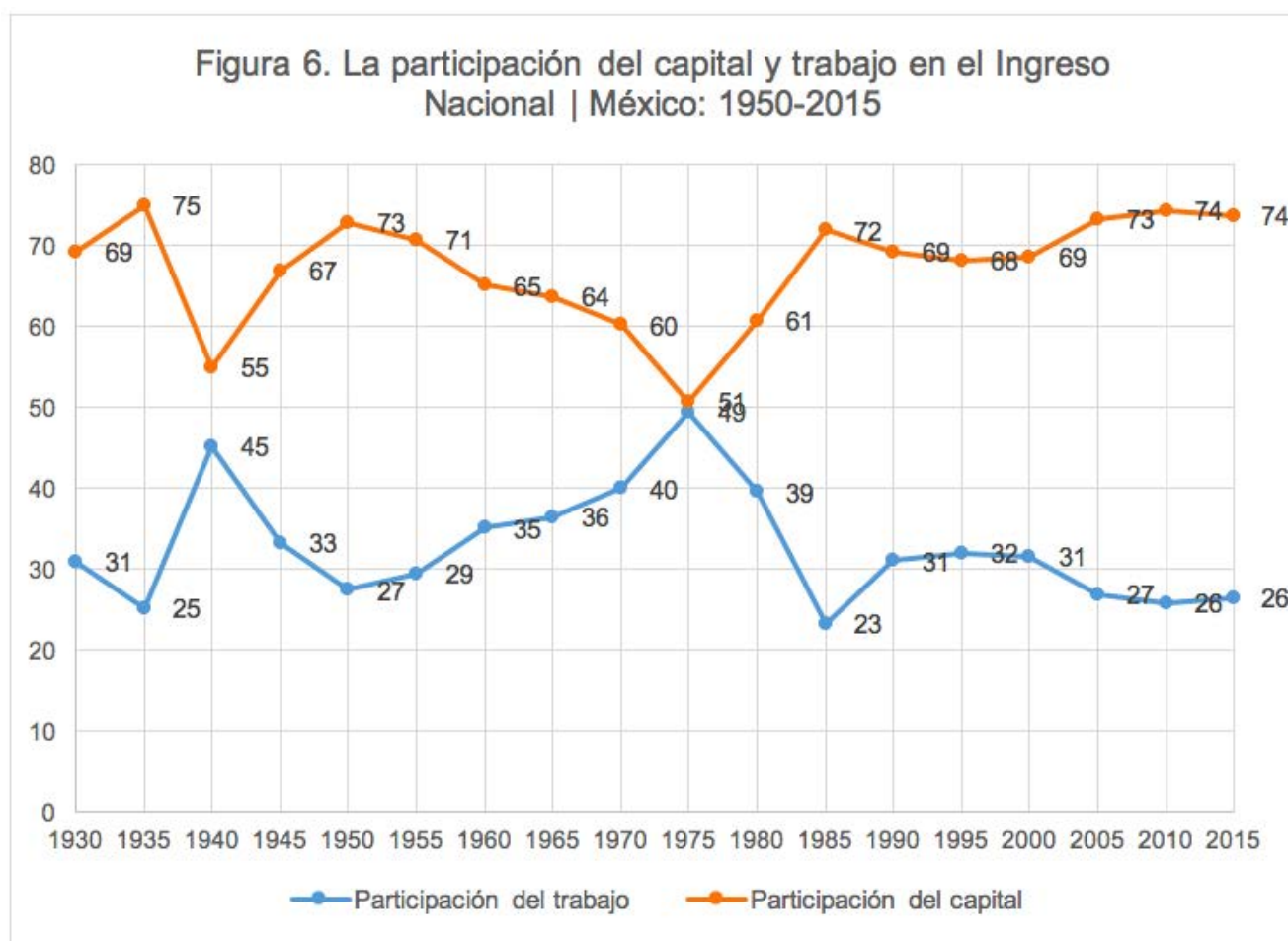
Fuente: CEPAL y Observatorio de Salarios

La dicotomía trabajo-capital en el México del Siglo XXI

El trabajo de Piketty (2014), mostró evidencia de la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital desde una perspectiva histórica desde 1770-2010 usando datos de diferentes autores y literatura previa sobre 20 países. De acuerdo a sus estimaciones para este periodo, para Francia e Inglaterra, el capital estaría concentrando 30% del ingreso nacional mientras que al trabajo le tocaría el 70%. En el caso de México, con relación a la información disponible, la situación es totalmente opuesta a la de Francia e Inglaterra. El trabajo se apropia alrededor del 30% del ingreso nacional y el capital el 70%. En términos históricos, en México, la distribución del ingreso primario o factorial ha mostrado fluctuaciones importantes desde el siglo pasado hasta la fecha. De 1930 a 1935, los ingresos al trabajo cayeron 25 puntos porcentuales, durante el Cardenismo la participación del trabajo aumentó significativamente y llegó a ser alrededor del 45% para 1940. A partir de este año y hasta 1950 los ingresos por trabajo comenzaron un descenso y su participación cayó a 27% del ingreso nacional. Posteriormente, con el inicio del llamado desarrollo estabilizador registra una tendencia ascendente hasta 1976, año en donde la distribución del ingreso entre capital-trabajo muestra su mejor estado en todo el siglo XX y lo que va del XXI. A partir de las crisis de mediados de los 70's comienza a disminuir la participación

del trabajo en el ingreso nacional, con caída significativa durante la crisis de los ochenta y, con ello a ampliarse la brecha entre la participación del trabajo y capital en el ingreso nacional. Las transformaciones profundas en la economía mexicana comenzadas a finales de los ochenta del siglo pasado que implicaron una reorientación del gobierno en la economía, desregulación y liberalización (Moreno Brid y Ros, 2004; Lustig, 2002), así como procesos de privatización de empresas públicas, en materia de redistribución factorial del ingreso tuvieron en primera instancia efectos transitorios que incrementaron la participación del trabajo en el ingreso nacional a principios de los noventa.

El incremento transitorio en la participación del trabajo tuvo al parecer explicación en dos características: 1) Aumento del diferencial entre salario promedio y salario mínimo; 2) caída en la proporción de trabajadores con salario mínimo. Tal aumento en el diferencial, capturado en la literatura como aumento en los retornos (Bouillon et al., 1998), fue transitorio y, posterior a la crisis del 94-95 comenzó a caer. Asimismo, posterior a la crisis, el salario mínimo se estableció como salario líder para aumentos a los salarios promedio. Sin embargo a partir del año 2000 la brecha de la distribución vuelve a ampliarse hasta llegar a niveles similares a los de 1935. Las ganancias de la productividad obtenidas ya sea mediante la participación de capital y trabajo en el valor agregado neto (VAN) a precios de factores, o mediante la estimación de la pro-

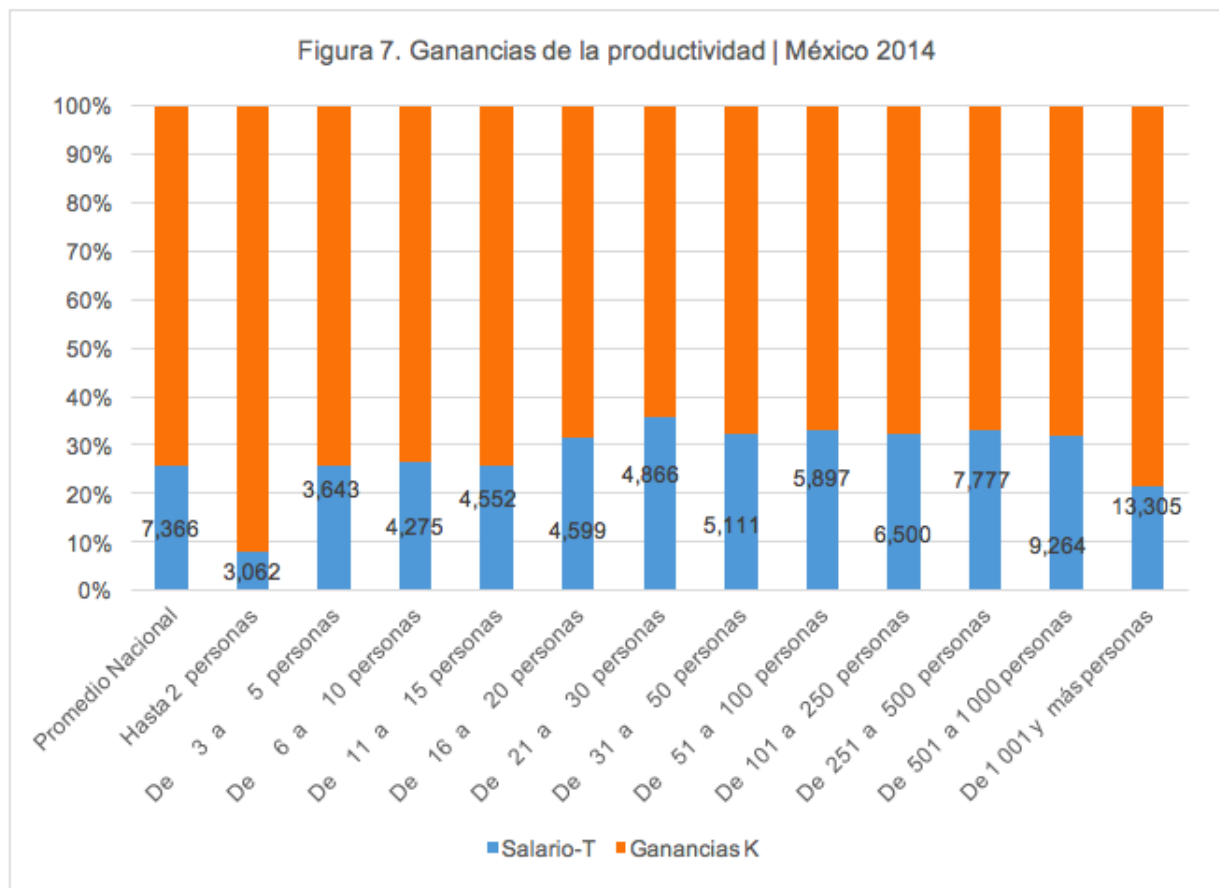


Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, varios años.

ductividad media a la que se sustrae el pago por salarios en promedio, donde el excedente de la productividad es la participación del capital, da idénticos resultados.

Si el ejercicio se realiza a nivel más desagregado, por tamaño de empresa la evidencia no muestra un patrón distributivo respecto al tamaño de empresa. Si bien todas se mueven en el rango promedio de 74% capital y 26% trabajo, hay matices. Las empresas pequeñas y medianas con tamaños entre 21 hasta 500 trabajadores son las que muestran mayores participaciones del trabajo, superiores al 30%, que rondan entre el 35 y 32%. Es en las más grandes, de más de 1000 trabajadores, donde la participación del trabajo es menor, 21%

trabajo versus el 79% el capital (Figura 7). En términos generales, el patrón existente distributivo entre capital-trabajo, tiene límites superiores de 35% e inferiores de 21% con promedio de 26% en la participación del trabajo en el ingreso nacional. Tal patrón con esos límites o rangos sobre los que oscila la participación del trabajo, son expresión por tanto de la distribución de las ganancias de la productividad. El movimiento de la productividad laboral no muestra relación íntima con los salarios. La Figura 8 muestra el índice de la productividad laboral de México, los países desarrollados (36 países) y los índices de salarios de México y ese grupo de países.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, varios años.

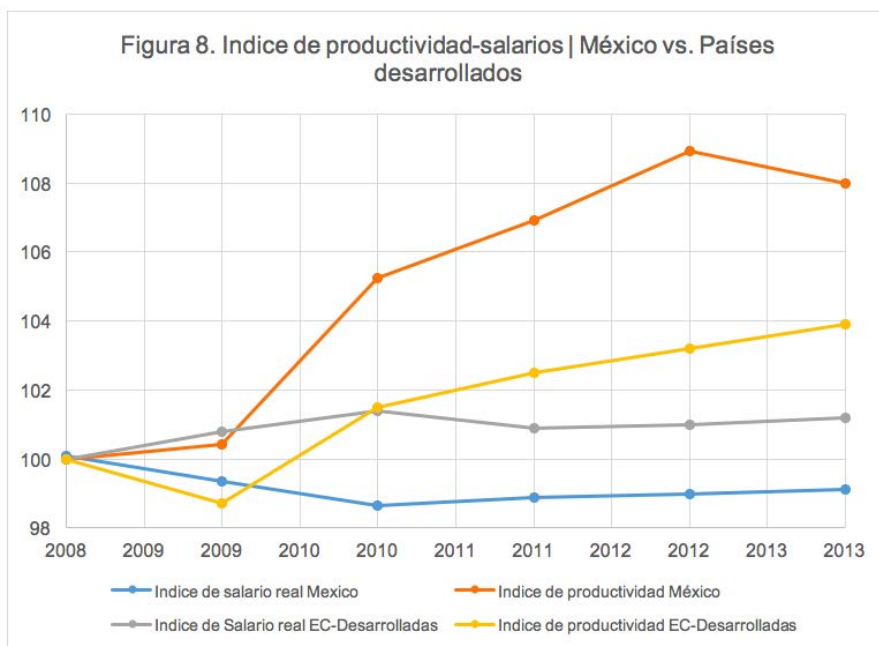
La máxima distancia, teniendo 2008 como punto de partida o año base, se da entre el índice de productividad de México y el índice de salario real de México (Remuneraciones Medias Reales por Persona Ocupada). El crecimiento de los salarios tanto en los países desarrollados (1.2%) como en México (0%) para todo el período (2008-2013) son casi nulos. El de la productividad para los países desarrollados fue modesto (3.9%), mientras el de México, con todo y la caída de 2013, fue de 8%.

La tendencia vista incluso hasta 2015, muestra un crecimiento en la productividad del 9%, con crecimiento prácticamente nulo de salarios (Figura 9). El ascenso de los salarios a partir de 2013-2014, se debe más a una caída en la inflación promedio,

entre cuyos factores se encuentra la caída en el precio de los energéticos, que a un aumento en las ganancias de la productividad. La recuperación además, más que en los salarios de los trabajadores, se ha dado en los sueldos de los empleados. En este último sentido, el salario promedio de los trabajadores desde 2008 a 2015 ha tenido un crecimiento de 0.2%, el de los sueldos de 0.6%, con un movimiento promedio de 0.2%¹².

La existencia de altos niveles de productividad en México, plantea un área de oportunidad para vincular los aumentos de la productividad con una política de recuperación de los salarios como medio para estimular la demanda nacional, para mejorar los niveles de vida y reducir los niveles de pobreza. En países como

¹² También se muestra una caída de 0.2% en las prestaciones.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, varios años.

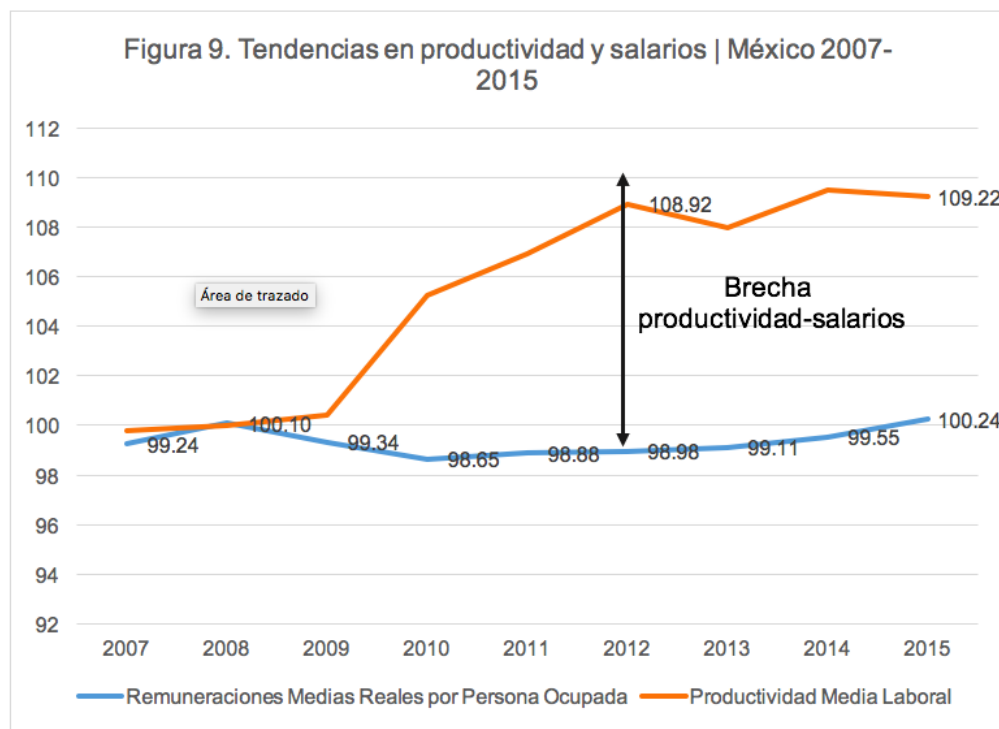
Dinamarca, Francia, Finlandia, Reino Unido, Rumania y República Checa existe una conexión cada vez más cercana entre el crecimiento de los salarios y la productividad, estas medidas han permitido reducir sus niveles de desigualdad y de pobreza (OIT, 2013).

El movimiento de los salarios desvinculado de la productividad, solamente en función de criterios de inflación, es uno de los mecanismos que subyacen a la desigualdad entre capital-trabajo. De acuerdo a datos de los Censos Económicos, de los componentes de la desigualdad (entre e intra factoriales), el que mayor desigualdad en términos de

brechas muestra es el presentado entre ganancias y salarios promedio, entre los ingresos factoriales promedio del capital y del salario: las ganancias promedio más altas son 2 mil 420 veces los salarios promedios más bajos. En otras palabras, un trabajador con el salario medio más bajo tardaría 6.63 años en ganar lo que la ganancia media más alta reporta en un día.

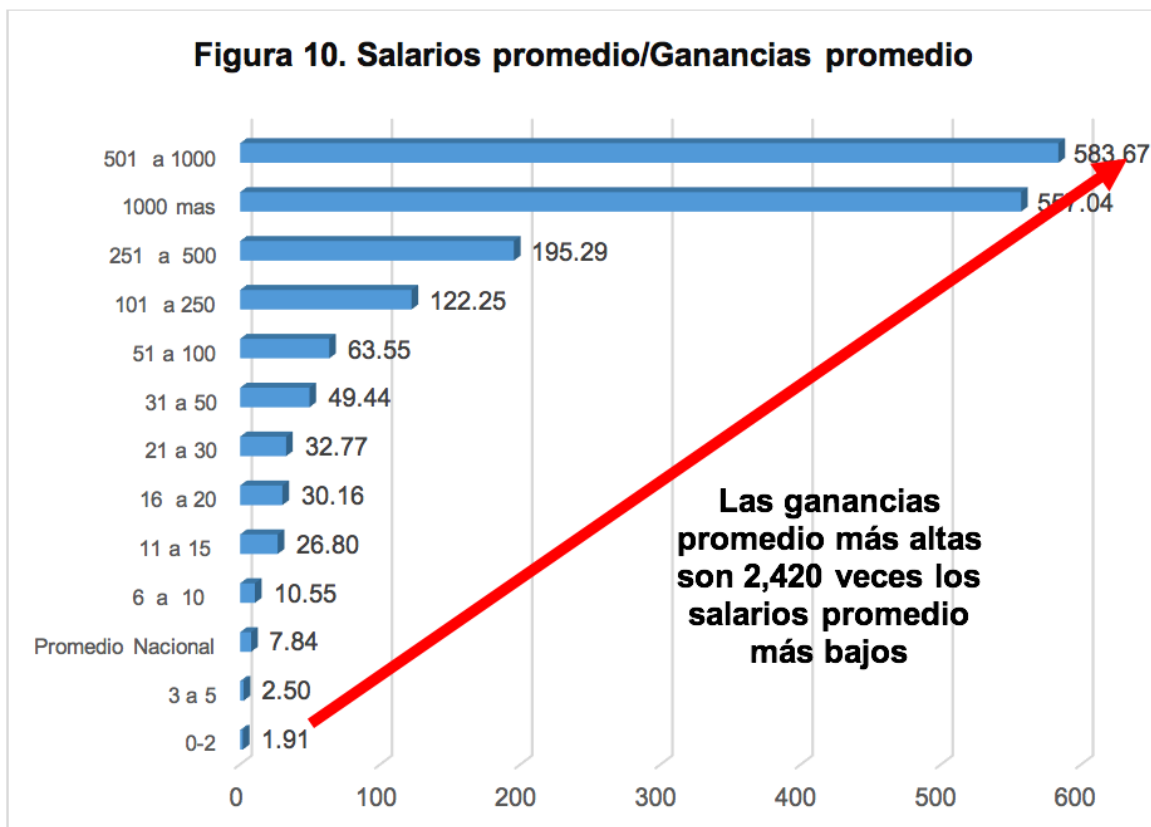
En términos de productividad, para 2014, mientras la productividad promedio fue de \$28,611.87, el salario

promedio era de \$7,365.60. Los rangos de salarios por tamaño de empresa van de \$3,643.12 (empresas con menos de 5 trabajadores) a \$13,304.78 (empresas de



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, varios años.

más de 1000 trabajadores). Los rangos de productividad del trabajo promedio para los mismos tamaños de empresas, fueron de \$14,124.14 a \$ 61,576.35. No existen argumentos desde la dicotomía productividad-salarios para no mejorar los salarios reales y, con ello, disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso primario, la desigualdad entre capital y trabajo.

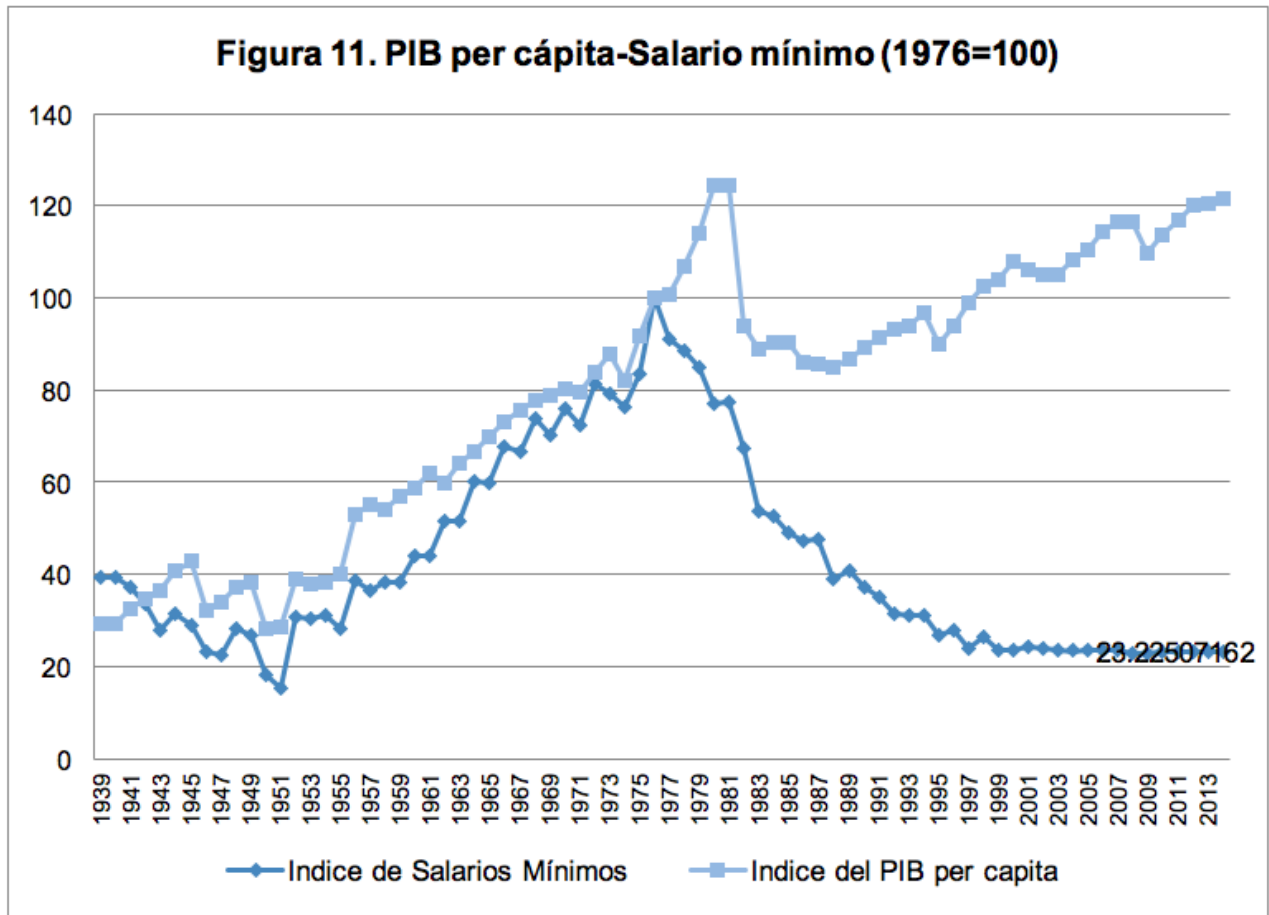


Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, varios años.

El papel del salario mínimo en la distribución

Aunque la figura del salario mínimo aparece jurídicamente desde 1917 con la promulgación de la Constitución Mexicana, no es sino hasta 1932 con el establecimiento de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, que éste se hace factible como salario indicativo a nivel nacional. La Constitución Mexicana de 1917 como garante del derecho al ingreso mínimo para un trabajador asalariado, a la vez que respondía a las necesidades y situaciones del país posteriores al régimen de Porfirio Díaz, se convirtió en una ley de avanzada para su tiempo. Muchos años después, la OIT y la ONU a través de los denominados derechos DESC, buscarían comprome-

ter a los países del orbe con el establecimiento de un salario mínimo remunerador con el cual se evitara caer en pobreza. Desde prácticamente su surgimiento hasta 1976, el salario mínimo fue una expresión del ingreso nacional promedio (PIB per cápita). Si se considera a éste como un proxy del desarrollo, podría decirse que el salario mínimo era también expresión del nivel de desarrollo en el país. Implícitamente también ello significaba el cumplimiento del mandato Constitucional, en función de que atendiendo las condiciones sociales medias, el salario mínimo debe satisfacer las necesidades de un jefe de familia (y su fa-



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, varios años.

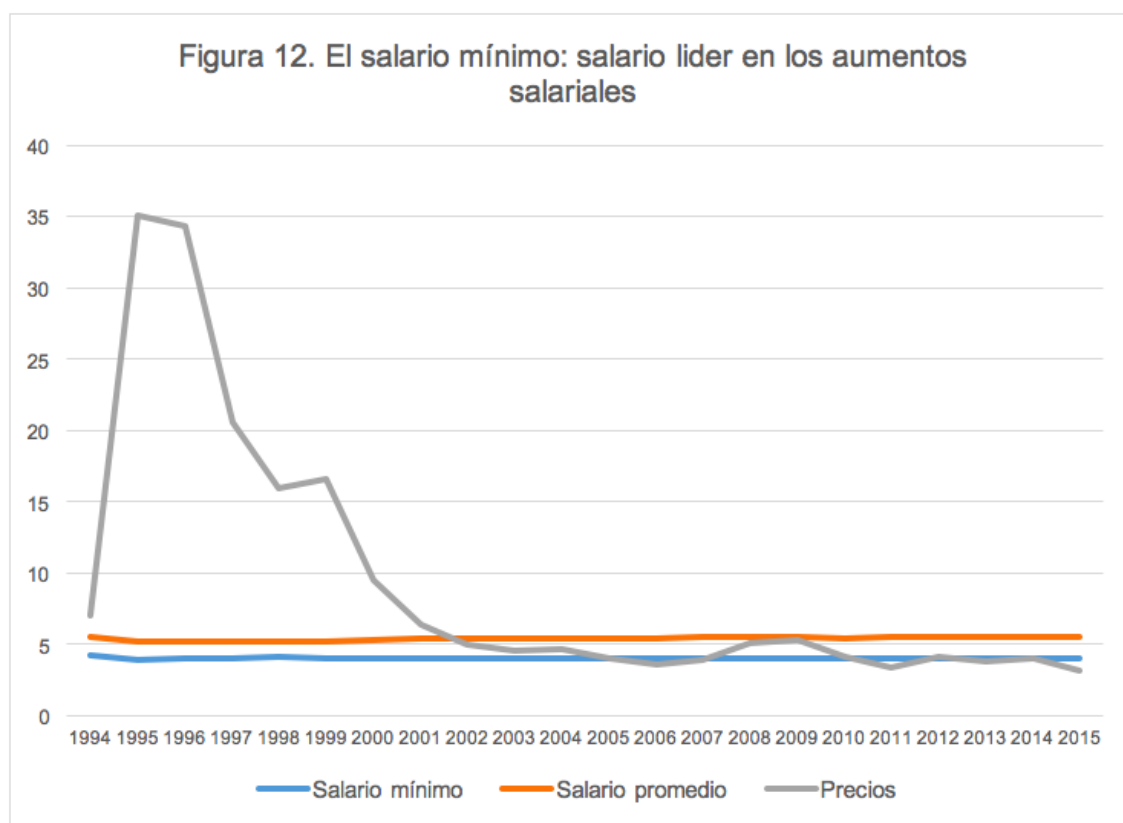
milia) en el orden material, social, cultural, así como proveer la educación obligatoria de los hijos. Sin embargo, cuando comienza la caída sin precedente del salario mínimo en 1976 y la distancia entre salarios mínimos y PIB per cápita comienza a ampliarse, la vinculación desaparece y, con ello, de manera intrínseca la remuneración mínima garante de derechos (Figura 11).

La desvinculación con el PIB per cápita resulta además, indicativa de la escisión del salario mínimo con la productividad. El establecimiento de éste, posterior a la crisis de los ochenta, con criterios que consideran sólo la inflación (pasada o esperada), dieron lugar a cambios en la distribución del ingreso primario. El establecimiento

de aumentos al salario mínimo y promedio con sólo criterios de recuperación del poder adquisitivo, implicó que de las ganancias de la productividad, sólo se destinaran a los ingresos por trabajo, aquéllas que resarcieran el poder adquisitivo del salario, mientras los excedentes se quedaron en el capital.

Tal situación, tiene como punto de excepción, la crisis del 94-95. Con la devaluación, la inflación se dispara. Sin embargo, ni los aumentos al salario mínimo y promedio, en tal caso, estuvieron vinculados a la inflación. Una interpretación plausible de ello, es que las pérdidas de productividad por la crisis, fueron resarcidas por la contención salarial (Figura 12).

Ya en los inicios del siglo XXI, la relación sa-



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, varios años.

lario mínimo-salarios promedio es explicada en función de la inflación. Las expectativas de los agentes empresariales en cuanto al establecimiento de aumentos salariales, se adaptaron de manera cuasi-perfecta a los criterios de inflación esperada de las autoridades. El establecimiento de aumentos en los salarios mínimos en razón de la inflación esperada y, de los incrementos a los salarios promedio teniendo como techo el aumento a los mínimos, convierten al salario mínimo en indicador líder en los aumentos salariales¹³.

La Figura 13 muestra evidencia de la fuerte

13 Sin embargo, debe tenerse cuidado en la interpretación casuística de la relación Inflación-salarios mínimos-salarios medios. La relación entre salarios mínimos y medios es una expresión de la determinación de ambos por la inflación. La correlación entre mínimos y medios, vista desde el punto de vista de causa-efecto, es una correlación espúrea, dado que es la inflación la que explica el comportamiento de ambos. En tal caso, determina al salario promedio utilizando como indicativo al salario mínimo.

correlación entre salario mínimo y participación del trabajo en el ingreso nacional. De acuerdo a Teruel y Reyes (2016), se explica por los siguientes factores: 1) Entre 1939-1976 por ser indicativo del ingreso per cápita, donde parte de las ganancias de la productividad iban a los ingresos por trabajo; 2) Entre 1992-2015 (con excepción de 1996-2000, años post-crisis de los noventa), por convertirse en el salario líder en cuanto al tope de aumentos salariales¹⁴. En síntesis, el salario mínimo es importan-

14 Los puntos más alejados del promedio son los de 1940 (Índice de salarios 40; participación salarial 45%); 1985 (Índice de salarios 49; participación salarial 28%), 1988 (Índice de salarios 38; participación salarial 34%). Años indicativos de cambios en los patrones de distribución (puntos de inflexión en la distribución). El primero, posterior al cardenismo, que modifica radicalmente la política de salarios hacia la baja en ese año. El segundo, el de los años ochenta. Crisis que modificaría también la política de salarios en el mismo sentido.

LA DESIGUALDAD PERFECTA

Inequidad intra-empresarial¹⁵

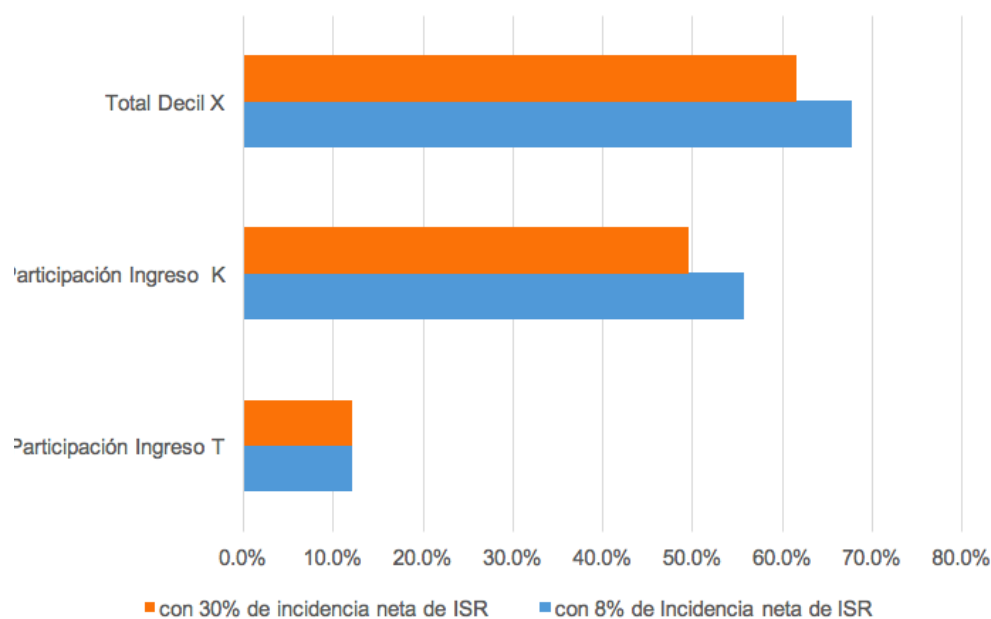
El análisis de la desigualdad además de considerar la distribución del ingreso primario entre trabajo y capital, debe tomar en cuenta la desigualdad al interior de ellos. Como se ha mencionado anteriormente, los estudios sobre desigualdad identifican el peso de la desigualdad salarial como componente importante en la desigualdad en general. El peso de la desigualdad intra-empresarial es poco considerado. Más que por el tamaño y peso en la población ocupada, el capital representa dos terceras partes de la riqueza generada en México. La desigualdad intra-empresarial es con mucho, mayor a la desigualdad salarial, y mayor a la desigualdad del ingreso.

El GINI como indicador de la desigualdad para el caso de la desigualdad intra-empresarial muestra evidencia de algo emblemático para la literatura: la desigualdad perfecta. La desigualdad

¹⁵ Pueden consultarse los Anexos con ganancias promedio por sector y tamaño de Empresa, con información de los Censos Económicos. Posteriormente, el Observatorio de Salarios-EQUIDE publicarán un apartado especial sobre la desigualdad intra-empresarial, con información detallada y a mayor profundidad.

intra-empresarial antes de la distribución ajustada con datos de la ENIGH es de .90, cuando ésta es ajustada a Cuentas Nacionales, se vuelve aún más desigual mostrando un coeficiente prácticamente de desigualdad perfecta de 0.97. Por cuestiones comparativas, el componente de la desigualdad intra-factorial (al interior de cada factor), muestra evidencia de un nivel mucho menor para el caso de la desigualdad intra-salarial. Con los datos originales de la ENIGH es de 0.56, que pasa a 0.62 con la distribución ajustada (Figura 14). Por otro lado, la desigualdad entre empresarios también puede expresarse si

Figura 14. Incidencia antes y después de aplicación de ISR progresivo a Decil X



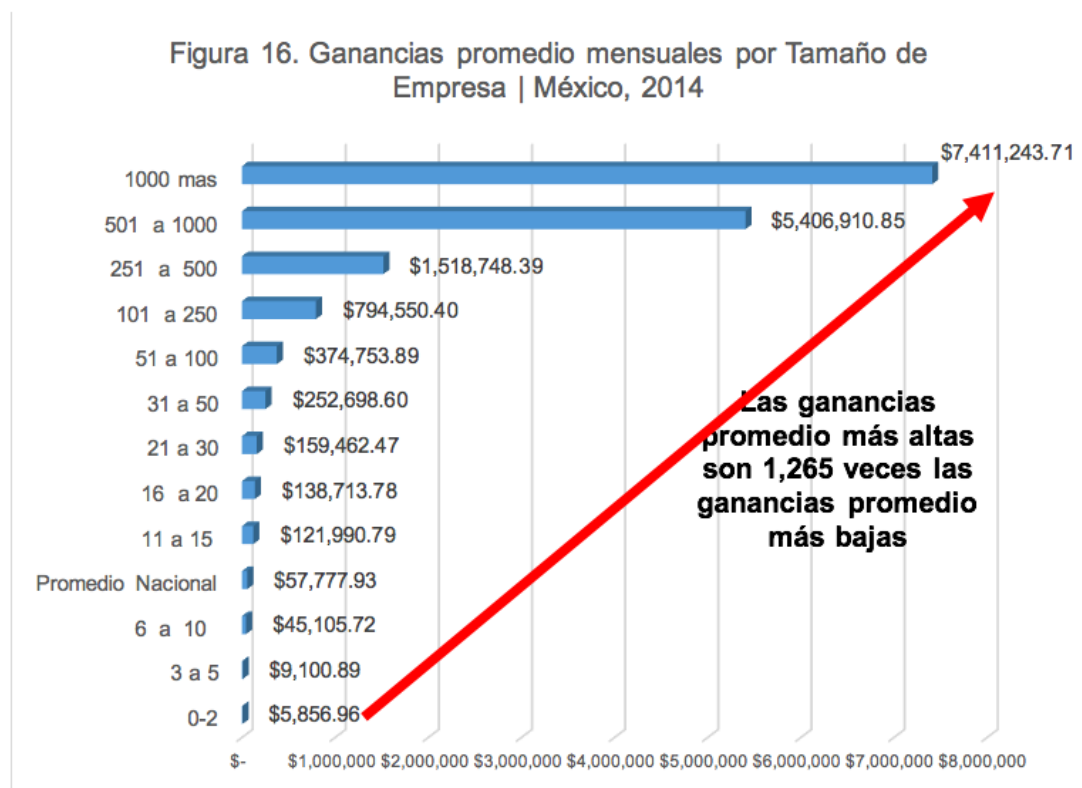
analizamos los rangos de ganancias por tamaños de empresas. La brecha entre las ganancias promedio de los grandes corporativos (empresas que tienen como mínimo 1000 trabajadores) es de mil 265 veces las ganancias promedio más bajas que están representadas por las pequeñas empresas (aquellas que cuentan con hasta 2 trabajadores). Baste decir que un gran empresario gana alrededor de **7 millones 441 mil 243.71 pesos mensuales** mientras que un pequeño empresario obtiene una ganancia promedio de **5 mil 856.96 pesos mensuales**.

Ganancias promedio estas últimas, por debajo del salario promedio (\$7,435 mensuales). Con ese monto, de casi el 70% de las empresas del país, se explica el bajo nivel de esperanza de vida promedio de este tamaño de empresas¹⁶.

Si analizamos las ganancias promedio por sector, las ganancias más altas se encuentran en el sector corporativo, seguido del minero y financiero. Mensualmente, un empre-

¹⁶ Según el INEGI, la esperanza de vida de las empresas con hasta dos trabajadores es de 6.9 años con una probabilidad de 0.38 de cerrar en el primer año de vida, las empresas con 3-5 empleados tienen un promedio de vida de 8.4 años y una probabilidad de 0.32 de cerrar el primer año de vida y finalmente las empresas con 6-10 empleados tienen una esperanza de vida de 15 años y una probabilidad del 0.17 de muerte el primer año (INEGI, 2015).

sario del sector corporativo (donde se ubican los holdings y empresas concentradoras de los grandes grupos económicos de México) gana en promedio, alrededor de 139 millones de pesos al mes. En el sentido opuesto, en la parte más baja, un pequeño propietario en el sector agrícola, tiene casi \$5,500 pesos, 25 mil 457 veces menos las ganancias del sector corporativo. Los empresarios o poseedores de capital por debajo del promedio nacional de \$57 mil pesos mensuales, se encuentran en



Fuente: elaboración propia con base a ENIGH (2014), Cuentas Nacionales y Censos Económicos (2014).

los sectores fundamentalmente de baja productividad, como salud, alojamiento, servicios culturales y comercio al menudeo. Los que se encuentran por encima del promedio nacional, se encuentran en sectores cuyos salarios promedios son de los más bajos y donde se ubica también a la población con mayor

probabilidad de contar con 1 salario mínimo (IIDSES, 2015): servicios de apoyo a negocios y manejo de desechos, inmobiliario y algunas ramas del sector manufacturero (Tabla 7).

La agregación de los datos en promedios sin embargo, oculta la profundidad de la desigualdad expresada por el mismo GINI de “desigualdad perfecta”. Por ejemplo, al interior de la agricultura, si bien las ganancias promedio son de 5,449.34, cuando se analiza por tamaño de empresa, aquéllas registradas con 3 a 5 personas trabajadores, tienen ganancias promedio de \$1,507.49 con tasas de ganancia de 5% sobre el capital invertido, versus las empresas con más de 1000 trabajadores con ganancias promedio por 126 millones de pesos aproximadamente y tasas de ganancia del 41%. Los sectores donde la desigualdad en ganancia

Tabla 7. Ganancias promedio mensuales por sector

| SECTOR | Ganancias promedio mensuales |
|---|------------------------------|
| Corporativos | \$ 138,722,627.04 |
| Minería | \$ 13,931,583.51 |
| Serv. Financieros y Seguros | \$ 3,843,915.34 |
| Energía eléctrica, suministro de agua y de gas | \$ 3,193,723.57 |
| Información en medios masivos | \$ 704,173.19 |
| Construcción | \$ 388,469.35 |
| Inmobiliario | \$ 216,061.21 |
| Comercio Mayoreo | \$ 165,045.26 |
| Industrias manufactureras | \$ 133,925.15 |
| Servicios de apoyo a negocios y manejo de desechos | \$ 63,025.99 |
| Transporte | \$ 61,193.08 |
| Promedio Nacional | \$ 57,777.93 |
| Serv. Educativos | \$ 47,366.36 |
| Servicios Profesionales | \$ 23,203.48 |
| Serv. Cultural y Deportivo | \$ 13,244.18 |
| Comercio Menudeo | \$ 12,972.44 |
| Serv. Alojamiento | \$ 8,616.01 |
| Serv. Salud | \$ 7,044.83 |
| Otros servicios | \$ 6,607.93 |
| Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza | \$ 5,449.34 |
| NÚMERO DE VECES ENTRE GANANCIA PROMEDIO MAYOR Y MENOR | 25457 |

Fuente: elaboración propia con base a ENIGH (2014), Cuentas Nacionales y Censos Económicos (2014).

cias promedio, por tamaño de empresa es mayor son la Minería, las industrias manufactureras, los servicios de alojamiento, la construcción, el comercio al menudeo, la agricultura, el comercio al mayoreo y la información en medios masivos. Los

sectores con menor desigualdad en cuanto a las ganancias promedio por tamaño de empresa son el corporativo, el transporte, inmobiliario, energía, servicios financieros y seguros, salud, manejo de desechos, servicios profesionales, servicios culturales y educativos¹⁷.

En cuanto a los niveles de rentabilidad, las tasas de

¹⁷ La medida utilizada para la estimación de la desigualdad al interior de cada sector en materia de ganancias promedio, fue la desviación estándar en logaritmos.

Tabla 8. Número de veces el salario de ganancia por sector

| SECTOR | Número de veces salario/ganancia |
|---|----------------------------------|
| Corporativos | 4980.98 |
| Minería | 556.80 |
| Serv. Financieros y Seguros | 225.28 |
| Energía eléctrica, suministro de agua y de gas | 133.18 |
| Inmobiliario | 85.28 |
| Construcción | 83.33 |
| Información en medios masivos | 43.56 |
| Comercio Mayoreo | 23.85 |
| Industrias manufactureras | 14.87 |
| Servicios de apoyo a negocios y manejo de desechos | 8.81 |
| Serv. Educativos | 8.41 |
| Promedio Nacional | 7.84 |
| Transporte | 6.20 |
| Comercio Menudeo | 3.96 |
| Servicios Profesionales | 3.75 |
| Serv. Alojamiento | 2.86 |
| Serv. Cultural y Deportivo | 2.43 |
| Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza | 1.78 |
| Otros servicios | 1.46 |
| Serv. Salud | 1.40 |

Fuente: elaboración propia con base a ENIGH (2014), Cuentas Nacionales y Censos Económicos (2014).

ganancia promedio son del 23%, aunque también con gran variabilidad entre ellas como indicador de desigualdad en la rentabilidad por actividad. Las industrias por encima de ese promedio son las corporativas con una tasa de más del 100% (129%), los Servicios Financieros y Seguros (97%), la Minería (60%)¹⁸, el comercio al mayoreo (44%) y el comercio al menudeo (39%). Las que se encuentran por debajo son Transportes (4.1%), Energía (6.8%), Inmobiliario (7.4%), Medios masivos (10.5%), servicios de salud (14%), servicios de alojamiento (15%), Industrias manufactureras (15%) y servicios educativos (17%)¹⁹.

La profunda desigualdad intra-emprerarial, situación poco considerada en los análisis de desigualdad del ingreso, tiene sus orígenes en la desigualdad de ingresos para el capital (ganancias promedio), de acuerdo al sector de actividad y tamaño de empresa. En general, a mayor tamaño de empresa, mayores ganancias promedio. Los sectores donde la rentabilidad y tasas de ganancia son mayores tienen barreras a la entrada institucionales que hacen muy complicado que cualquier inversionista pueda participar, como el sector corporativo donde se concentra parte de la élite económica del país, junto a sectores como el financiero, el minero, información en medios masivos, manufacturero y comercio al por mayor. Sectores que son espacios comunes para la conformación de grupos económicos que para salvaguardar sus intereses y garantizar niveles de rentabilidad, cruzan información

¹⁸ Debe considerarse en esta industria, que la tasa de ganancia/rentabilidad toma en cuenta al subsector del petróleo. Sector muy rentable antes de impuestos. Análisis precedente a la caída del precio del petróleo mundial y de la mezcla mexicana.

¹⁹ Para un análisis comparativo de tasas de rentabilidad con los sectores de actividad económica de Estados Unidos, puede consultarse <https://www.census.gov/econ/qfr/>.

estrategia e intereses mediante el cruzamiento de consejeros de administración (Reyes et al., 2012).

Entre las barreras de entrada a estos sectores, además del capital requerido para ingresar, se encuentran conocimientos específicos de la industria, redes sociales (cruzamiento de consejeros), redes con el poder político establecidos a través del control de cámaras empresariales que les permiten acceder a regímenes especiales de tributación como el caso del sector financiero y el Regimen Opcional de Sociedades cuyos principales beneficiarios son los grupos económicos agrupados mediante holdings en el sector corporativo. Otra de las barreras económicas, se encuentra en el acceso al crédito, no sólo a través del sector financiero bancario, sino del desarrollo del sector no financiero como el mercado de valores, cuya democratización dista mucho de ser realidad, concentrada la actividad de la bolsa de valores desde hace más de 30 años en no más de 150 empresas corporativas.

En ese sentido, la reducción de la desigualdad entre empresarios, pasa en la agenda de política pública por transformaciones institucionales que rompan la connivencia entre poder económico y político. De buscar mecanismos eficaces de combate efectivo y eficaz de la corrupción. De poner condiciones institucionales de piso parejo en términos de igualdad de oportunidades, no sólo tributarias, sino de acceso al crédito. Situaciones que no sólo impactarían desigualdad sino crecimiento. De considerar como plantean Guerrero et al (2009), la interrelación intrínseca en la elaboración de políticas públicas (económica, social, salarial, etc.,) entre crecimiento y desigualdad.

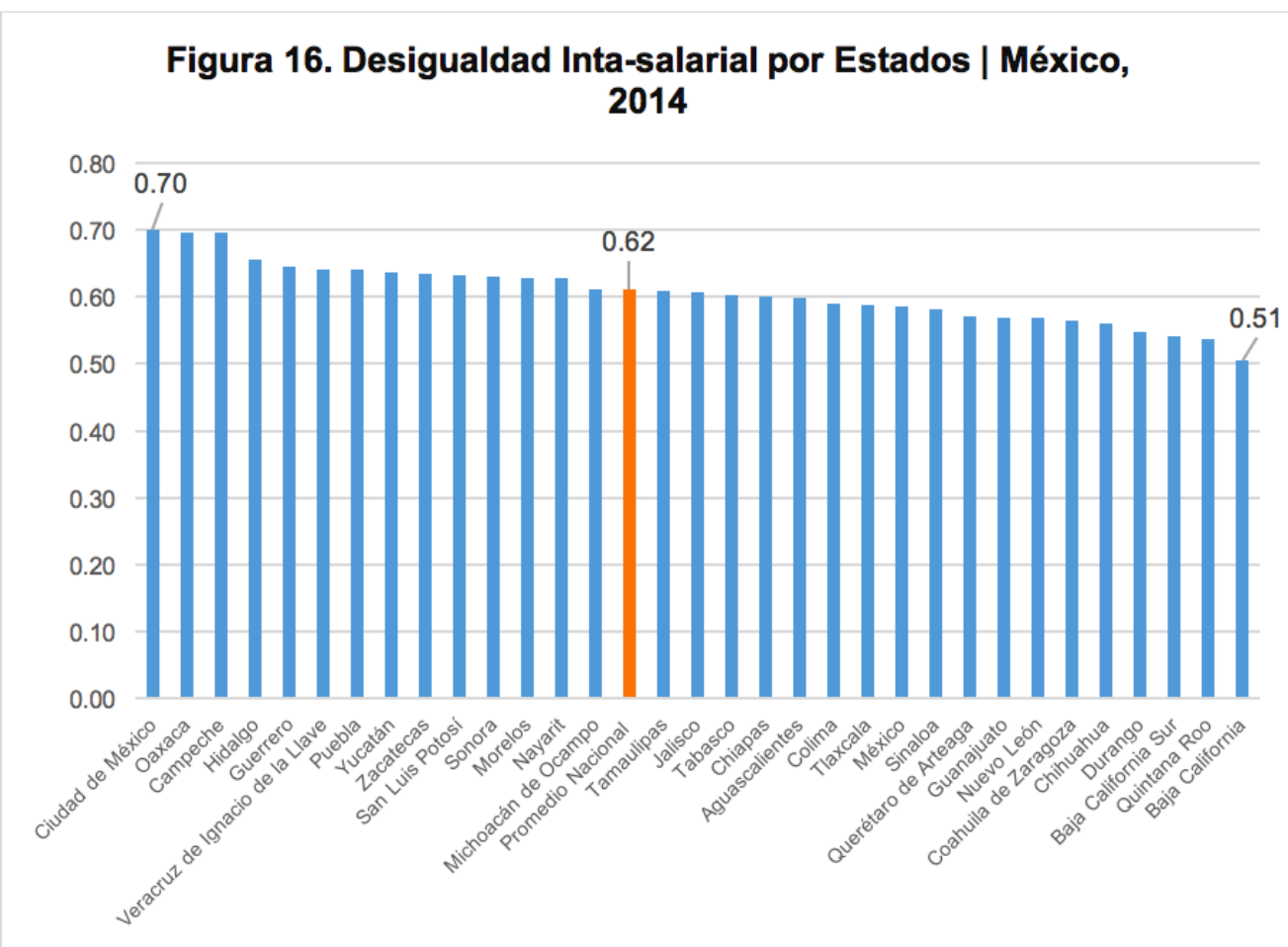
desigualdades regionales más acentuadas y por encima de ese promedio nacional.

La Ciudad de México es la entidad donde la desigualdad salarial es más alta, seguida de Oaxaca, Campeche, Hidalgo, Guerrero, Veracruz y Puebla. Las menos desiguales Baja California, Quintana Roo, Baja California Sur, Durango, Chihuahua y Coahuila. Las más desiguales concentradas en la franja centro-sur y las menos desiguales en la par-

encuentran aquellos no vinculados necesariamente con la productividad, como las brechas de género, el estado civil, el tipo de ocupación (formal vs. informal), así como también factores que si están más directamente asociados a ella como la escolaridad, la edad, las horas trabajadas, entre otros²⁰.

Con base en la información ajustada de la ENOE (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo)²¹, ser mujer por ejemplo, implica te-

Figura 16. Desigualdad Inta-salarial por Estados | México, 2014



Fuente: elaboración propia a partir de la ENOE (2014), ajustada con valores de Censos Económicos (2014) y Cuentas Nacionales

te norte del país (con excepción de Quintana Roo) (Figura 16).

Entre los factores de inequidad que siguen contribuyendo a la desigualdad salarial, se

20 El presente apartado se realizó a partir de una estimación de Mincer (1974) ampliada. En la literatura se han realizado innumerables estudios que vinculan las remuneraciones en el mercado de trabajo con características y atributos tales como la escolaridad, el sexo, las horas trabajadas, el origen étnico y la localización geográfica, entre otras. Entre los más recientes para el caso de México puede consultarse a Harberger y Guillermo-Peón (2012).

21 Los datos de la ENOE se ajustaron con base a información de Censos Económicos y Cuentas Nacionales.

Tabla 9. Indicadores promedio de la Fuerza de Trabajo en México, 2014.

| | |
|--|-------------|
| Salario Promedio mensual | \$ 7,365.60 |
| Salario promedio mensual (Mujer) | \$ 6,187.11 |
| Salario promedio mensual (Informal) | \$ 6,629.04 |
| Salario promedio mensual (casado) | \$ 7,807.54 |
| Salario promedio por tener 1 año más de escolaridad | \$ 441.94 |
| Salario promedio por 1 año + de Antigüedad | \$ 268.94 |
| Diferencial por vivir áreas urbanas de 15,000 a 99,999 habitantes | -\$ 484.07 |
| Diferencial por vivir áreas urbanas de 15,000 a 99,999 habitantes | -\$ 832.70 |
| Diferencial por vivir en zonas rurales (menos de 2,500 habitantes) | -\$ 965.00 |

Fuente: elaboración propia a partir de la ENOE (2014), ajustada con valores de Censos Económicos (2014) y Cuentas Nacionales. Nota: los factores de ajuste de ENOE son más altos que los de la ENIGH, por lo que se asume un mayor nivel de subestimación. El factor de ajuste de las remuneraciones promedio en la ENIGH respecto a las Cuentas Nacionales es en promedio de 1.6. Para el caso de la ENOE el factor de ajuste promedio es de 3.4.

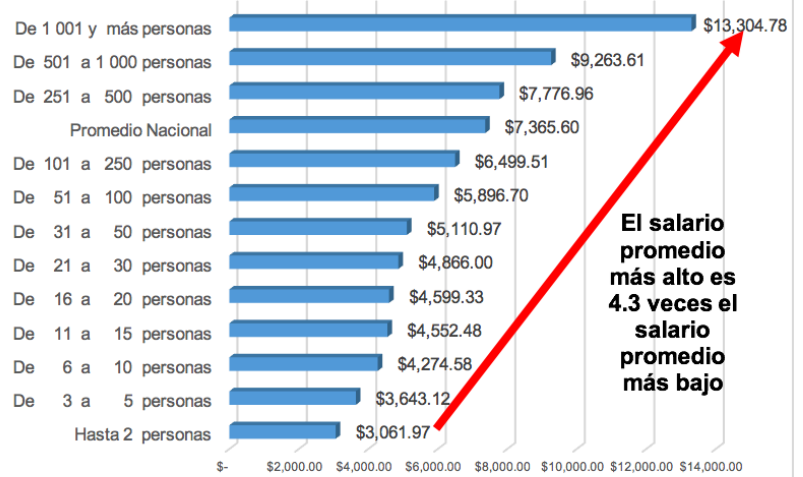
ner en promedio una remuneración 16% menor a un hombre en cualquier tipo de actividad económica, situación indicativa de la persistencia de discriminación de género en el mercado de fuerza de trabajo. Ser informal (no contar con seguridad social) en promedio proporciona un 10% menor de remuneración respecto a si se es formal. El estado civil también cuenta a la hora de establecer remuneraciones promedio, dado que ello tiene un impacto positivo de 6% aproximadamente sobre el salario. Ejemplos de ello, pueden verse a partir del salario promedio en México para 2014 que es de \$7,365, donde por discriminación de género, una mujer percibe sólo \$6,187; el de trabajo informal \$6,629 pero el estar casado apuntala el salario promedio hasta llegar a \$7,807. Asimismo, el contar con 1 año más de escolaridad, mejora el salario en un 6% en promedio, en tanto la antigüedad en un 3.6%. Vivir en zonas cada vez menos urbanizadas, también implican una penalización en el salario en promedio para las zonas rurales del 15% menor a las urbanas (Tabla 9).

Por tamaño de empresa, a mayor tamaño de empresa, mayor salario promedio. Las empresas cuya fuerza de trabajo ronda de 2 y hasta 5 personas, en las que labora en conjunto el 12% del

total de la fuerza de trabajo, muestra salarios promedio entre 3 mil y 3 mil 700 pesos aproximadamente. En el otro extremo, las corporaciones que tienen contratados al 29% de la fuerza de trabajo, tienen salarios promedio entre 9,300 y 13,300 pesos aproximadamente. La distancia promedio entre los extremos es de 4.3 veces el salario, aunque hay que considerar que dado que se toman los promedios, los salarios más altos y bajos no aparecen en este tipo de medidas de brechas absolutas de distancia o desigualdad. Por sectores de actividad económica, las remuneraciones promedio más altas se dan en los corporativos que funcionan como holdings de grandes grupos económicos con salarios promedio mensuales de casi \$28 mil pesos y salarios promedio en las empresas de más de 500 empleados de casi \$50 mil pesos. La distancia salarial promedio entre sectores mejor y peor remunerados es en promedio de 11 veces. El caso del sector de Minería, el subsector que sube el promedio de ese sector en cuanto a remuneraciones es el del petróleo, donde todavía se encuentra entre los sectores donde los salarios son de

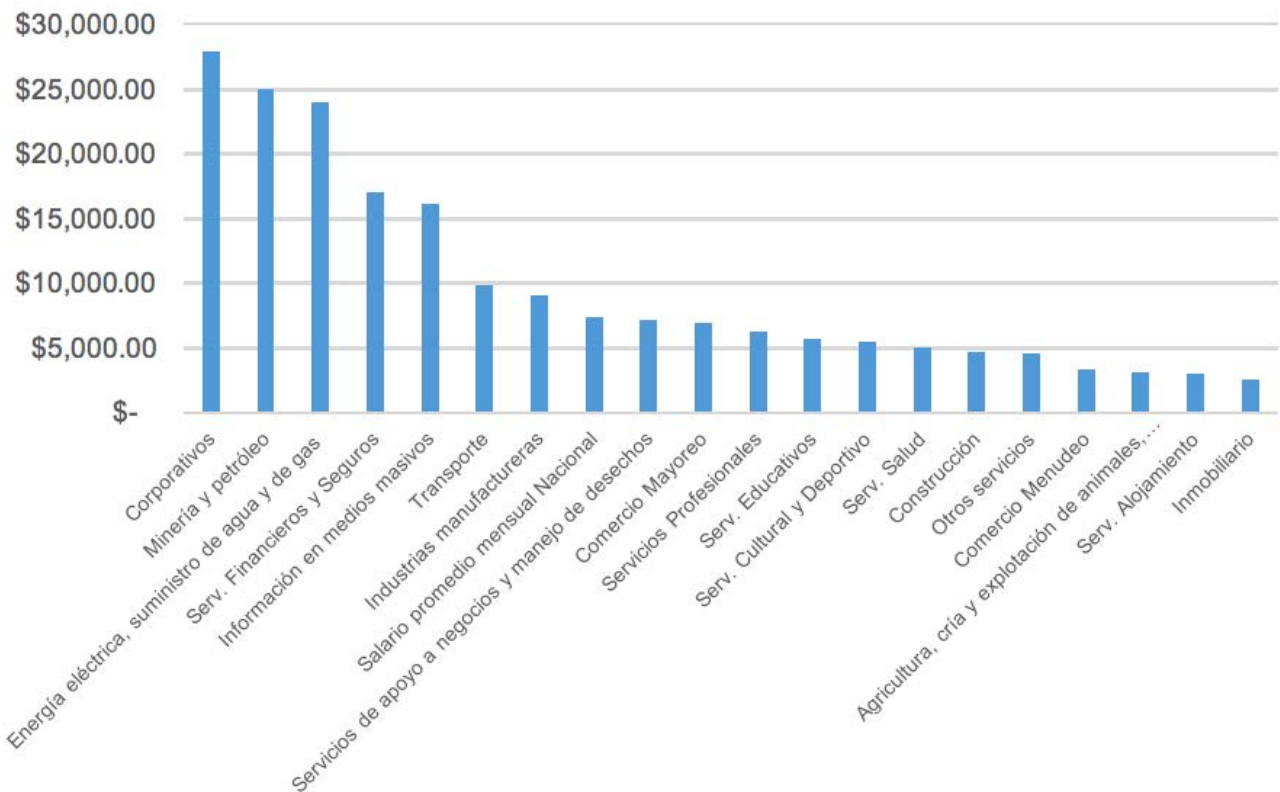
los más altos respecto al promedio (25 mil pesos aproximadamente). Otro sector donde las remuneraciones son de las más altas, es el sector financiero, cuyos salarios promedio mensuales de 24 mil pesos están muy cercanos a los del sector de Minería (y petróleo). Entre las actividades con peor remuneración (la mayor parte debajo del promedio), están los salarios en el sector servicios y la agricultura, el salario promedio se encuentra en el sector inmobiliario con \$2,511. La distancia salarial promedio entre sectores

Figura 17. Salario promedio mensuales por Tamaño de Empresa | México, 2014



Fuente: elaboración propia a partir de Censos Económicos 2014, INEGI.

Figura 18. Salarios promedio mensuales por sector de actividad

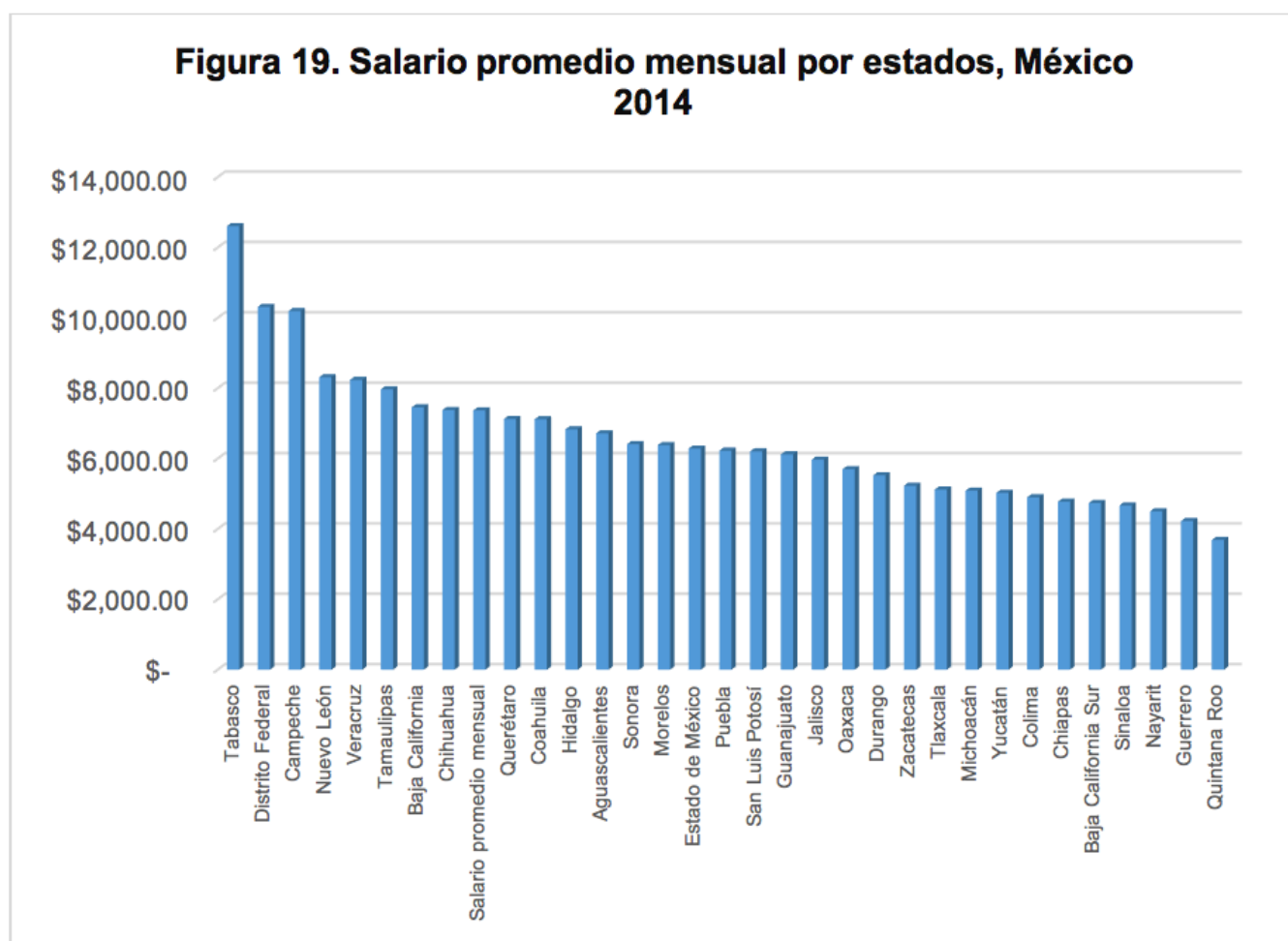


Fuente: elaboración propia a partir de Censos Económicos 2014, INEGI.

mejor y peor remunerados es en promedio de 11 veces (Figura 18).

En cuanto al salario promedio por entidad federativa, las distancias son menos amplias que las mostradas por tamaño de empresa y sector, de 3.4 veces el salario promedio más alto al más bajo. Estados con importante actividad petrolera muestran los salarios promedio más altos, junto con la Ciudad de México, donde se concentran los corporativos, los servicios financieros y el sector de Información en medios masivos. Los Estados con menores salarios promedio son Quintana Roo, Guerrero, Nayarit, Sinaloa, Baja California Sur y Chiapas (Figura 19).

Figura 19. Salario promedio mensual por estados, México 2014



Fuente: elaboración propia a partir de Censos Económicos 2014, INEGI.

de pobreza por ingresos y pobreza multidimensional, se realizan con base a información de ingresos y carencias del MCS (módulo de condiciones socioeconómicas) en la ENIGH. Con el ajuste, un porcentaje de personas que se encontraban debajo del umbral mínimo de ingreso, en materia de medición de pobreza monetaria, deja de estarlo, deja de estar en pobreza monetaria.

La “reducción estadística” de la medición de pobreza oficial, se daría en función de que el umbral de pobreza está fijo y los ingresos de los hogares en los deciles más pobres se ajustaron a la alza. Lo mismo de hecho, ocurriría con cualquier medida de pobreza o bienestar mínimo, manteniendo la línea de pobreza sin cambio (MMIP, Observatorio de Salarios).

Para el caso de la pobreza monetaria con la metodología oficial, ésta pasa del 53.2% al 39.9%, de 63,8 millones de personas a 47,8 millones. 16 millones de personas aproximadamente dejarían de considerarse pobres por ingresos, reducción equivalente a casi 14 puntos porcen-

tuales de la pobreza monetaria.

En cuanto a las mediciones del salario mínimo ideal constitucional (SMC) que ha realizado el observatorio de salarios a partir de la construcción de una canasta alimentaria y no alimentaria bajo parámetros amplios de bienestar y garantías de derechos, la población que no alcanzaría el ingreso equivalente al SMC pasaría de 77% a 67% de la población. En síntesis, el ajuste estimaría mayor desigualdad, pero dados los criterios de medición de pobreza que no ajustan los umbrales o líneas de pobreza, ante registros de ingreso mayores, una disminución de la pobreza monetaria.

Dadas las características de este estudio, no se realizó la medición de la pobreza desde una perspectiva multidimensional, no obstante se espera que este trabajo pueda servir para realizar un ajuste a las mediciones multidimensionales de pobreza que se realizan en nuestro país.

Tabla 10. “Reducción estadística” de la pobreza monetaria

| Pobreza por ingresos CONEVAL | Porcentaje de Población | Millones de personas |
|---|-------------------------|----------------------|
| Población Pobre por ingresos sin ajuste | 53.20% | 63.80 |
| Población Pobre por ingresos con ajuste | 39.91% | 47.86 |

Agenda para el futuro

El diseño del Impuesto sobre la Renta es altamente progresivo, aunque debido a los regímenes y tratamientos especiales, su incidencia en la redistribución es limitada. De acuerdo a datos del SAT-Hacienda, el 56% del impuesto sobre la renta se recauda del capital y 44% del trabajo. Sin embargo, en el decil X, el más alto de la distribución, la composición es de 54% para el trabajo y 46% para el capital. La progresividad del ISR se rompe en el decil X, el más rico de la distribución²³. La progresividad se encuentra soportada por los deciles medios de la distribución, los deciles IV al VIII. Los primeros tres deciles son favorecidos en términos netos por el impuesto, el IX es neutral y en el X se hace regresivo.

Asimismo, la reforma hacendaria de la presente administración, intensificó la tasa impositiva a personas físicas al pasarla del 30 al 35% en su tasa máxima, al mismo tiempo que dejó intacta la de personas morales; donde una parte significativa de la recaudación de personas físicas es de contribuyentes cautivos y trabajadores a quienes se les descuenta automáticamente el gravamen. La regresividad se da desde el momento en que un trabajador, un empresario pequeño o mediano con personalidad física, pagan en teoría una tasa impositiva mayor a la de grandes corporaciones con personalidad moral.

Sin embargo, la regresividad es todavía mayor, en el momento que la comparabilidad no se da entre tasas de 35% (persona física) versus 30% (persona moral), dado que no todas las personas morales pagan de manera efec-

23 Para mayor referencia sobre los datos, consúltese el Documento "Tratamiento Fiscal y Equidad Tributaria", elaborado por el Grupo Parlamentario del PT en el Senado de la República.

tiva ese 30% de ISR. El motivo es la existencia de un régimen especial para corporativos, antes denominado consolidación fiscal, hoy Régimen Opcional de Grupos de Sociedades, que permite el diferimiento del Impuesto sobre la Renta y la consolidación de ganancias y pérdidas de subsidiarias. De acuerdo a estimaciones del Observatorio de Salarios, empresas que cotizan en bolsa, beneficiarias de este régimen tributario, pagan en promedio 1.7% de sus ingresos y el 13.9% de sus utilidades, esto es, pagan el 14% de su renta versus el 30% que debieran pagar. Existen incluso corporaciones que en los Estados de resultados publicados en la BMV, aparecen pagos de impuestos por un 0.5% de sus ingresos o el 1.1% de sus utilidades.

De acuerdo a la SHCP, la incidencia fiscal sobre el decil X es de 8%. Si la incidencia fiscal neta fuera igual al impuesto sobre la renta de 30% para personas morales, la participación del Capital (K) en el Decil X caería, así como en general el peso del Decil X en la distribución. En el primer caso, el capital pasaría de tener el 56% del ingreso en el decil más rico a 49.5%. El decil pasaría de detentar el 67% del ingreso nacional al 61%. El GINI caería de 0.74 a 0.68. Seis puntos del GINI con la desaparición del privilegio fiscal para grandes grupos económicos, que además implicaría para el gobierno 1 billón de pesos adicionales para el presupuesto e implementación de nuevas políticas públicas redistributivas que impulsen además crecimiento.

Si el ejercicio se realizara con el GINI obtenido de la información original de la ENIGH, el GINI caería 5.5 puntos y pasaría de 0.52 a 0.47. Esa disminución de la desigualdad en 11%, tiene su expresión en una mayor progresividad

con lo mandado en la Constitución, para una familia promedio fue de \$16,444. El establecimiento de ese salario mínimo Constitucional ideal como parámetro a alcanzar es viable considerando dos aspectos:

1. No está lejano de la línea de pobreza monetaria oficial. Es aproximadamente \$4,100 pesos per cápita, \$1,300 por encima de la Línea de Bienestar de CONEVAL.
2. Está por debajo de la productividad promedio en la Economía. La productividad por trabajador promedio es de \$28,611. La viabilidad más inmediata estaría en las empresas con tamaños de entre 250 y más de 1000 trabajadores, donde la productividad promedio oscila entre 23 mil y 61 mil pesos en promedio. En las empresas de menor tamaño, fundamentalmente las que van de 1 a 2 trabajadores y las que tienen menos de 5, donde la productividad promedio (entre 13 mil 500 y 14 500 pesos) es menor al salario mínimo ideal, la viabilidad debe darse paulatinamente a partir de condiciones de generación de mercado interno que den solidez a su crecimiento, así como condiciones impositivas que aplicando la progresividad en toda la estructura productiva, les permita contar con mayores recursos reales para reinvertir.

Por otro lado, de la misma forma como funciona en los Estados Unidos, los salarios mínimos debieran ser un referente mínimo legal y obligatorio para establecer remuneraciones, diferenciadas por territorio. Los salarios regionales, permitirían el aprovechamiento por parte de la economía, de condiciones específicas en cuanto a la producción-productividad y a los patrones de consumo para la construcción de canastas alimentarias y no alimentarias. Los salarios

regionales responderían así de manera efectiva a la dupla necesidades mínimas-generación de satisfactores de la mayoría de la población, generando condiciones necesarias y suficientes para salir de la pobreza. Esto es, no sólo fomentando el crecimiento, sino construyendo condiciones redistributivas que de manera conjunta disminuyan la pobreza estructuralmente.

El papel del Gobierno Federal al inicio de su administración, en acuerdo con representantes de empresarios y trabajadores, atendiendo a la diversidad de la estructura empresarial y de trabajadores, establecería mecanismos para incorporar en las metas de salarios mínimos, además de criterios de inflación para salvaguardar el poder adquisitivo, criterios de productividad y mínimos de bienestar que mejoren paulatinamente la redistribución.

La redistribución en el ingreso primario, daría lugar a un aumento en la participación del trabajo en el ingreso nacional, a la vez que reduciría el peso sobre las finanzas públicas en materia de transferencias para los pobres. Al realizar una simulación con la estructura de la desigualdad, si México tuviera participaciones del trabajo en el ingreso nacional, de acuerdo al promedio de los países desarrollados (56% según el Informe Mundial sobre salarios 2014/2015), la desigualdad caería 18 puntos del GINI, pasando en la distribución ajustada estimada por este Informe, de 0.74 a 0.60, una caída del 19%.

El impacto en la pobreza, desigualdad y crecimiento de establecer una estrategia garante de derechos, con criterios de productividad en el mediano y largo plazos, sería de una disminución constante y permanente de la población en situación de pobreza, la reducción significativa de la desigualdad y, la generación de un mercado interno sólido para el país.



Conclusiones

La desigualdad es un problema lacerante para el mundo y el país. El gran mérito de Piketty, así como de instituciones como OXFAM, es haber puesto nuevamente en la agenda pública internacional y nacional a la desigualdad. El haberlo hecho no es sólo porque un país camina en el sendero de mayor inequidad, sino porque el globo en su conjunto, con honrosas excepciones se dirige hacia un sendero de mayor acumulación y centralización de riqueza en pocas manos y, de la democratización de condiciones pobreza y vulnerabilidad que se perpetúan en el tiempo.

De acuerdo a la evidencia presentada en este Informe, el 1% más rico de la población se apropia del ingreso equivalente del 90% restante. 1.3 millones de mexicanos tienen un ingreso equivalente a 115 millones. El 10% más rico tiene el 67% del ingreso nacional, mientras la distribución del ingreso primario entre el trabajo

y capital es de 74% y 26% respectivamente.

La desigualdad salarial si bien sigue siendo un elemento importante que influye en la desigualdad en general, es mucho menor a la desigualdad intra-empresarial. Juntas, desigualdad intra-empresarial y desigualdad en la distribución del ingreso primario de capital y trabajo, son aún más profundas y significativas. La desigualdad vista desde la comparación entre los salarios y las ganancias promedio muestra una separación tan amplia que las ganancias promedio más altas son 2 mil 420 veces los salarios promedios más bajos. La desigualdad intra-empresarial muestra evidencia de una desigualdad perfecta con un GINI muy cercano a 1 (0.97).

El mecanismo redistributivo regresivo en el primer caso, de distribución del ingreso

primario entre trabajo y capital, se da a partir del establecimiento de los aumentos salariales con base a la inflación, sin criterios de productividad considerados. Las ganancias de la productividad que se le asignan a los ingresos por trabajo, son para resarcir las pérdidas de poder adquisitivo. Los excedentes son asignados hacia los ingresos del capital.

En el segundo caso, de desigualdad intra-empresarial, existen condiciones de piso inicial dispares. La igualdad de oportunidades en el plano empresarial, pasa por poner condiciones iniciales similares y, con posterioridad, de mayor progresividad en el plano fiscal. Los grandes grupos económicos cuentan hoy con privilegios fiscales bajo los cuales pagan en promedio entre el 10 y 13% de su Renta versus el 30% como tasa máxima para las pequeñas y medianas empresas. Situación que genera excedentes extraordinarios para la reinversión y mejores condiciones para evitar shocks o crisis en el futuro.

La agenda pública que estos hechos imponen desde la política pública, implica por un lado, el reconocimiento de los límites y alcances de una política social que no puede sola con la problemática y, por otro, el repensar la política pública en su conjunto, como una serie de medidas interrelacionadas de política económica, social, salarial, industrial y comercial que a la vez que generen condiciones para mayor crecimiento y productividad, lo hagan en condiciones de mayor equidad social, de cambios significativos en las reglas de la distribución de la riqueza generada.

La inevitable interrelación entre crecimiento, desigualdad y pobreza, debe plantear

para México una agenda donde las propuestas, proyectos específicos y como nación, dejen de llevarse a cabo como iniciativas aisladas. Se requiere por tanto, de esfuerzos en materia de política pública por rediseñar la política social hacia una más redistributiva y menos de contención de pobreza, hacia una política económica que fortalezca el mercado interno y la redistribución no sólo entre capital y trabajo sino entre la misma clase empresarial. Se requiere de una nueva política salarial que considere en su implementación criterios no sólo de recuperación de poder adquisitivo, al indexarla a la inflación esperada, sino también de criterios de redistribución de la productividad social. Se requiere de una política tributaria progresiva, que por justicia redistributiva, grave más a quienes más tienen, desapareciendo los regímenes especiales de tributación como la consolidación fiscal hoy Régimen Opcional de Sociedades, cuyo nombre ha cambiado pero no su propósito de gravar menos a los empresarios más pudientes en detrimento de otros empresarios.

En síntesis, en la agenda de la desigualdad hacia el futuro implica una profunda revisión de la política pública, una reorientación integral de sus distintas vertientes (económica, social, salarial, industrial y comercial) para la consecución de una sociedad más justa y equitativa. Desde el Observatorio de Salarios y el EQUI-DE, con este Informe, ponemos sobre la mesa, elementos adicionales para un debate nacional, público e informado, sobre la desigualdad, causas, mecanismos de reproducción, alternativas y acciones a seguir hacia el futuro.