

# La desigualdad en América Latina: un desafío clave para el desarrollo sostenible

---

## Introducción

- A. La desigualdad en la distribución del ingreso
- B. Desigualdad funcional de la distribución del ingreso en América Latina
- C. Distribución de la propiedad de activos físicos y financieros
- D. A modo de cierre

## Bibliografía

## Anexo I.A1

## Introducción

La desigualdad es una característica histórica y estructural de las sociedades de América Latina y el Caribe, que se ha mantenido y reproducido incluso en períodos de crecimiento y prosperidad económica. En el período reciente, la desigualdad en la distribución de los ingresos, así como en otras dimensiones, se ha reducido (CEPAL, 2016a y 2016d), en un contexto político en que los Gobiernos de los países de la región dieron una alta prioridad a los objetivos de desarrollo social, promoviendo políticas activas de carácter redistributivo e inclusivo. A pesar de estos avances, persisten altos niveles de desigualdad, que obstaculizan el desarrollo y son una barrera fundamental para la erradicación de la pobreza, la ampliación de la ciudadanía y el ejercicio de los derechos, así como para la gobernabilidad democrática. Avanzar hacia su reducción significativa es un compromiso asumido por todos los países de la región, plasmado en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y claramente expresado en el propósito de “que nadie se quede atrás”.

El énfasis en la reducción de la desigualdad dentro de los países y entre ellos como un desafío central de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible fue la culminación de un proceso de análisis y reflexión mundial y regional que tuvo como antecedente inmediato los avances parciales relacionados con el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Ese énfasis refleja un compromiso internacional de gran relevancia y muy pertinente para América Latina y el Caribe que, a pesar de los progresos logrados en el último decenio, sigue siendo la región más desigual del mundo en términos de distribución del ingreso. Dicho compromiso se expresa en el Objetivo de Desarrollo Sostenible 10, de “reducir la desigualdad en los países y entre ellos” (véanse mayores detalles en el recuadro I.1).

La preocupación por la igualdad ha estado históricamente presente en el pensamiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Ha ganado centralidad a partir de 2010, como se expresa y fundamenta en el conjunto de documentos que se conoce como la trilogía de la igualdad (CEPAL, 2010, 2012a y 2014), que en 2016 se complementó con el análisis de los principales desafíos que enfrenta la región para el cumplimiento de los Objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible (CEPAL, 2016b). La igualdad es considerada un principio normativo y el horizonte estratégico del desarrollo (Bárcena y Prado, 2016, pág. 54), así como una condición fundamental no solo para la superación de la pobreza y el goce efectivo de los derechos de toda la población, sino también para avanzar hacia un desarrollo social, económica y ambientalmente sostenible.

Los análisis de la CEPAL sobre el desarrollo económico y social han señalado que las economías latinoamericanas y caribeñas históricamente se han caracterizado por la presencia de una marcada heterogeneidad estructural que está, en gran medida, en la base de los altos niveles de desigualdad social que caracterizan a la región. La estructura productiva, poco diversificada y altamente heterogénea, en la que los sectores de baja productividad generan aproximadamente un 50% del empleo, constituye un determinante importante de la desigualdad social. A su vez, el trabajo y la educación son el eslabón fundamental que vincula esa estructura productiva con una alta desigualdad del ingreso de los hogares, relacionada con una distribución muy diferenciada de las ganancias provenientes de la productividad y con un acceso fuertemente estratificado al empleo de calidad y a la protección social (CEPAL, 2010, 2012, 2014 y 2016c).

Durante décadas, los debates y análisis sobre la desigualdad en América Latina y el Caribe se han centrado en las disparidades de ingreso corriente de los hogares y los individuos. En gran medida ello responde a que el ingreso contribuye directamente al bienestar de las personas y sus familias y, por ende, condiciona sus oportunidades, así como el futuro de sus hijos e hijas, en especial en sociedades en que predominan mecanismos de mercado para el acceso a los bienes y servicios. La CEPAL ha

---

Las economías latinoamericanas y caribeñas históricamente se han caracterizado por la presencia de una marcada heterogeneidad estructural que está, en gran medida, en la base de los altos niveles de desigualdad social que caracterizan a la región.

---

contribuido sustancialmente a este análisis mediante la cuantificación de la desigualdad del ingreso y el estudio de sus determinantes (CEPAL, 2014) y ha llamado la atención sobre el carácter estructural y la persistencia de los elevados niveles de concentración de los ingresos, que se han mantenido incluso en períodos de prosperidad económica y altas tasas de crecimiento<sup>1</sup>.

La CEPAL ha destacado también la importancia de analizar la distribución funcional del ingreso, así como de estudiar la concentración de los activos (riqueza) y no solo del ingreso corriente, ya que, pese a la escasez de información al respecto, diversas evidencias parciales sugieren la existencia de desigualdades aún más profundas, tanto en lo que se refiere a la propiedad de los activos productivos como de los activos financieros (Bárcena y Prado, 2016; CEPAL, 2016c).

Asimismo, se reconoce cada vez más que la desigualdad es un fenómeno que se expresa en múltiples dimensiones y es causado por múltiples factores. A la desigualdad del ingreso determinada por la inserción laboral se suman otras, relacionadas con aspectos políticos, sociales y culturales, y con mecanismos de discriminación que se reproducen en diversos ámbitos, además del nivel socioeconómico y los ingresos del trabajo, como la salud, la educación, la cultura y la participación política y ciudadana. Estas desigualdades son determinantes de las situaciones de pobreza y constituyen grandes barreras para su superación (CEPAL, 2016a).

La noción de igualdad de la CEPAL, por lo tanto, no se refiere solamente a una igualdad económica o de medios. Esta es, sin duda, una dimensión fundamental de la igualdad, que alude tanto a la distribución de los ingresos monetarios de que disponen las personas y las familias para procurar su bienestar y desarrollar sus capacidades, como a la distribución funcional del ingreso entre capital y trabajo, y a la distribución de la propiedad de activos financieros y no financieros.

La noción de igualdad de la CEPAL se refiere también a la igualdad en el ejercicio de derechos, a la igualdad en el desarrollo de capacidades (entendidas como el conjunto de habilidades, conocimientos y destrezas que los individuos adquieren y que les permiten emprender proyectos de vida que consideren valiosos), al reconocimiento recíproco de los actores y a la igualdad relacional, de género, étnica y racial (Bárcena y Prado, 2016).

La igualdad de derechos es, para la CEPAL, el eje primordial de la igualdad y se refiere a la plena titularidad de los derechos económicos, sociales y culturales como horizonte normativo y práctico para todas las personas (sin distinción de sexo, raza, etnia, edad, religión, origen, situación socioeconómica u otra condición) y a la inclusión de todos los ciudadanos y ciudadanas en la dinámica del desarrollo, lo que implica una efectiva pertenencia a la sociedad y un ejercicio pleno de la ciudadanía. En sentido contrario, la desigualdad se manifiesta en que no todos los individuos pueden ejercer plenamente sus derechos civiles, políticos, económicos, sociales y medioambientales y, por tanto, que el principio de universalidad ha sido vulnerado.

Sin embargo, el análisis de las desigualdades sociales requiere identificar no solo a aquellos a quienes se les ha vulnerado el acceso a los niveles más básicos de bienestar. Requiere poner atención a toda la distribución de activos, medios y oportunidades, ingresos y otros resultados, poder e influencia. En este sentido, la desigualdad hace referencia a las asimetrías en la capacidad de apropiación de los recursos y activos productivos (ingresos,

<sup>1</sup> Existe una creciente preocupación por la medición de la desigualdad, que se ha traducido en un renovado interés académico y político en su conocimiento, análisis y cuantificación. Estudiosos de diversas formaciones y miradas analíticas han puesto de relieve la pertinencia de esta problemática, y la información y las conclusiones que ellos aportan son de indiscutible actualidad para la valoración del estilo de desarrollo vigente y para pensar en ajustes y alternativas al mismo. Los trabajos de Wilkinson y Pickett (2009), Pickett (2014), Milanovic (2016), Atkinson (2015), Stiglitz (2012), Bourguignon (2015) y Deaton (2015), entre otros, han contribuido de manera significativa a llamar la atención sobre la desigualdad como una de las problemáticas fundamentales del mundo contemporáneo.

bienes y servicios, entre otros) que constituyen o generan bienestar, entre distintos grupos sociales. En definitiva, apunta a la concentración de una gran proporción de la riqueza en un sector reducido de la población. A su vez, hace referencia a la exclusión respecto del poder político y económico, y a su inequitativa distribución, que dejan para unos pocos el espacio de las decisiones que afectan a una mayoría, posibilitando o limitando el ejercicio de derechos y el desarrollo de capacidades de todos. En consecuencia, es importante resaltar que la desigualdad tiene un carácter fundamentalmente relacional y, también, que es un fenómeno indisoluble de las relaciones de poder a nivel individual y colectivo.

En síntesis, la desigualdad que se produce y reproduce a partir de la dinámica productiva desborda ese ámbito y se derrama hacia lo laboral, lo social y lo cultural, se entrelaza de diversas maneras con las relaciones de género, las relaciones étnicas y raciales, y las relaciones a lo largo del ciclo de vida y llega incluso a definir en gran medida el patrón de desarrollo territorial (Bárcena y Prado, 2016). Un enfoque multifactorial y multidimensional de la igualdad implica, por lo tanto, analizar sus aspectos económicos, sociales, políticos y culturales, así como tomar en consideración los diferentes ejes estructurantes de las desigualdades que definen las relaciones sociales, políticas y económicas de las sociedades latinoamericanas (CEPAL, 2016a y 2016c).

Este capítulo se centra en el análisis de la evolución de algunos aspectos relacionados con la desigualdad de medios y el estrato socioeconómico (así como la heterogeneidad del sistema productivo) como eje estructurante de la desigualdad social. El capítulo se divide en tres secciones, en que se abordan los siguientes temas: i) la distribución del ingreso de las personas y los hogares, ii) la distribución funcional del ingreso y iii) la distribución de los activos financieros y no financieros.

En todo el mundo, dentro de los países y entre ellos, siguen existiendo profundas desigualdades basadas en los ingresos, la clase social, el género, la condición étnico-racial, la edad, la discapacidad, la orientación sexual y la religión. Las desigualdades conspiran contra la reducción de la pobreza y el desarrollo social, económico y ambiental, y destruyen el sentimiento de plenitud y valía de las personas.

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible expresa el compromiso internacional de enfrentar ese grave problema, plasmado en el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 10, que plantea "reducir la desigualdad en los países y entre ellos". Sus metas específicas son:

- 10.1 De aquí a 2030, lograr progresivamente y mantener el crecimiento de los ingresos del 40% más pobre de la población a una tasa superior a la media nacional
- 10.2 De aquí a 2030, potenciar y promover la inclusión social, económica y política de todas las personas, independientemente de su edad, sexo, discapacidad, raza, etnia, origen, religión o situación económica u otra condición
- 10.3 Garantizar la igualdad de oportunidades y reducir la desigualdad de los resultados, incluso eliminando las leyes, políticas y prácticas discriminatorias y promoviendo legislaciones, políticas y medidas adecuadas a ese respecto
- 10.4 Adoptar políticas, especialmente fiscales, salariales y de protección social, y lograr progresivamente una mayor igualdad
- 10.5 Mejorar la reglamentación y vigilancia de las instituciones y los mercados financieros mundiales y fortalecer la aplicación de esos reglamentos
- 10.6 Asegurar una mayor representación e intervención de los países en desarrollo en las decisiones adoptadas por las instituciones económicas y financieras internacionales para aumentar la eficacia, fiabilidad, rendición de cuentas y legitimidad de esas instituciones
- 10.7 Facilitar la migración y la movilidad ordenadas, seguras, regulares y responsables de las personas, incluso mediante la aplicación de políticas migratorias planificadas y bien gestionadas

#### Recuadro I.1

El Objetivo de Desarrollo Sostenible 10: reducir la desigualdad en los países y entre ellos

Recuadro I.1 (conclusión)

- 10.a Aplicar el principio del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados, de conformidad con los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio
- 10.b Fomentar la asistencia oficial para el desarrollo y las corrientes financieras, incluida la inversión extranjera directa, para los Estados con mayores necesidades, en particular los países menos adelantados, los países africanos, los pequeños Estados insulares en desarrollo y los países en desarrollo sin litoral, en consonancia con sus planes y programas nacionales
- 10.c De aquí a 2030, reducir a menos del 3% los costos de transacción de las remesas de los migrantes y eliminar los corredores de remesas con un costo superior al 5%

Por su centralidad, el desafío de reducción de la desigualdad debe ser considerado como un eje transversal de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y una condición necesaria, en especial, para el cumplimiento de los Objetivos y metas que constituyen explícitamente su pilar social (Objetivos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 11 y 16).

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, "Transformar nuestro mundo: Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible" (A/RES/70/1), Nueva York, 2015.

## A. La desigualdad en la distribución del ingreso

En América Latina, la desigualdad en la distribución del ingreso se mantuvo en 2015 en niveles similares a los observados en 2014. Sin embargo, si se considera el período posterior a la crisis financiera internacional, se aprecia una reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso entre 2008 y 2015 en la mayoría de los países. En ese período se produjo un incremento relativo de los ingresos del quintil inferior mayor que el observado en el quintil superior. Esta situación se extendió de manera generalizada a las distintas fuentes de ingreso de los hogares, principalmente a los ingresos laborales (tanto de los asalariados como del trabajo independiente), las jubilaciones y las transferencias. Desde la perspectiva de las disparidades de género, las cifras recientes corroboran la sobrerrepresentación de las mujeres en los hogares de menores recursos, al mismo tiempo que un conjunto importante de ellas continúan sin ingresos propios.

### 1. Nivel y evolución de la desigualdad en la distribución de los ingresos personales y de los hogares<sup>2</sup>

En las estructuras económicas actuales, el ingreso, entendido como el flujo de recursos que recibe un hogar durante un período determinado, es el principal medio para acceder a los bienes y servicios esenciales para alcanzar bienestar material (véase el recuadro I.2). Los hogares requieren de ingresos para comprar alimentos, disponer de una vivienda,

<sup>2</sup> Los valores de los indicadores de desigualdad presentados en esta edición del *Panorama Social de América Latina* corresponden a una serie actualizada y difieren de los presentados en ediciones anteriores de esta publicación (al respecto, véase el recuadro I.2). Como se señaló en el *Panorama Social de América Latina, 2015*, las encuestas de hogares presentan limitaciones en la captación de los ingresos que pueden conducir a subestimar el grado de concentración de los mismos, por la dificultad de estos instrumentos para captar los ingresos altos, ya sea debido a la subdeclaración por parte del informante o a la cobertura incompleta de los hogares más ricos (CEPAL, 2016d; Amarante y Jiménez, 2015).

contar con vestuario, transporte, servicios básicos y servicios de recreación, entre otros, para satisfacer adecuadamente las necesidades de sus integrantes. Por ello, el análisis de las disparidades en la distribución del ingreso es altamente relevante para comprender las desigualdades que caracterizan a los países de la región<sup>3</sup>.

#### Recuadro 1.2 Medición del ingreso

El concepto de ingreso que se recomienda utilizar para la medición en encuestas de hogares es el que se adoptó en el marco de la XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo y en el manual elaborado por el Grupo de Canberra sobre Estadísticas de los Ingresos de los Hogares. En ambos casos se define el ingreso como el conjunto de partidas monetarias y en especie percibidas en forma regular por los hogares como unidad o por sus integrantes, a intervalos anuales o más frecuentes, excluidas las ganancias inesperadas, irregulares o percibidas típicamente por una sola vez. Esta definición es consistente con la del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN 2008), en que se define el ingreso disponible de los hogares como "el monto máximo que un hogar u otra unidad puede permitirse gastar en bienes o servicios de consumo durante el periodo contable, sin tener que financiar sus gastos reduciendo su dinero, disponiendo de otros activos financieros o no financieros o incrementando sus pasivos".

El ingreso percibido por el hogar es fruto de dos procesos, el de distribución primaria entre los factores de producción y el de distribución secundaria. El ingreso primario comprende los ingresos del trabajo y el ingreso por la propiedad de activos, mientras que el ingreso secundario corresponde a las transferencias y subsidios que el hogar percibe sin contraprestación alguna al agente que los emite. El ingreso de los hogares que se mide habitualmente en las encuestas de hogares de la región incluye los siguientes componentes: ingresos del empleo (sueldos y salarios, e ingresos del empleo independiente), ingresos por la propiedad de activos y transferencias (jubilaciones, pensiones y otras transferencias) y el alquiler imputado por el uso de la vivienda propia.

El procedimiento utilizado por la CEPAL para la medición del ingreso contempla una etapa de imputación de ingresos por no respuesta. Esta situación se produce cuando en el proceso de entrevista se obtienen respuestas para diversas secciones del cuestionario pero no se logra recabar información sobre los ingresos de las personas. En este caso, se asigna un valor al dato faltante, tomando como base la información proporcionada por otros encuestados con características similares (siempre que los datos provistos por el país no incluyan ya un proceso de este tipo).

A partir de la edición 2016 del *Panorama Social de América Latina*, la CEPAL presenta una nueva serie de estimación del ingreso de los hogares, adaptada en su mayor parte a las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y del Grupo de Canberra. En el proceso se revisaron y reformularon las definiciones de ingreso por componente de cada encuesta de acuerdo con las recomendaciones internacionales y se dejó de lado el procedimiento de ajuste de ingresos a las cuentas nacionales, que implicaba la modificación de los ingresos de acuerdo con el tipo de partida, según la diferencia entre las estimaciones agregadas de las encuestas y las cuentas nacionales. Del mismo modo, como consecuencia de aspectos metodológicos que dificultan la estimación adecuada del alquiler imputado por el uso de la vivienda propia, se excluyó esta partida del cómputo del ingreso del hogar. Debido a los cambios introducidos, los ingresos de los hogares correspondientes a la nueva serie no son comparables con los de la serie anterior.

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, *Sistema de Cuentas Nacionales 2008* [en línea] [http://www.cepal.org/deype/publicaciones/externas/1/50101/SNA2008\\_web.pdf](http://www.cepal.org/deype/publicaciones/externas/1/50101/SNA2008_web.pdf), 2009.

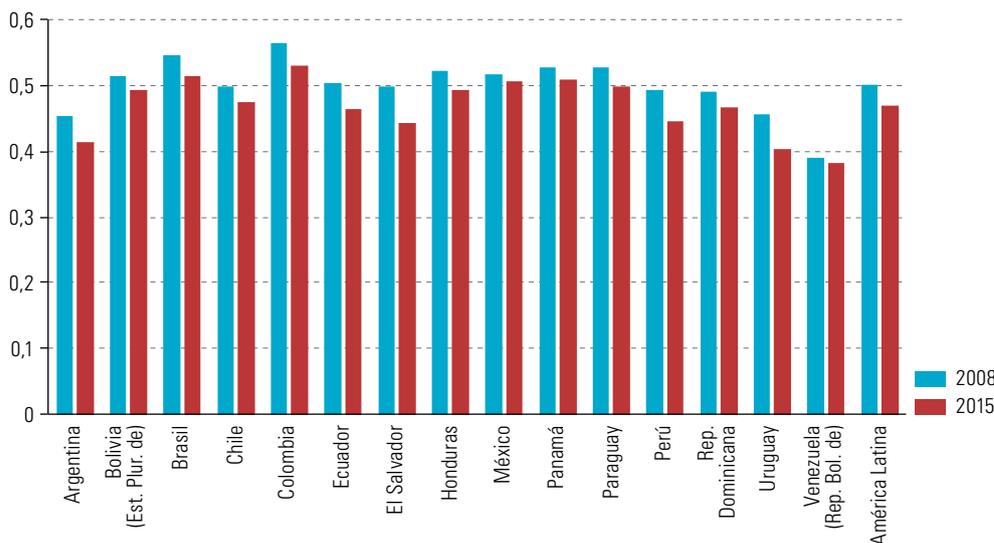
<sup>3</sup> A pesar de ello, no debe perderse de vista que el ingreso es un indicador incompleto del bienestar material de las personas. Algunas necesidades de la población son cubiertas principalmente mediante bienes y servicios provistos por los Estados como bienes públicos o por los miembros del hogar mediante el trabajo doméstico no remunerado y, por lo tanto, el ingreso no informa necesariamente sobre la posibilidad de acceso a estos bienes y servicios.

Una forma habitual de analizar la desigualdad de ingresos consiste en utilizar un índice sintético que describa la forma en que se distribuyen los ingresos medidos en las encuestas de hogares. El coeficiente de Gini, que toma valores entre 0 (para representar la ausencia de desigualdad) y 1 (para representar la desigualdad máxima), alcanza para América Latina un valor promedio de 0,469, de acuerdo con la información disponible a 2015<sup>4</sup>. Este indicador presenta una apreciable dispersión entre países: se sitúa por encima de 0,500 en el Brasil, Colombia, México y Panamá, mientras que solo en el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de) se ubica alrededor de 0,400, distribuyéndose el resto de los países entre los dos valores señalados.

El coeficiente de Gini prácticamente no varió con respecto a 2014, año en que presentó un promedio de 0,473. No obstante, este indicador acumuló un descenso del 6,2% entre 2008 (cuando el promedio fue de 0,500) y 2015 (0,469), a una tasa equivalente anual del -0,9%. En ese mismo período se registraron variaciones estadísticamente significativas en 12 de los países considerados, destacando por su magnitud las que se produjeron en El Salvador (a una tasa equivalente anual del -2,0%), la Argentina (-1,9%), el Uruguay (-1,7%), el Perú (-1,4%) y el Ecuador (-1,2%) (véase el gráfico I.1)<sup>5</sup>.

**Gráfico I.1**

América Latina (15 países): coeficiente de Gini, alrededor de 2008 y de 2015<sup>a</sup>



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2008 y 2015, excepto en los casos de la Argentina (2009 y 2014), Bolivia (Estado Plurinacional de) (2008 y 2014), Chile (2009 y 2015), Colombia (2009 y 2015), El Salvador (2009 y 2015), Honduras (2009 y 2015), México (2008 y 2014) y Venezuela (República Bolivariana de) (2008 y 2014).

A lo largo del período 2008-2015, en la mayoría de los países el descenso del coeficiente de Gini tuvo lugar principalmente entre 2008 y 2012, en tanto que entre 2012 y 2015 se registraron variaciones de menor magnitud (véase el gráfico I.2)<sup>6</sup>. Entre 2008 y 2012 se produjeron variaciones significativas de este indicador en casi todos los países considerados, destacando por su magnitud las observadas en el Uruguay (-3,7% anual), la Argentina (-3,3%), el Estado Plurinacional de Bolivia (-3,0%), el Ecuador

<sup>4</sup> Promedio de 15 países, sin incluir a Costa Rica, Guatemala y Nicaragua.

<sup>5</sup> El análisis de significación estadística se realiza a partir de la estimación de la varianza mediante simulaciones, aplicando el método de *bootstrap*. Las variaciones registradas entre encuestas de un mismo país resultaron significativas al 95% en todos los países excepto Bolivia (Estado Plurinacional de) y México.

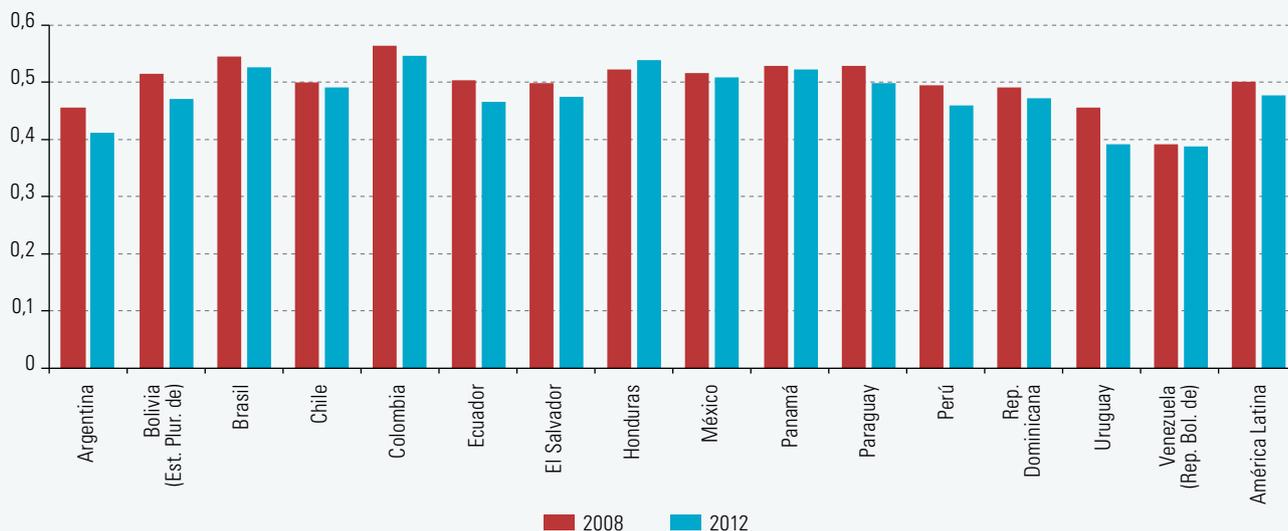
<sup>6</sup> En el período 2008-2012, seis de las variaciones registradas no fueron estadísticamente significativas (las correspondientes a Chile, Honduras, México, Panamá, la República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)). En el período 2012-2015, nueve de las variaciones no lo fueron (las correspondientes a Bolivia (Estado Plurinacional de), Costa Rica, el Ecuador, México, Panamá, el Paraguay, el Perú, la República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)).

(-1,9%), el Perú (-1,8%) y el Paraguay (-1,5%). En contraste, entre 2012 y 2015 solo se registraron disminuciones significativas en Honduras (-4,2% anual), El Salvador (-3,5%), Colombia (-1,0%), Chile (-0,8%) y el Brasil (-0,7%), así como un incremento del 0,9% en el Uruguay. En el resto de los países, los valores correspondientes a 2015 se mantuvieron en niveles similares a los de 2012, como puede observarse en el gráfico I.2B.

Gráfico I.2

América Latina (17 países): coeficiente de Gini, alrededor de 2008, de 2012 y de 2015<sup>a b</sup>

**A. Alrededor de 2008 y de 2012**



**B. Alrededor de 2012 y de 2015**



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2008, 2012 y 2015, excepto en los casos de la Argentina (2009, 2012 y 2014), Bolivia (Estado Plurinacional de) (2008, 2011 y 2014), Chile (2009, 2011 y 2015), Colombia (2009, 2012 y 2015), Costa Rica (solo 2012 y 2015), El Salvador (2009, 2013 y 2015), Guatemala (solo 2014), Honduras (2009, 2013 y 2015), México (2008, 2012 y 2014) y Venezuela (República Bolivariana de) (2008, 2012 y 2014).

<sup>b</sup> En el promedio de América Latina se considera a los 15 países de los que se cuenta con información de ambos subperíodos. No se incluye en el cálculo a Costa Rica, Nicaragua y Guatemala.

En cuanto al promedio regional, en el período más reciente, comprendido entre 2012 y 2015, el ritmo de caída del coeficiente de Gini disminuyó a la mitad (situándose en -0,6% equivalente anual), en comparación con el registrado entre 2008 y 2012 (-1,2% equivalente anual).

Otros indicadores de desigualdad corroboran la tendencia al descenso del coeficiente de Gini en el período 2008-2015. Los índices de Theil y Atkinson cumplen con propiedades deseables para la medición de la desigualdad que el coeficiente de Gini no satisface, por lo que es pertinente utilizarlos de manera complementaria (véanse mayores detalles en el recuadro I.3). Como se observa en el gráfico I.3, la tasa de variación anual del coeficiente de Gini y de los índices de Theil y Atkinson fue negativa en 15 de los países considerados, lo que revela una mejora distributiva. Más aún, en la mayoría de los países las caídas de los índices de Theil y Atkinson fueron mayores que la del coeficiente de Gini, lo que permite suponer que la mejora en términos de la desigualdad se produjo principalmente por la vía de un aumento de los ingresos en los hogares de menores recursos.

### Recuadro I.3

Indicadores para la medición de la desigualdad del ingreso

El grado de concentración que presenta una distribución de ingresos puede medirse por medio de un conjunto amplio de indicadores. En este capítulo se utilizan tres de los indicadores de desigualdad más conocidos:

Coeficiente de Gini:

$$G = \frac{1}{2n^2 \mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|$$

Índice de Theil:

$$T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\mu} \ln \left( \frac{y_i}{\mu} \right)$$

Índice de Atkinson:

$$A_\varepsilon = 1 - \left[ \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left( \frac{y_i}{\mu} \right)^{1-\varepsilon} \right]^{\frac{1}{1-\varepsilon}}$$

donde n = tamaño de la población;  $y_i$  = ingreso per cápita del i-ésimo individuo;  $\mu$  = ingreso medio;  $\varepsilon$  es un parámetro que representa la "aversión a la desigualdad" (toma valores entre 0 e infinito) y  $\ln$  = logaritmo natural.

El coeficiente de Gini es el más conocido de los indicadores utilizados para el análisis de la distribución del ingreso. Su formulación se expresa en términos gráficos, puesto que corresponde al área comprendida entre la curva de Lorenz, que representa la distribución acumulativa del ingreso, y la línea de equidistribución. Cuanto mayor sea la concentración de los ingresos, mayor será esa área, lo que incrementará el valor del indicador.

Pese a su popularidad, el coeficiente de Gini no satisface el axioma de sensibilidad a las transferencias, una propiedad deseable de los indicadores de desigualdad. Según este principio, la desigualdad debe disminuir más ante una transferencia de ingresos progresiva entre hogares pobres, que cuando la misma transferencia tiene lugar entre hogares ricos (una transferencia progresiva se produce desde un hogar de mayores ingresos a uno de menores ingresos). Por eso se recurre al análisis de otros indicadores complementarios que sí satisfagan esta propiedad, como los índices de Theil y Atkinson.

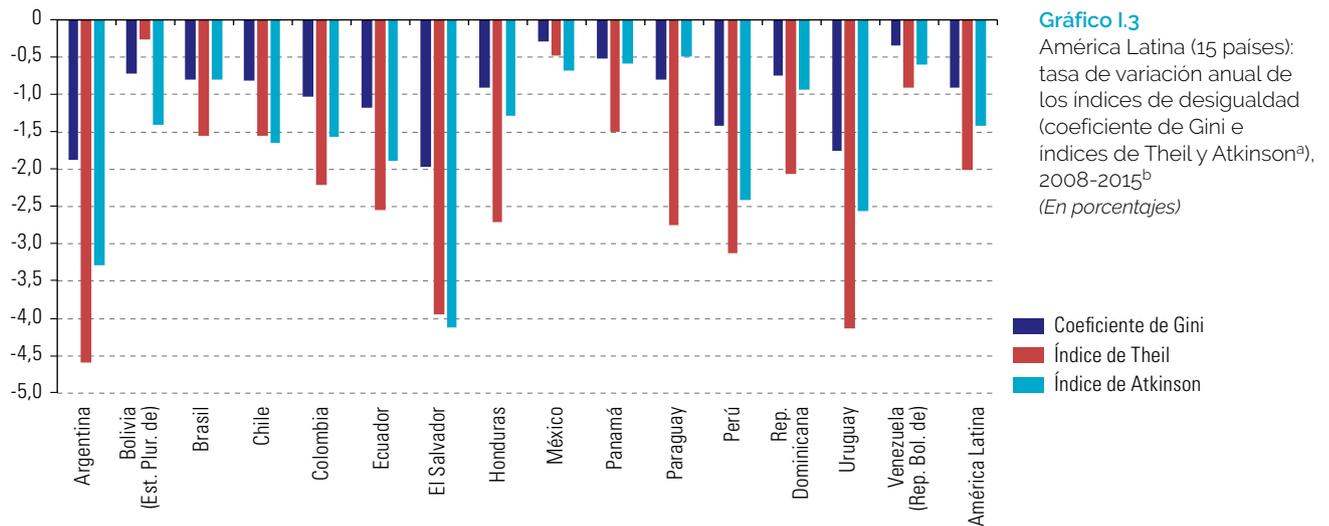
En los tres indicadores, cuanto más alto es el valor, mayor es la desigualdad. No obstante, mientras los índices de Gini y Atkinson varían entre 0 (menor desigualdad) y 1 (mayor desigualdad), el índice de Theil tiene como valor máximo el logaritmo natural del tamaño de la población, que excede el valor de la unidad. A su vez, en el índice de Atkinson

Recuadro I.3 (conclusión)

se utiliza el parámetro adicional  $\epsilon$ , que representa la "aversión a la desigualdad" y varía en el rango de los números positivos. El valor 0 de este parámetro representa la indiferencia frente a la desigualdad. Cuanto mayor sea este parámetro, más pesarán en el resultado del índice aquellas variaciones del ingreso que se produzcan en los hogares de menores recursos.

Los indicadores mencionados permiten evaluar en qué casos la desigualdad es mayor o menor, pero no es posible hacer comparaciones de sus magnitudes con las de otros indicadores. Dado que, además, cada uno de ellos pondera en forma diferente distintas características de la distribución, es posible que generen distintos ordenamientos para un mismo conjunto de datos. El ordenamiento de un conjunto de distribuciones será definitivo solo si resulta ser invariante respecto del índice aplicado. Por consiguiente, lo más apropiado será considerar los índices de desigualdad de manera complementaria y analizar en forma conjunta sus resultados.

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de F. Cowell, "Measuring Inequality", *LSE Handbooks in Economics*, Prentice Hall, 1995.



**Gráfico I.3**  
 América Latina (15 países):  
 tasa de variación anual de  
 los índices de desigualdad  
 (coeficiente de Gini e  
 índices de Theil y Atkinson<sup>a</sup>),  
 2008-2015<sup>b</sup>  
 (En porcentajes)

■ Coeficiente de Gini  
 ■ Índice de Theil  
 ■ Índice de Atkinson

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Corresponde al índice de Atkinson con un coeficiente de aversión a la desigualdad igual a 1,5.

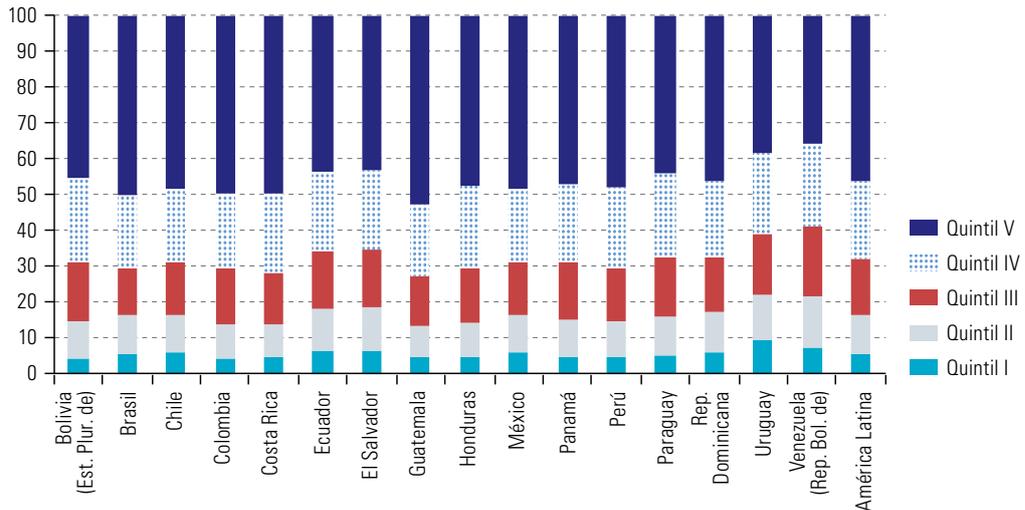
<sup>b</sup> Los datos corresponden al período 2008-2015, excepto en los casos de la Argentina (2009-2014), Bolivia (Estado Plurinacional de) (2008-2014), Chile (2009-2015), Colombia (2009-2015), El Salvador (2009-2015), Honduras (2009-2015), México (2008-2014) y Venezuela (República Bolivariana de) (2008-2014).

La distribución del ingreso también puede ser analizada sobre la base de la participación en los ingresos de la población agrupada según los recursos que posee. Dicho análisis se realiza a continuación, tomando como base de comparación los quintiles de hogares agrupados de acuerdo con su ingreso per cápita.

En 2015, como promedio de los países considerados, la participación del quintil de menores ingresos (quintil I) fue de solamente el 5,6% del ingreso total, frente al 46,2% que concentró el quintil de mayores ingresos (quintil V). La participación del quintil de menores ingresos varió entre países, desde un mínimo observado en el Estado Plurinacional de Bolivia (4,1%) hasta un máximo registrado en el Uruguay (9,2%). En el otro extremo, la participación del quintil de mayores ingresos alcanzó sus valores mínimo y máximo en la República Bolivariana de Venezuela (35,9%) y Guatemala (52,8%), respectivamente (véase el gráfico I.4).

**Gráfico I.4**

América Latina (16 países): participación en el ingreso total, por quintiles de ingreso, alrededor de 2015<sup>a</sup> (En porcentajes)



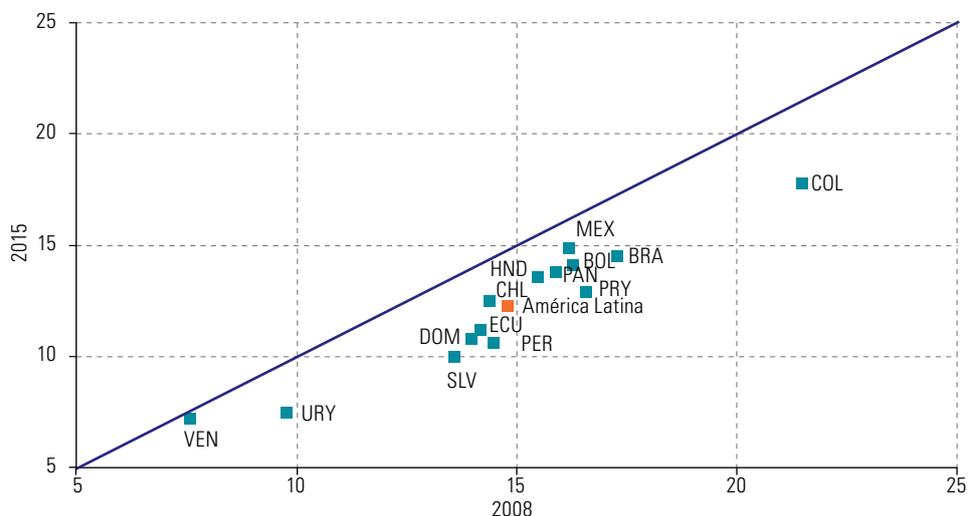
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2015, excepto en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de), Guatemala, México y Venezuela (República Bolivariana de), en que corresponden a 2014. El promedio regional corresponde al promedio aritmético de los porcentajes de participación registrados en los países considerados.

Otro indicador relevante es la relación entre el ingreso medio per cápita de los hogares del quintil de mayores ingresos y del quintil de menores ingresos, que se presenta en el gráfico I.5. Entre 2008 y 2015, la relación media de 14 países de la región cayó un 16,8%, pasando de 14,7 a 12,2. Pese al descenso, las diferencias siguen siendo muy grandes: en promedio, en 2015, por cada 100 unidades monetarias que percibió cada integrante del quintil de menores ingresos de la población, cada integrante del quintil de mayores ingresos contó con 1.220 unidades monetarias.

**Gráfico I.5**

América Latina (14 países): cociente entre el ingreso medio del quinto quintil de ingreso y del primer quintil de ingreso, alrededor de 2008 y de 2015<sup>a</sup>



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2008 y 2015, excepto en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de) (2008 y 2014), Chile (2009 y 2015), Colombia (2009 y 2015), El Salvador (2009 y 2015), Honduras (2009 y 2015), México (2008 y 2014) y Venezuela (República Bolivariana de) (2008 y 2014).

En los 14 países analizados esta relación disminuyó en el período 2008-2015, reflejando la mejora de la distribución de los ingresos. Al igual que en el resto de los indicadores, se observa una alta heterogeneidad entre los países. En Colombia, en 2015, por cada 100 unidades monetarias que percibió en promedio cada integrante de un hogar del primer quintil, en el quinto quintil cada integrante percibió 1.780 unidades monetarias. Esa disparidad del ingreso per cápita entre los quintiles extremos fue mucho menor en el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de), donde por cada 100 unidades percibidas en el primer quintil, se percibieron algo más de 700 unidades en el quinto quintil.

Como se señaló en el recuadro I.2, el ingreso de los hogares y de las personas proviene de distintas fuentes: el empleo (trabajo asalariado o independiente), la propiedad de activos, las jubilaciones y las transferencias netas.

Existen diferencias en cuanto a la participación de cada una de estas fuentes en los ingresos de los quintiles de hogares que se conforman sobre la base del ingreso per cápita. Se observa que como promedio de los 17 países analizados, los ingresos derivados del trabajo (asalariado e independiente) representan el 74% del ingreso per cápita en el quintil de menores ingresos y el 82% del ingreso per cápita en el quintil de mayores ingresos. La principal diferencia entre los quintiles extremos se produce en la participación de los ingresos correspondientes a salarios, que representan el 41% del ingreso total que perciben los hogares más pobres, frente al 54% en los más acomodados. La situación se revierte en el caso de los ingresos por trabajo independiente, cuya participación es más elevada en el quintil de menores ingresos (de un 33%, en promedio, frente a un 28% en el caso del quintil de mayores ingresos). En cuanto al aporte de los ingresos por capital, estos representan el 1% del ingreso total en el quintil de menores ingresos y el 3% en el quintil de mayores ingresos (véase el gráfico I.6)<sup>7</sup>.

Respecto de las fuentes correspondientes al proceso de distribución secundaria del ingreso, destaca la diferencia en la participación de las jubilaciones y pensiones (que representan, en promedio, un 10% del ingreso total en el quintil de mayores ingresos y un 5% en el quintil de menores ingresos). Como contracara, se observa una mayor participación en los estratos bajos de los ingresos por otro tipo de transferencias netas, que llegan, en promedio, a un 20% del ingreso total en el primer quintil, frente a un 4% en el quinto quintil<sup>8</sup>. En términos relativos, el quintil de menores ingresos recibe una mayor proporción de su ingreso total como resultado de ambos tipos de transferencias sumadas (un 25%, en promedio, frente a un 15% en el caso del quintil de mayores ingresos), aunque, en términos absolutos, el quintil de mayores ingresos percibe un monto per cápita por transferencias que, en promedio, equivale a casi ocho veces el monto per cápita que perciben los hogares del quintil de menores ingresos.

En general, no se produjeron modificaciones de magnitud en la participación de las distintas fuentes en el ingreso total en el período 2008-2015. En términos de promedios, se observó una leve disminución de la participación de los ingresos por trabajo independiente en el quintil de menores ingresos, junto con un aumento del peso de las jubilaciones y otras transferencias. En el quintil de mayores ingresos, en tanto, se registró un leve aumento de la participación de los ingresos derivados del empleo asalariado y de las jubilaciones, y disminuciones de magnitudes similares de la participación de los ingresos provenientes del empleo independiente y de las otras transferencias.

En promedio, en 2015, por cada 100 unidades monetarias que percibió cada integrante del quintil de menores ingresos de la población, cada integrante del quintil de mayores ingresos contó con 1.220 unidades monetarias.

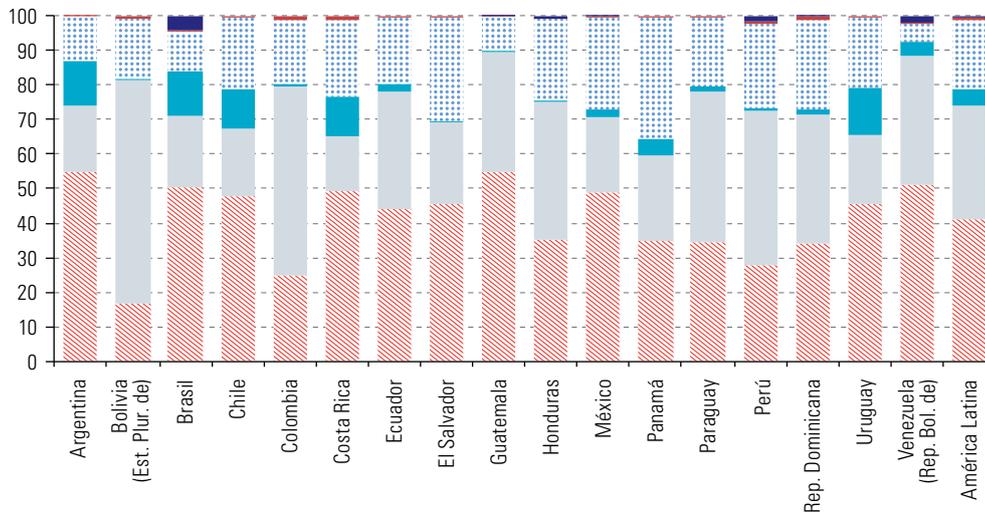
<sup>7</sup> Este tipo de ingresos suelen estar subestimados en las encuestas de hogares. Existen distintas alternativas para corregir la estimación de la magnitud y el aporte a la desigualdad distributiva de los ingresos de la propiedad, aun cuando estas suelen producir resultados distintos según los supuestos utilizados.

<sup>8</sup> Esta partida se compone mayoritariamente de transferencias no contributivas, pagos por alimentos y remesas recibidas, libres de los pagos efectuados por impuestos directos y pensiones de alimentos, cuando estos pueden diferenciarse.

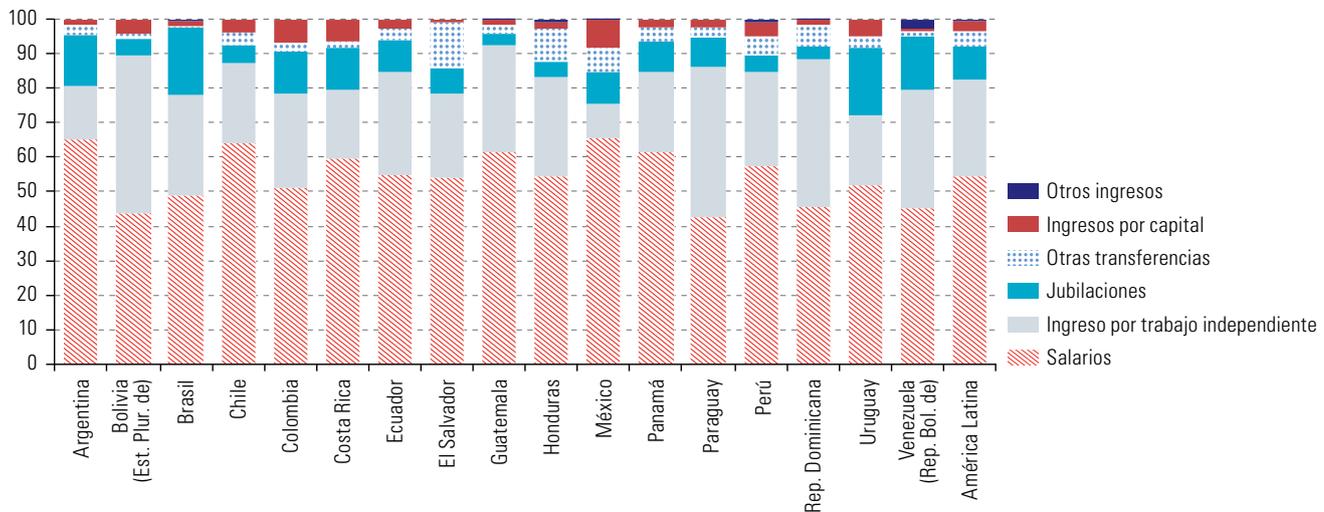
**Gráfico I.6**

América Latina (17 países): participación de las distintas fuentes en el ingreso per cápita del primer quintil de ingreso y del quinto quintil de ingreso, alrededor de 2015<sup>a b</sup>  
 (En porcentajes)

**A. Quintil I (20% de menores ingresos)**



**B. Quintil V (20% de mayores ingresos)**



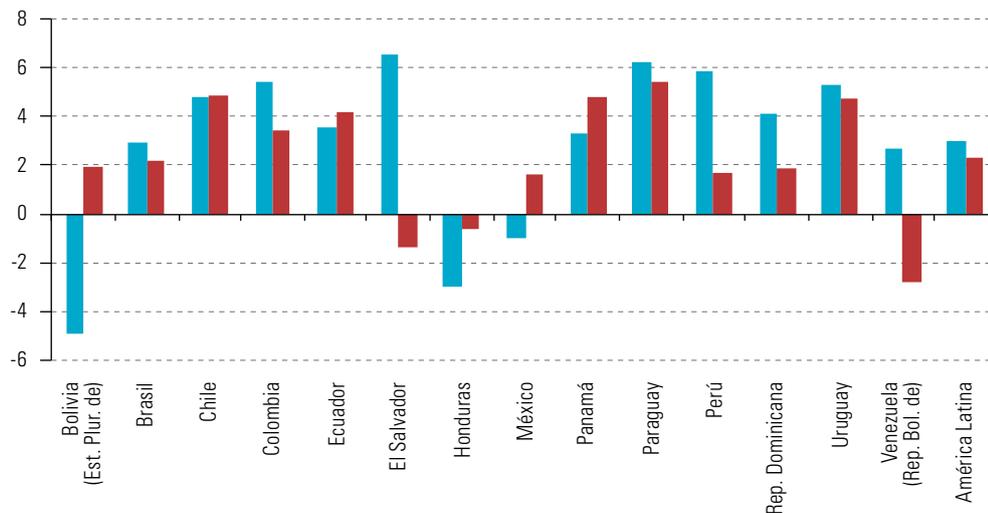
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2015, excepto en los casos de la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Guatemala, México y Venezuela (República Bolivariana de), en que corresponden a 2014.

<sup>b</sup> Las otras transferencias se calculan como el resultado neto entre las transferencias recibidas y las pagadas, siempre que el diseño de la encuesta lo permita. Se incluyen, entre otras partidas, las remesas a otros hogares, los pagos por alimentos y primas por divorcio y las transferencias no contributivas recibidas del Estado y las instituciones sin fines de lucro, así como los pagos y devoluciones de impuestos directos.

La caída de la desigualdad observada entre 2008 y 2015 implicó, en general, un incremento relativo de los ingresos del primer quintil mayor que el del quinto quintil<sup>9</sup>. Esto se extendió a las principales fuentes de ingreso de los hogares, es decir, los ingresos provenientes del trabajo asalariado e independiente. En efecto, en términos de promedios de un conjunto de 14 países, la variación real de los ingresos salariales per cápita del primer quintil se produjo a un ritmo del 3% anual, frente a un 2,3% anual en el caso del quinto quintil. Algo similar ocurrió con los ingresos derivados del trabajo independiente, que crecieron a una tasa anual del 2,8% (en términos per cápita reales) en el caso del primer quintil, en tanto que presentaron una variación promedio del -0,3% en el caso del quinto quintil. Las variaciones en el período no han sido homogéneas entre los países, sino que se han registrado fuertes crecimientos y caídas de los ingresos provenientes de una o de ambas fuentes, aunque con un patrón bastante regular de mayor incremento en los hogares de menores ingresos tanto de los ingresos salariales como de los derivados del trabajo independiente (véase el gráfico I.7).

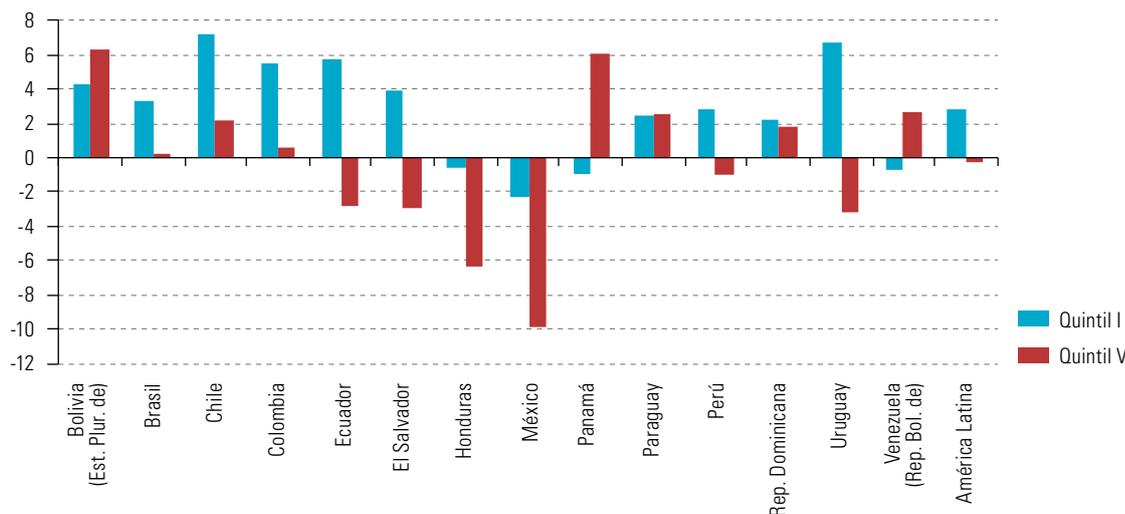
### A. Ingreso salarial (sueldos y salarios)



**Gráfico I.7**

América Latina (14 países): tasas anuales de variación per cápita del ingreso salarial, del ingreso por trabajo independiente y de las jubilaciones y otras transferencias del primer quintil de ingreso y del quinto quintil de ingreso, 2008-2015<sup>a</sup> (En porcentajes)

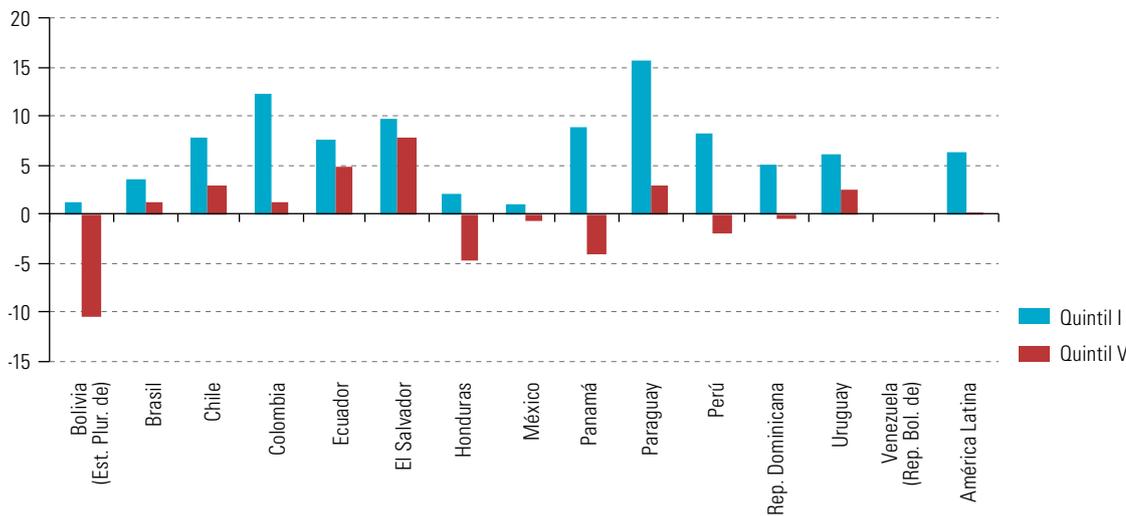
### B. Ingreso por trabajo independiente



<sup>9</sup> No se puede hacer una traslación directa de una mejora distributiva a un mayor bienestar. En el caso de Honduras, por ejemplo, la mejora distributiva observada entre 2008 y 2015 se produjo en el marco de una caída generalizada de los ingresos de los hogares, que afectó en mayor medida a los del quinto quintil.

Gráfico I.7 (conclusión)

### C. Jubilaciones y otras transferencias



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden al período 2008-2015, excepto en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de) (2008-2014), Chile (2009-2015), Colombia (2009-2015), El Salvador (2009-2015), Honduras (2009-2015) y México (2008-2014).

En lo referente a la suma de jubilaciones y otras transferencias, se observó el mismo patrón de incremento diferenciado en favor del quintil de menores ingresos (en el que se registró un 6,4% de incremento anual, frente a un 0,1% en el quintil de mayores ingresos). En varios países, destaca el hecho de que las transferencias representaban niveles muy bajos en 2008, por lo que, si bien alcanzaron tasas anuales de crecimiento muy altas en el período, su participación en el ingreso per cápita total del quintil más pobre no varió significativamente (véase el gráfico I.7).

## 2. La desigualdad de ingresos desde la perspectiva de género

Uno de los pilares fundamentales para alcanzar la autonomía de las mujeres es el logro de su autonomía económica. Para ello se requiere, entre otros factores, que ellas perciban un nivel de ingresos que les permita no solo superar la condición de pobreza, sino también disponer de su tiempo con libertad para la consecución de sus aspiraciones personales. En el transcurso de los años se ha logrado reunir evidencia empírica suficiente para sostener que los ingresos se reparten en forma inequitativa tanto en la sociedad como dentro de los hogares. En general, las mujeres tienen menor acceso a los recursos productivos y financieros, así como a los recursos monetarios, a la capacitación y al uso de las distintas tecnologías disponibles. Por otra parte, debido a que se hacen cargo de los cuidados que requieren sus familias, disponen de menos tiempo para su uso personal, lo que atenta contra su autonomía y sus posibilidades de capacitarse y mantener una presencia continua en el mercado laboral, todo lo cual conspira contra el logro de la igualdad en los hogares y en el conjunto de la sociedad (CEPAL, 2016e).

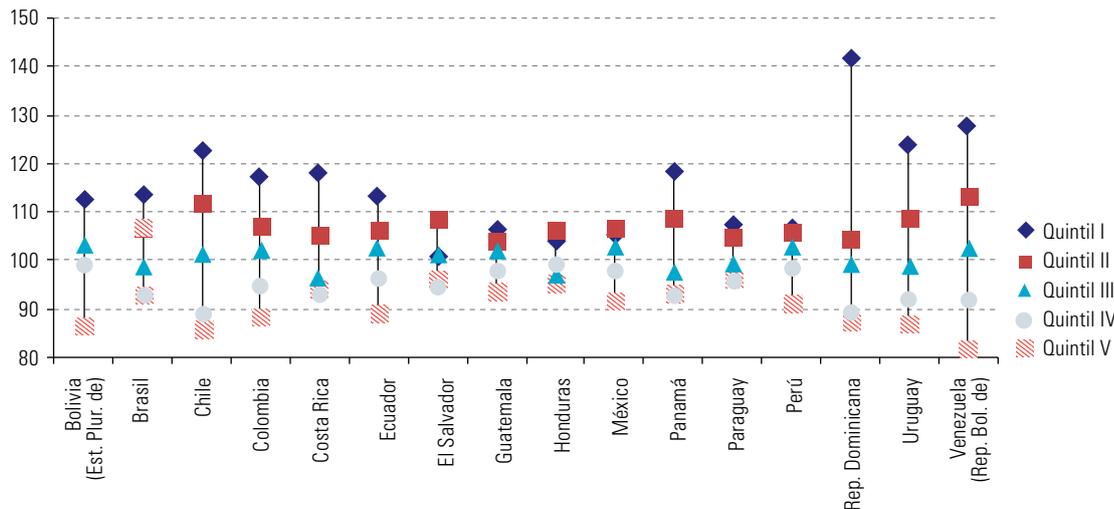
En esta sección se analizan aspectos que ilustran las desigualdades que afectan a las personas según el sexo, sobre la base de cuatro indicadores que se utilizan habitualmente para estos fines: la representación de mujeres y hombres en los hogares de menores ingresos, el porcentaje de mujeres y hombres sin ingresos propios, la composición de los ingresos de aquellas mujeres que los reciben y las brechas salariales entre mujeres y hombres que trabajan 35 horas o más a la semana.

En cuanto al primer indicador, se observa que los hogares de menores recursos concentran una proporción más elevada de mujeres en edades de mayor demanda productiva y reproductiva que el conjunto de la población. Sin excepciones entre los países considerados, las mujeres se encuentran sobrerrepresentadas en los primeros dos o tres quintiles de ingreso.

Esto se puede observar en el gráfico I.8, en que se muestra el índice construido como el cociente entre dos relaciones: la razón de mujeres respecto de hombres de entre 20 y 59 años de edad existente en cada quintil de ingreso y esta misma proporción en la población total. Un valor mayor que 100 indica que en un quintil determinado la razón de mujeres respecto de hombres es mayor que la existente en la población en su conjunto y un valor menor que 100 indica lo contrario. De acuerdo con los datos, las mujeres están sobrerrepresentadas en el quintil de menores ingresos hasta en un 40%.

**Gráfico I.8**

América Latina (16 países): cociente entre la razón de mujeres respecto de hombres en cada quintil de ingreso y la razón observada en el total de la población, personas de entre 20 y 59 años de edad, 2015<sup>a</sup> b



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2015, excepto en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de), Guatemala, México y Venezuela (República Bolivariana de), en que corresponden a 2014.

<sup>b</sup> Un valor mayor que 100 indica que en el quintil correspondiente la razón de mujeres respecto de hombres es mayor que la existente en la población en su conjunto, y un valor menor que 100 indica lo contrario.

La mayor presencia de mujeres en los grupos de menores ingresos es el resultado de diversas formas de discriminación. Por una parte, ellas suelen recibir ingresos más bajos, a causa de la dificultad para conciliar el trabajo no remunerado en el hogar con la participación en el mercado laboral y porque por lo general se desempeñan en ocupaciones asociadas a bajas remuneraciones<sup>10</sup>. Además, las mujeres suelen estar sobrerrepresentadas en la jefatura de los hogares monoparentales, situación en la que pueden conjugarse bajos ingresos y elevadas tasas de dependencia. Por otra parte, el porcentaje de mujeres que reciben un ingreso como remuneración por su participación en el mercado laboral o en forma de jubilaciones u otro tipo de transferencia es considerablemente menor que el de hombres que lo reciben<sup>11</sup>. El alto porcentaje de mujeres sin ingresos propios o con ingresos insuficientes no solo implica que los hogares cuentan con una fuente menos de recursos para cubrir sus necesidades, sino que condiciona fuertemente la autonomía económica de las mujeres (CEPAL, 2016e).

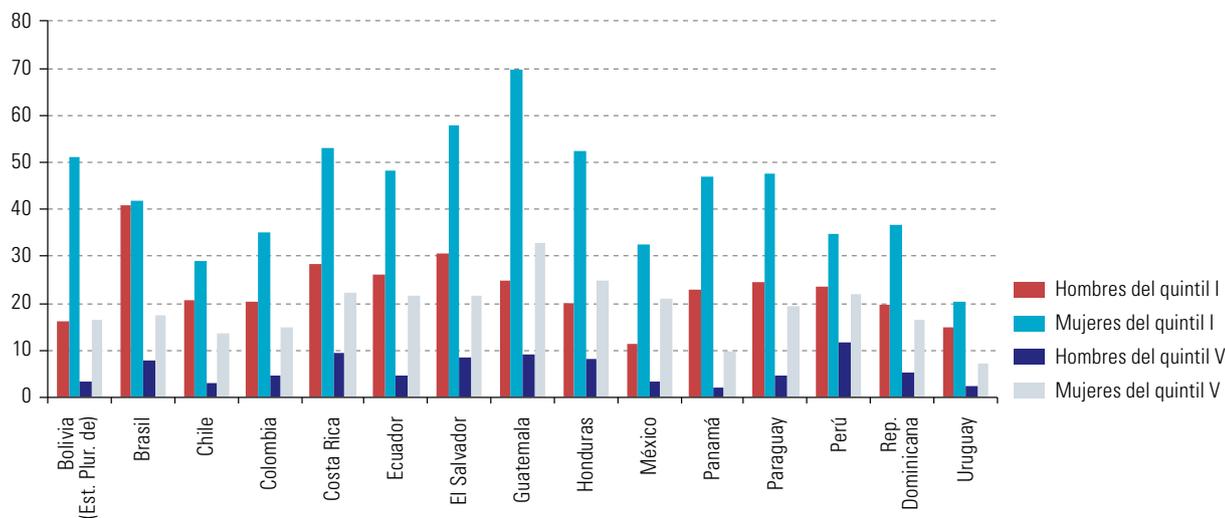
<sup>10</sup> El tema del uso del tiempo por parte de hombres y mujeres y su relación con la igualdad de género se desarrolla en el capítulo IV.

<sup>11</sup> Una excepción a esta situación la constituyen los programas de transferencias monetarias de combate a la pobreza, en los cuales las mujeres son, en la gran mayoría de los casos, titulares y principales destinatarias.

El porcentaje de mujeres sin ingresos propios excede considerablemente al de hombres que están en esa situación. El promedio simple de las personas sin ingresos propios en los hogares del primer quintil de ingreso, considerando 15 países analizados, es del 44% en el caso de las mujeres y del 23% en el caso de los hombres. Por países, los mayores porcentajes de mujeres del primer quintil sin ingresos propios son superiores al 50%, en casos como los de Guatemala (69,6%), El Salvador (57,8%) o Costa Rica (53%), mientras que en el caso de los hombres esta proporción no suele superar el 30%. El Brasil figura como una excepción, ya que ese porcentaje es similar entre hombres y mujeres del primer quintil, en torno al 41% (véase el gráfico I.9).

**Gráfico I.9**

América Latina (15 países): población sin ingresos propios en el primer y el quinto quintil de ingreso, por sexo, 2015<sup>a</sup>  
 (En porcentajes)



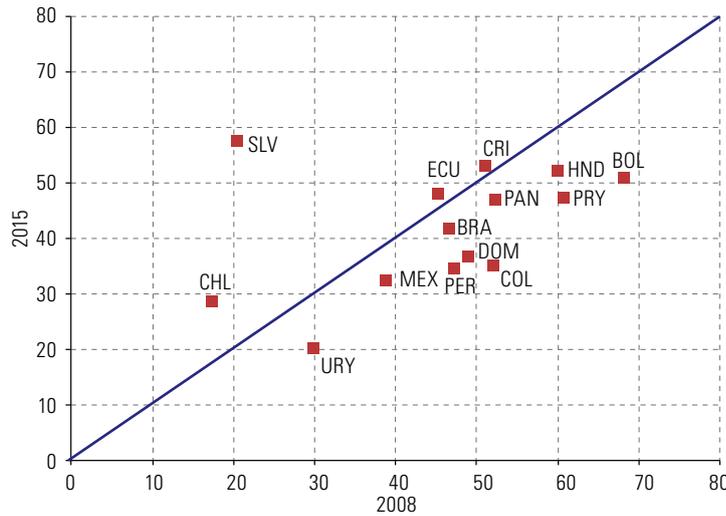
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2015, excepto en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de), Guatemala y México, en que corresponden a 2014.

Como cabe esperar, el porcentaje de personas sin ingresos propios es considerablemente inferior entre los hogares de mayores recursos. No obstante, la brecha entre hombres y mujeres se mantiene o incluso se agrava. En promedio, el 19% de las mujeres del quinto quintil no tienen ingresos propios, mientras que solo el 6% de los hombres de ese grupo de ingresos se encuentran en esa situación.

En diez de los países de los que se cuenta con información, entre 2008 y 2015 el porcentaje de mujeres sin ingresos propios del primer quintil descendió, mientras que en dos se mantuvo y en otros dos (Chile y El Salvador) aumentó significativamente (véase el gráfico I.10).

Por otro lado, una mirada a la composición de los ingresos personales de hombres y mujeres según la fuente de la que provienen muestra que la mayor diferencia corresponde a las transferencias (principalmente del Estado, pero también procedentes de remesas y de otros hogares), que cobran especial importancia por su fuerte vínculo con el diseño de políticas públicas. En el caso de las mujeres, las transferencias constituyen un 16,8% del volumen total de sus ingresos y en el caso de los hombres menos de un 10% (véase el gráfico I.11).

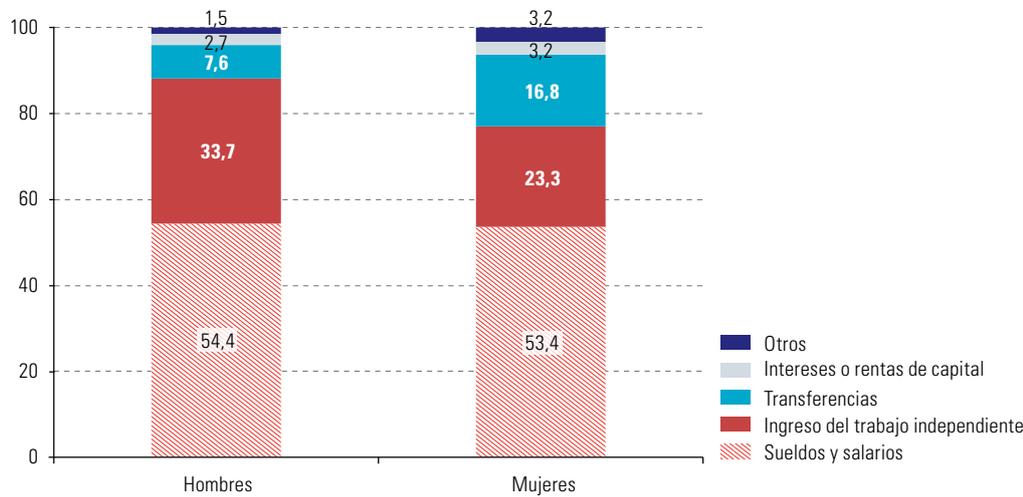


**Gráfico I.10**

América Latina (14 países): mujeres sin ingresos propios, primer quintil de ingreso, 2008 y 2015<sup>a</sup> (En porcentajes)

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Los datos corresponden a 2008 y 2015, excepto en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de) (2008 y 2014), Chile (2009 y 2015), Colombia (2009 y 2015), El Salvador (2009 y 2015), Honduras (2009 y 2015), México (2008 y 2014) y Venezuela (República Bolivariana de) (2008 y 2014).



**Gráfico I.11**

América Latina (17 países): composición de los ingresos propios según fuente, por sexo, alrededor de 2014<sup>a,b</sup> (En porcentajes)

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible* (LC/G.2686/Rev.1), Santiago, 2016.

<sup>a</sup> Los ingresos personales pueden provenir de diversas fuentes: de la actividad laboral remunerada, en la forma de sueldos, salarios o ingresos del trabajo independiente; de la renta derivada de la propiedad de patrimonio físico o financiero, y de transferencias relacionadas con la trayectoria laboral de las personas o con alguna condición por la que reciben dinero a título personal. Las transferencias pueden provenir del Estado u otros agentes y, a su vez, ser contributivas (como las jubilaciones) o no contributivas (como las pensiones por discapacidad o las transferencias que entregan los programas especiales de alivio a la pobreza), o bien pueden derivar de un vínculo con un familiar o exfamiliar, en la forma de remesas o de obligaciones vinculadas a la disolución conyugal.

<sup>b</sup> Los países considerados son: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

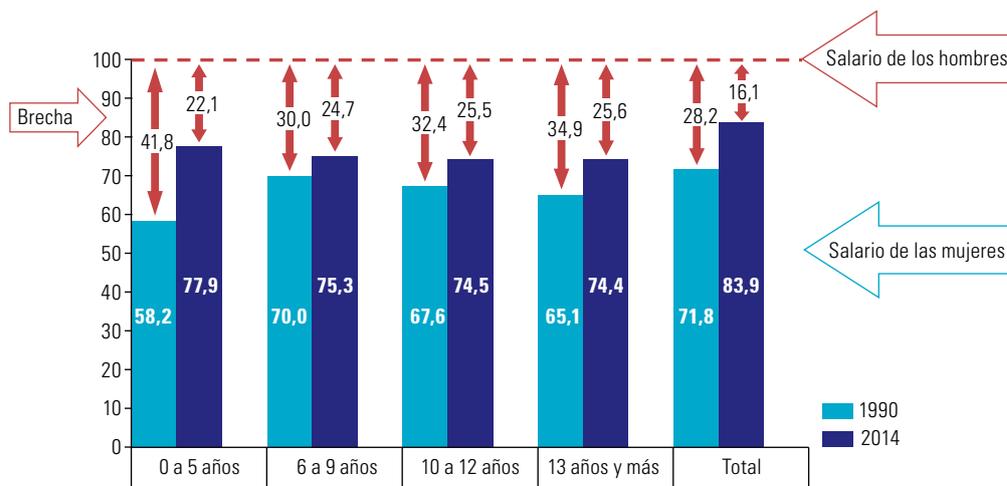
Es importante analizar las diferencias de género asociadas a la presencia de este tipo de ingresos en la composición de los ingresos personales y su relación con la autonomía de las mujeres. Las transferencias no contributivas del Estado que están condicionadas a la realización de alguna actividad que la persona debe cumplir para recibir los recursos (como los programas de transferencias monetarias condicionadas) han sido concebidos e implementados en diversos países de América Latina como parte de estrategias de protección a los hogares con niños en situación de pobreza, a través de la entrega de

prestaciones monetarias a las mujeres. Existen actualmente diversas interpretaciones respecto a si esos programas han contribuido al empoderamiento de las mujeres o si, por el contrario, han reforzado los roles tradicionales de género, aumentado el tiempo que las mujeres dedican al trabajo doméstico no remunerado y de cuidados, y limitado su participación en el mercado laboral. Asimismo, se debe considerar que el hecho de que el ingreso propio dependa de una transferencia condicionada del Estado sitúa a las mujeres en el lugar de una “variable de ajuste” ante las posibles crisis económicas que enfrentan cíclicamente los países de la región. Como se ha verificado en múltiples casos, una vez que se instala una crisis y la respuesta es la reducción del gasto público, es muy probable que el ajuste se haga en programas sociales de los que las mujeres son las principales destinatarias. Esto se traduce en la fragilidad del ingreso y en una muy escasa certidumbre respecto de su continuidad.

Además, en América Latina se presentan grandes diferencias en cuanto a los porcentajes que los ingresos del trabajo independiente representan en la composición de los ingresos de hombres y mujeres, que llegan al 33,7% y el 23,3% de sus ingresos totales, respectivamente. También se constata que la principal fuente de ingresos de hombres y mujeres son los sueldos y salarios, que representan el 54% del volumen total de sus ingresos personales. Sin embargo, en la región solamente una de cada dos mujeres en edad de trabajar tiene un empleo o lo busca. Además, es importante llamar la atención sobre la discriminación y la desigualdad que afecta a las mujeres que trabajan para el mercado. Pese a sus capacidades y competencias, las mujeres siguen enfrentando obstáculos para acceder al trabajo remunerado y, cuando lo logran, se encuentran con una marcada brecha salarial de género que, paradójicamente, se acentúa a medida que ellas tienen más años de estudios, como se muestra en el gráfico I.12.

**Gráfico I.12**

América Latina (promedio ponderado de 18 países): salario medio de las mujeres asalariadas urbanas de entre 20 y 49 años de edad que trabajan 35 horas o más por semana respecto del salario medio de los hombres de iguales características, por años de escolaridad, 1990 y 2014<sup>a</sup> (En porcentajes)



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible* (LC/G.2686/Rev.1), Santiago, 2016.

<sup>a</sup> Los países considerados son: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

A pesar de que la brecha entre mujeres y hombres se redujo 12,1 puntos porcentuales entre 1990 y 2014, las mujeres perciben en promedio únicamente el 83,9% del salario que reciben los hombres. La disminución más alta de la brecha (19,7 puntos porcentuales) se observó en el grupo de mujeres con menor nivel educativo (de 0 a 5 años de instrucción). Esto se debe a los avances legislativos que se han producido en los países de la región en materia de regulación y formalización del trabajo doméstico remunerado, y al aumento de los salarios mínimos.

En el caso de las mujeres de mayor nivel educativo (que tienen 13 años o más de instrucción), la brecha disminuyó 9,3 puntos porcentuales. La incorporación de mujeres en ámbitos como la ciencia y la tecnología, las telecomunicaciones y empresas de gran tamaño puede estar contribuyendo a mejorar la situación, sin generar todavía igualdad: la brecha respecto del ingreso de los hombres es aún de 25,6 puntos porcentuales, una distancia que muestra que la inversión en educación y formación profesional de las mujeres no las acerca de forma lineal a los ingresos que perciben los hombres que cuentan con la misma formación.

En suma, tanto la sobrerrepresentación de las mujeres en los quintiles de menores ingresos, como una mayor proporción de mujeres sin ingresos propios, principalmente en esos quintiles, redundan en que un conjunto amplio enfrente a la vez situaciones de privación e inequidad. Si bien se han registrado mejoras en los últimos años, las brechas de ingresos que enfrentan las mujeres, junto con la composición diferenciada de dichos ingresos, permanece como una característica distintiva de la desigualdad en todos los países de la región.

## B. Desigualdad funcional de la distribución del ingreso en América Latina

---

El enfoque funcional en el análisis de la distribución del ingreso aporta información muy valiosa para comprender la dinámica de los ingresos del trabajo y del capital, y puede considerarse complementario al de desigualdad personal. En la región, la comparación entre el indicador de participación salarial en el PIB y los indicadores de desigualdad personal indica que mientras en la mayoría de los países se registraron caídas del coeficiente de Gini entre 2002 y 2014, el incremento de la participación salarial en el PIB se produjo en una minoría de países. Esto sugiere que las mejoras distributivas en la región no estuvieron fundamentalmente asociadas a un reparto más equitativo del capital y el trabajo. Por último, el análisis del indicador a nivel de sectores de actividad en países seleccionados muestra que la mayoría de los cambios obedecen a factores eminentemente distributivos y no a variaciones en la composición o estructura productiva.

---

### 1. El análisis funcional de la distribución del ingreso

En los últimos años la mirada sobre el problema de la desigualdad ha evidenciado nuevo vigor: por un lado, el imperativo de la igualdad ha cobrado impulso en la agenda regional de los distintos actores; por otro, en diversos estudios se ha intentado comprender las razones de la evolución favorable de la reducción de la desigualdad en la década de 2000, así como la reciente desaceleración de la tendencia a la baja, como se analizó en la primera sección del capítulo.

El enfoque prevaleciente para analizar la distribución del ingreso en la región ha sido el de la desigualdad entre las personas o entre los hogares. El concepto original de desigualdad funcional del ingreso, que se refleja en indicadores agregados como la participación de los ingresos laborales en el producto interno bruto (PIB), no captura tanta atención, ni a nivel mundial ni en la región. No obstante, el análisis de la distribución funcional del ingreso aporta información muy valiosa para comprender la dinámica de los ingresos del trabajo y del capital, y puede considerarse complementario al de desigualdad personal (véase el recuadro 1.4).

---

Tanto la sobrerrepresentación de las mujeres en los quintiles de menores ingresos, como una mayor proporción de mujeres sin ingresos propios, principalmente en esos quintiles, redundan en que un conjunto amplio enfrente a la vez situaciones de privación e inequidad.

---

Las cuentas nacionales brindan información que contiene implícitamente un elemento de remuneración al trabajo y un elemento de remuneración al capital involucrado en la actividad productiva que se analiza.

Pero existen importantes limitaciones de información para el análisis de la distribución funcional del ingreso. En efecto, las cuentas nacionales brindan información sobre la masa salarial (remuneraciones a los asalariados) y, en el mejor de los casos, incluyen el concepto de ingreso mixto, que refleja la remuneración de los trabajadores independientes y contiene implícitamente un elemento de remuneración al trabajo y un elemento de remuneración al capital involucrado en la actividad productiva que se analiza. De esta manera, para calcular correctamente la participación de los ingresos laborales en el PIB, es necesario estimar el ingreso laboral que corresponde a los trabajadores independientes, ya que no surge en forma directa de las cuentas nacionales. Esto se ha hecho, de manera aproximada, suponiendo que los trabajadores independientes reciben una remuneración similar al salario promedio (véase, por ejemplo, Gollin, 2002) o, más afinadamente, estimando el ingreso laboral que los trabajadores independientes recibirían según sus características personales y el sector de actividad de la economía en que se desempeñan (en lugar de tomar el salario promedio), según la propuesta de Young (1995). Sin embargo, es importante tener en cuenta que la mayoría de las veces los estudios se refieren a la participación del salario y no del total de los ingresos laborales, es decir, se concentran en la relevancia de los ingresos de los asalariados en el PIB tal como surge de las cuentas nacionales, lo que implica una subestimación considerable en el caso de países en desarrollo en los que el trabajo independiente tiene un peso significativo (véase Abeles, Amarante y Vega, 2014).

Por otro lado, la vinculación entre la distribución personal y la distribución funcional del ingreso ha sido abordada desde una perspectiva fundamentalmente empírica. En general, los estudios han mostrado que una mayor participación laboral en el valor agregado se asocia con niveles más igualitarios de ingresos a nivel personal (Daudey y García-Peñalosa, 2007; García-Peñalosa y Orgiazzi, 2013, entre otros). Resulta válido, por lo tanto, recordar las tres razones que Atkinson (2009) identificó para enfatizar la importancia de no dejar de lado el análisis factorial al considerar los temas distributivos: por un lado, dicho análisis permite vincular los ingresos a nivel macroeconómico (es decir, provenientes de las cuentas nacionales) con los ingresos a nivel de los hogares; en segundo lugar, resulta complementario al análisis a nivel personal y ayuda a comprender su evolución y, en tercer lugar, permite preguntarse sobre la justicia de las retribuciones a los diferentes factores productivos, lo que puede reformularse en la interrogante de en qué medida los incrementos de productividad se traducen en incrementos de los salarios o de las ganancias.

#### Recuadro 1.4

Distribución funcional y distribución personal del ingreso

Los economistas clásicos dieron un valor central a la distribución funcional del ingreso, cuya importancia también fue reconocida por los marginalistas de fines del siglo XIX (como William Jevons, Léon Walras y Carl Menger), aunque dentro de un marco conceptual y metodológico diferente, en función del cual cada factor de la producción (las clases sociales, según los autores clásicos) se apropiaba de una parte del producto sobre la base de su contribución marginal al proceso productivo.

Con la consolidación de la economía neoclásica a mediados de la década de 1950 y su énfasis en el análisis fundado en el estudio del comportamiento individual de los agentes económicos, se produjo un viraje del énfasis de los economistas de la corriente principal, desde la distribución funcional hacia la distribución personal del ingreso (Goldfarb y Leonard, 2005). En sus orígenes, el interés por el estudio de la distribución personal del ingreso enfrentó resistencias de los economistas poskeynesianos y neorricardianos, quienes reivindicaban la preeminencia de la discusión distributiva desde una perspectiva funcional, no solo con fundamentos analíticos sino también con el objetivo explícito de hacer hincapié en la centralidad del conflicto social entre capitalistas y trabajadores en el desenvolvimiento de las economías capitalistas. A partir de la década de 1960, el viraje hacia la perspectiva de la distribución personal resultó innegable y el enfoque funcional quedó relegado a un segundo plano (Atkinson, 2009).

#### Recuadro I.4 (conclusión)

Mientras que en los estudios de la desigualdad personal del ingreso se suele poner énfasis en las características de los individuos y en el comportamiento de las distintas fuentes de ingresos, debido al sólido instrumental metodológico que se ha desarrollado para ese fin, el análisis de la distribución funcional del ingreso permite vincular los fenómenos distributivos con aspectos como los precios relativos del capital y del trabajo, la concentración de los mercados, la deslocalización global de los procesos productivos, la desregulación de los mercados laborales, la financierización y su desregulación, los cambios en las instituciones y el grado de sindicalización, entre otros (Bentolila y Saint-Paul, 2003; Bernanke y Gürkaynak, 2002; Fichtenbaum, 2009; Gollin, 2002; Hogrefe y Kappler, 2013; FMI, 2007; Jayadev, 2007; Rodríguez y Ortega, 2006). Adicionalmente, a partir de las contribuciones de autores de origen poskeynesiano o estructuralista, los cambios en la distribución funcional del ingreso han sido vinculados a los procesos de crecimiento económico, distinguiéndose entre los regímenes basados en salarios y los basados en ganancias (véase Bhaduri y Marglin, 1990; Taylor, 1991).

Para comprender el terreno ganado por el enfoque personal en el análisis distributivo hay que considerar factores históricos e institucionales, así como aspectos vinculados con la disponibilidad de fuentes de datos y el fortalecimiento de herramientas estadísticas. Como señala Atkinson (2009), la complejidad de los procesos productivos modernos, así como la gran heterogeneidad existente dentro de los grupos sociales vinculados a los distintos factores de producción se traducen en que individuos y hogares obtengan ingresos asociados a distintos factores productivos y no a uno solo (trabajo o capital). Además, dentro de un mismo grupo (por ejemplo, los asalariados) la desigualdad puede ser muy alta. Desde una perspectiva institucional, con la consolidación de los estados de bienestar surgió la necesidad de identificar con mayor precisión a los grupos sociales más vulnerables, principales destinatarios de la asistencia pública, y de examinar con mayor rigurosidad la distribución del ingreso dentro de la clase trabajadora. El enfoque de la distribución personal permite profundizar el análisis del impacto de la acción redistributiva del Estado, al considerar el efecto de los impuestos y las transferencias en los ingresos sobre la base de información estadística de las encuestas de hogares.

En los últimos años se ha producido una recuperación del interés por el enfoque funcional, que volvió a estar presente en la discusión académica. Este cambio estuvo motivado, al menos parcialmente, por la tendencia decreciente de la participación de la remuneración de los trabajadores en el PIB desde la década de 1980 en el mundo desarrollado, lo que significó un quiebre respecto a la relativa estabilidad que había caracterizado a este indicador desde fines de la Segunda Guerra Mundial. En distintos estudios se ha intentado identificar las causas de este cambio de tendencia, poniendo de relieve la importancia de la globalización, la financierización, el cambio tecnológico favorable al capital y las modificaciones en factores institucionales del mercado laboral (Guscina, 2006; OIT, 2010 y 2012; OCDE, 2012; Stockhammer, 2013; Berg, 2015; Autor y otros, 2017, entre otros).

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de A. Atkinson, "Factor Shares: The Principal Problem of Political Economy?" *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 25, Nº 1, Oxford University Press, 2009; D. Autor y otros, "Concentrating on the fall of the labor share", *American Economic Review Papers and Proceedings*, 2017, por aparecer; R. Goldfarb y T. Leonard, "Inequality of what among whom?: Rival conceptions of distribution in the 20th century", *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 23, parte 1, 2005; S. Bentolila y G. Saint-Paul, "Explaining Movements in the Labor Share", *The B.E. Journal of Macroeconomics*, vol. 3, Nº 1, 2003; J. Berg (ed), *Labour Markets, Institutions and Inequality: Building Just Societies in the 21st Century*, Organización Internacional del Trabajo, 2015; B. Bernanke y R. Gürkaynak, "Is Growth Exogenous? Taking Mankiw, Romer, and Weil Seriously", NBER Chapters, National Bureau of Economic Research, Inc., 2002; A. Bhaduri y S. Marglin, "Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies", *Cambridge Journal of Economics*, Nº 14, Academic Press Limited, 1990; R. Fichtenbaum, "The impact of unions on labor's share of income: a time-series analysis", *Review of Political Economy*, vol. 21, Nº 4, 2009; Fondo Monetario Internacional (FMI), *Annual Report 2007: Making the Global Economy Work for All*, Washington, D.C., 2007; D. Gollin, "Getting income shares right", *Journal of Political Economy*, vol. 110, Nº 2, 2002; A. Guscina, "Effects of globalization on labor's share in national income", *IMF Working Papers*, Nº 294, Fondo Monetario Internacional, 2006; J. Hogrefe y M. Kappler, "The labour share of income: heterogeneous causes for parallel movements?", *The Journal of Economic Inequality*, vol. 11, Nº 3, 2013; A. Jayadev, "Capital account openness and the labour share of income", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, Nº 3, 2007; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *OECD Employment Outlook 2012*, 2012; Organización Internacional del Trabajo (OIT), *Global Wage Report 2010/11: Wage Policies in Times of Crisis*, Ginebra, 2010; OIT, *Global Wage Report 2012/13: Wages and Equitable Growth*, Ginebra, 2012; F. Rodríguez y D. Ortega, "Are capital shares higher in poor countries? Evidence from Industrial Surveys", *Wesleyan Economics Working Papers*, Nº 2006-023, Wesleyan University, 2006; E. Stockhammer, "Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution", *Conditions of Work and Employment Series*, Nº 35, Organización Internacional del Trabajo, 2013; L. Taylor, *Income Distribution, Inflation, and Growth: Lectures on Structuralist Macroeconomic Theory*, Londres, MIT Press, 1991.

## 2. Distribución funcional del ingreso en América Latina: perspectiva histórica

En la región existen algunos estudios en que se analiza la participación de los salarios en el PIB con una perspectiva de largo plazo (Lindenboim, 2008; Frankema, 2009; Bértola y otros, 2008). Entre ellos, Alarco Tosoni (2014) considera información para 15 países de la región entre 1950 y 2011. La media, la desviación y los valores máximos y mínimos de esta tasa se presentan en el cuadro I.1. Los promedios más altos de participación salarial, en una perspectiva de largo plazo, corresponden a Panamá, Costa Rica, Honduras, el Brasil, la Argentina, el Uruguay y Chile, mientras que el Ecuador, El Salvador y el Perú presentan los niveles más bajos. Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, México, el Paraguay y Venezuela (República Bolivariana de) se ubican en un nivel intermedio. Como señala el autor, en Panamá, el Ecuador, El Salvador, el Perú, el Uruguay, la Argentina y la República Bolivariana de Venezuela se registra una desviación estándar más alta, es decir, una mayor volatilidad, en comparación con lo observado en Costa Rica y el Brasil, que presentan las menores dispersiones. En general, los valores mínimos de la tasa tienden a producirse a partir de la crisis de la deuda de los años ochenta (con la excepción de Honduras y El Salvador). Los valores máximos corresponden, por una parte, a los momentos en que los procesos de industrialización mediante sustitución de importaciones fueron más intensos: 1957 en el Brasil, 1958 en el Perú, 1963 en el Uruguay y 1960 en Venezuela (República Bolivariana de). También se asocian a coyunturas sociopolíticas determinadas en favor de los trabajadores: 1974 en la Argentina, 1984 en Bolivia (Estado Plurinacional de), 1972 en Chile, 1993 en Colombia, 1990 en Costa Rica, 2007 en el Ecuador, 1981 en El Salvador, 1986 en Honduras, 1976 en México, 1969 en Panamá y 2000 en el Paraguay.

**Cuadro I.1**

América Latina (15 países): principales características de la participación de los salarios en el PIB, 1950-2011

País	Cobertura	Número de observaciones	$\bar{x}$ (en porcentajes)	$\sigma$	$\frac{\sigma}{\bar{x}}$	Valor máximo (en porcentajes)	Año del máximo	Valor mínimo (en porcentajes)	Año del mínimo
Argentina	1950-2011	62	39,51	5,46	0,14	48,79	1974	28,06	1989
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1960-2011	52	33,98	3,88	0,11	43,12	1984	24,13	1986
Brasil	1950-2011	62	43,11	2,46	0,06	48,27	1957	39,31	2004
Chile	1950-2010	61	38,17	3,79	0,1	52,19	1972	30,88	1988
Colombia	1950-2010	61	36,82	3,35	0,09	44,07	1993	31,67	2008
Costa Rica	1953-2010	58	46,95	1,96	0,04	50,57	1990	39,10	1982
Ecuador	1953-2011	60	26,15	7,19	0,28	37,95	2007	11,51	1999
El Salvador	1960-2011	52	30,67	6,81	0,22	41,91	1981	15,80	1960
Honduras	1950-2011	62	43,31	3,52	0,08	50,36	1986	35,04	1953
México	1950-2011	62	32,58	3,57	0,11	40,26	1976	26,84	1987
Panamá	1950-2011	62	50,76	11,48	0,23	67,41	1969	30,15	2011
Paraguay	1962-2010	49	33,70	3,03	0,09	38,73	2000	24,34	1990
Perú	1950-2011	62	31,60	6,62	0,21	41,15	1958	20,91	2008
Uruguay	1955-2011	57	39,37	5,68	0,14	50,43	1963	27,75	1984
Venezuela (República Bolivariana de)	1957-2010	54	37,40	5,43	0,15	46,90	1960	25,52	1996
América Latina <sup>a</sup>	1950-2010	61	38,76	2,02	0,052	41,70	1967	33,69	2004

Fuente: G. Alarco Tosoni, "Participación salarial y crecimiento económico en América Latina, 1950-2011", *Revista CEPAL*, N° 113, agosto de 2014.

<sup>a</sup> Promedio ponderado por el PIB nominal en dólares corrientes.

El análisis que presenta Alarco Tosoni (2014) refleja niveles y fluctuaciones considerablemente diferentes entre los países, que se distinguen según su tamaño. A modo de ejemplo, el autor señala que en la Argentina los ciclos son más pronunciados que en el Brasil, mientras que en México se detecta un comportamiento menos cíclico. Entre las economías intermedias, resalta la tendencia descendente observada en el Perú en el largo plazo, luego del nivel máximo registrado en la década de 1970, la naturaleza cíclica en Chile y los casos de Colombia y Venezuela (República Bolivariana de), donde se produjeron niveles máximos en los años noventa y sesenta, respectivamente. En el grupo de las economías de menor tamaño, destaca la baja variabilidad observada en el Estado Plurinacional de Bolivia.

El autor construye también una serie relativa a América Latina en su conjunto, que abarca el período comprendido entre 1950 y 2011, ponderando los valores por el PIB nominal en dólares corrientes (véase el gráfico I.13). En esta serie se observa que las mayores participaciones se alcanzaron a finales de los años sesenta e inicios de los años setenta. Hay otro momento de participaciones relativamente altas (aunque menores que las de los años sesenta y setenta) en los años noventa. Las menores participaciones salariales se detectan en los años ochenta y en el primer quinquenio del siglo XXI. En los últimos años de la serie, la agregación de la información a nivel regional se traduce en una tendencia creciente, a causa de la mayor contribución al aumento de las cifras de la Argentina y el Brasil, aunque los diferentes países en muchos casos presentan una tendencia descendente, como se analiza en el siguiente apartado.

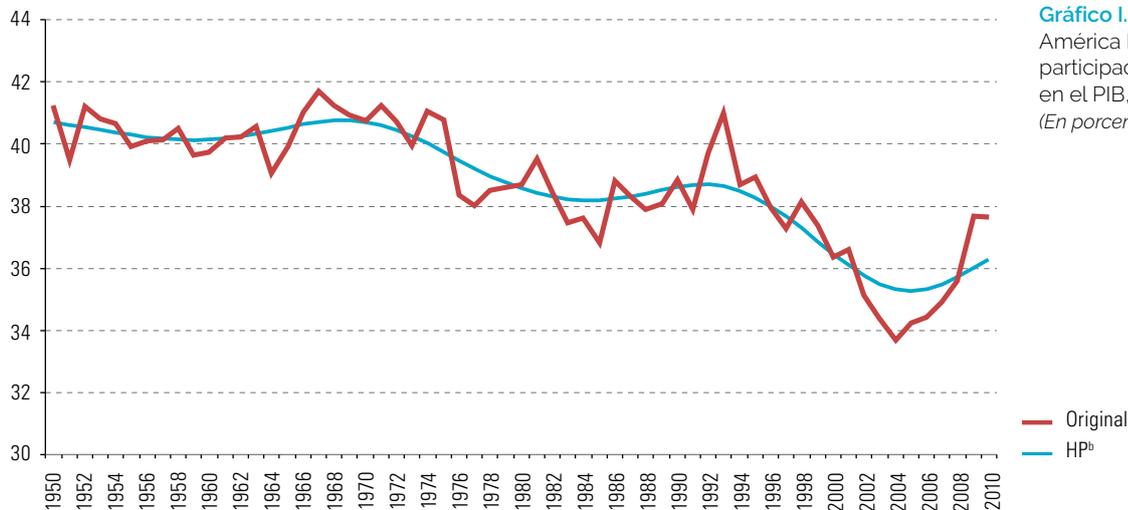


Gráfico I.13  
América Latina:  
participación de los salarios  
en el PIB, 1950-2010<sup>a</sup>  
(En porcentajes)

Fuente: G. Alarco Tosoni, "Participación salarial y crecimiento económico en América Latina, 1950-2011", *Revista CEPAL*, N° 113, agosto de 2014.

<sup>a</sup> Promedio ponderado por el PIB nominal en dólares corrientes.

<sup>b</sup> HP: serie corregida mediante el filtro de Hodrick y Prescott. Este filtro se aplica a las series temporales para descomponerlas en el componente tendencial y el cíclico.

Cabe señalar que el estudio que se comenta se concentra en la participación de los salarios y no del total de los ingresos laborales en el PIB. Una de las características distintivas de los mercados laborales de América Latina es el alto peso del trabajo independiente, que incluye a trabajadores por cuenta propia y patrones, y concentra una proporción muy alta del empleo total en la región (casi un 32%, con variaciones por país) (Abeles, Amarante y Vega, 2014). De acuerdo con la información de las encuestas de hogares, los ingresos informados por los trabajadores independientes representan una proporción muy relevante del ingreso per cápita de los hogares (alrededor del 31% en la región). Como se explicó antes, debido a la naturaleza de estas actividades una

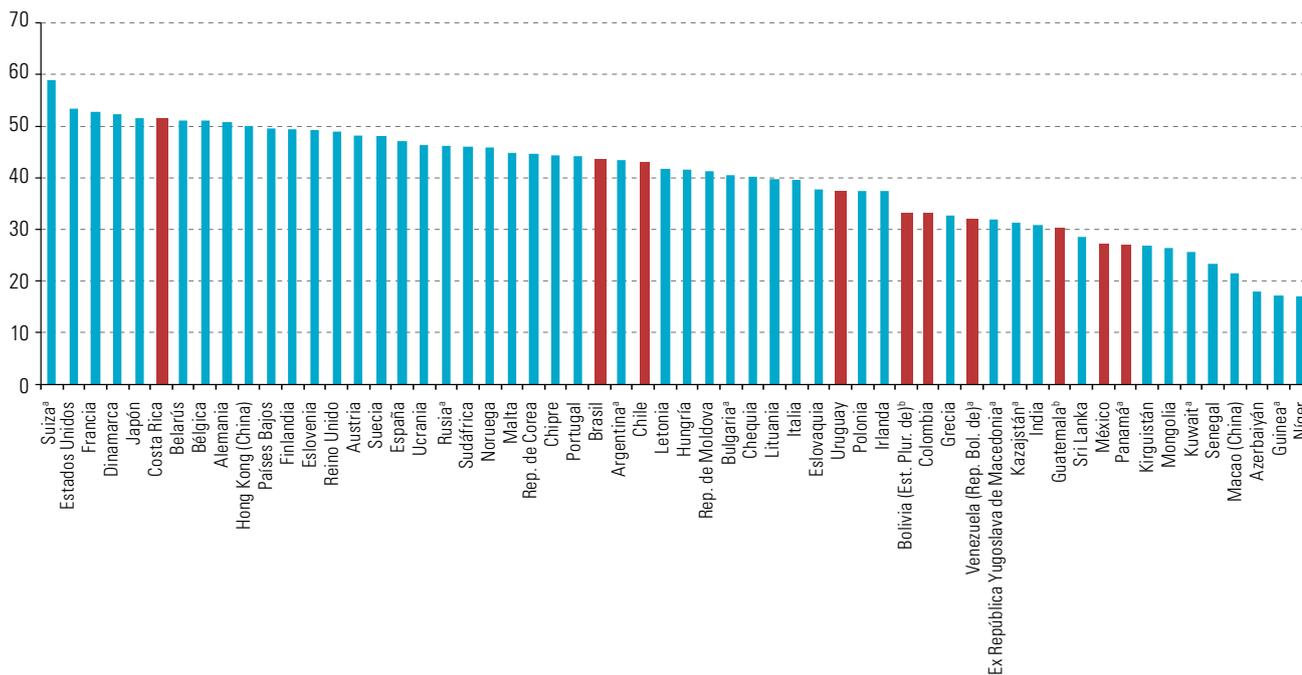
parte de esos ingresos corresponde a retribuciones al trabajo y otra parte a retribuciones al capital. El hecho de que esos ingresos no se incorporen en la consideración de la distribución factorial es una limitación importante que debe tenerse en cuenta y recuerda los desafíos en materia de estadísticas básicas que aún tiene la región.

### 3. Distribución funcional del ingreso en América Latina: ¿qué ha sucedido recientemente?

Antes de analizar la evolución reciente de la participación salarial en el PIB en América Latina, resulta útil comparar el valor de este indicador en países de la región con el que alcanza en otras economías del mundo. Para ello, es posible utilizar la información contenida en la base de datos de la División de Estadística de las Naciones Unidas, que calcula el indicador a precios de mercado. La variación entre los países considerados es muy grande, desde el 17% en el Níger hasta el 59% en Suiza (véase el gráfico I.14). De las diez economías de América Latina consideradas, siete se ubican en el tercio de países con menor participación salarial (inferior al 40% del PIB), el Uruguay, el Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia, la República Bolivariana de Venezuela, Guatemala, México y Panamá; dos, el Brasil y Chile, se sitúan en un rango intermedio (entre el 40% y el 45% del PIB), mientras que solamente Costa Rica se ubica en el tercio superior, con una participación salarial superior al 50% del PIB.

Gráfico I.14

Participación de los salarios en el PIB a precios de mercado en países del mundo, alrededor de 2014  
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, UNdata [base de datos en línea] <http://data.un.org>.

<sup>a</sup> Datos de 2013.

<sup>b</sup> Datos de 2012.

La información sobre cuentas nacionales contenida en CEPALSTAT, complementada con los datos actualizados obtenidos de los organismos oficiales de cada país, permite profundizar en el análisis sobre la proporción que la remuneración de los asalariados representa en el ingreso total de cada economía, a precio de factores<sup>12</sup>. Hacia 2014, la participación de la masa salarial en los ingresos de los países de América Latina analizados fluctuaba entre un 29% en Panamá y México y un 53% en Costa Rica (véase el cuadro I.2). En los años transcurridos desde 2002, solo en 4 de los 12 países de los que existen datos de todo el período se ha registrado un incremento de la proporción del ingreso generado destinada al pago de remuneraciones de los trabajadores dependientes: Brasil, Honduras, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de). No obstante, es preciso señalar que dicha tendencia oculta dos períodos con evoluciones contrapuestas. De hecho, entre 2002 y 2006 se produjeron caídas de la participación salarial en la gran mayoría de los países estudiados (12 de un total de 14), en tanto que entre 2010 y 2014 la proporción de los salarios en el ingreso aumentó en la mayoría de los países. En particular, en Chile, Colombia y Costa Rica tuvieron lugar incrementos recientes de la masa salarial, que no alcanzaron a compensar la baja ocurrida hacia 2006.

### Cuadro I.2

América Latina (15 países): participación de la masa salarial en el PIB a precio de factores, 2002-2014  
 (En porcentajes)

	Participación de la masa salarial en el PIB				Variación de la participación de la masa salarial en el PIB (puntos porcentuales)			
	Alrededor de 2002 (a)	Alrededor de 2006 (b)	Alrededor de 2010 (c)	Alrededor de 2014 (d)	2002-2006 (b)-(a)	2006-2010 (c)-(b)	2010-2014 (d)-(c)	2002-2014 (d)-(a)
Argentina	34,6	41,5	...	...	6,8	...	...	...
Bolivia (Estado Plurinacional de)	40,6	34,4	32,3	34,3	-6,3	-2,0	2,0	-6,3
Brasil	46,2	47,6	49,6	51,2	1,5	2,0	1,5	5,0
Chile	46,7	39,1	40,2	44,1	-7,6	1,1	3,9	-2,6
Colombia	37,2	36,0	36,6	37,0	-1,3	0,7	0,3	-0,3
Costa Rica	54,3	53,1	56,9	53,3	-1,2	3,8	-3,6	-1,1
Guatemala	35,5	34,4	32,9	32,2 <sup>a</sup>	-1,1	-1,5	-0,6	-3,3
Honduras	50,1	49,7	51,8	52,2	-0,4	2,1	0,4	2,1
México	35,6	31,6	31,3	28,9	-4,0	-0,3	-2,4	-6,7
Nicaragua	58,1	41,4	40,4	...	-16,6	-1,1	...	...
Panamá	38,6	35,9	31,0	28,8	-2,6	-4,9	-2,2	-9,8
Paraguay	36,1	34,4	32,7	34,5	-1,7	-1,7	1,8	-1,6
Perú	...	33,6 <sup>b</sup>	33,4	35,0	...	-0,2	1,6	...
Uruguay	44,1	43,0	44,2	44,6	-1,2	1,2	0,4	0,4
Venezuela (República Bolivariana de)	36,1	33,6	32,4	41,4	-2,5	-1,2	9,0	5,3
América Latina <sup>c</sup>	41,8	39,4	39,3	40,2	-2,4	-0,1	0,9	-1,6

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de CEPALSTAT, oficinas nacionales de estadística y bancos centrales de los respectivos países.

<sup>a</sup> Corresponde a 2012.

<sup>b</sup> Corresponde a 2007.

<sup>c</sup> Promedio simple. Se excluyen los datos de la Argentina, Nicaragua y el Perú.

<sup>12</sup> En el caso del Uruguay se actualizó la participación salarial desde 2005 de acuerdo con la evolución del índice medio de salario nominal, la tasa de empleo y el PIB a costo de factores, ya que el sistema de cuentas nacionales del país no presenta información actualizada sobre masa salarial.

No obstante el deterioro generalizado de la participación de los salarios en el PIB registrado entre 2002 y 2006, a partir de ese año, además de la tendencia de reducción del coeficiente de Gini, se registró una recuperación de la participación de los salarios en el PIB en la mayoría de los países.

Entre los países que exhiben mayores niveles de participación salarial en el ingreso, cabe destacar los aumentos registrados entre 2002 y 2014 en el Brasil y Venezuela (República Bolivariana de), de alrededor de 5 puntos porcentuales. En la República Bolivariana de Venezuela, el alza responde exclusivamente a lo acontecido en los años más recientes, ya que tanto en el período 2002-2006 como en el período 2006-2010 se produjeron disminuciones de la masa salarial como porcentaje del PIB. Por su parte, el Brasil es el único país en que el indicador presentó incrementos en todos los períodos considerados, que fueron relativamente homogéneos a partir de 2002.

En contraste, las caídas más pronunciadas tuvieron lugar en Panamá, México y el Estado Plurinacional de Bolivia. En Panamá y México, al igual que en Guatemala, se registraron bajas sostenidas desde 2002. De todos modos, es preciso señalar que en dichos países los descensos más fuertes ocurrieron en los primeros años del período. Más aún, en el Estado Plurinacional de Bolivia las disminuciones de la participación salarial se produjeron entre 2002 y 2010, en tanto que a partir de 2011 se registró una recuperación.

Por último, es relevante estudiar la evolución de la participación salarial conjuntamente con la de la desigualdad del ingreso personal. La mayoría de los países de América Latina exhibieron bajas en la desigualdad de la distribución del ingreso personal desde 2002. Entre 2006 y 2014, en 13 de un total de 14 países se produjeron caídas del coeficiente de Gini (la excepción correspondió a Costa Rica). Por otro lado, no obstante el deterioro generalizado de la participación de los salarios en el PIB registrado entre 2002 y 2006, a partir de ese año, además de la tendencia de reducción del coeficiente de Gini, se registró también una recuperación de la participación de los salarios en el PIB en la mayoría de los países, con las excepciones del Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, México y Panamá, donde continuó la tendencia negativa (véase el gráfico I.15). Esto sugiere que las mejoras distributivas logradas en la región desde mediados de la década de 2010 podrían haber estado en parte asociadas a mejoras en el reparto de las retribuciones al trabajo respecto del capital. Esto último podría, además, estar relacionado con el fortalecimiento de políticas de generación de empleo (especialmente para enfrentar la crisis financiera mundial de 2008 y 2009), de formalización del mismo y de inclusión laboral, así como con los aumentos de los salarios mínimos reales y, aunque en menor medida, de los salarios medios, entre otros factores.

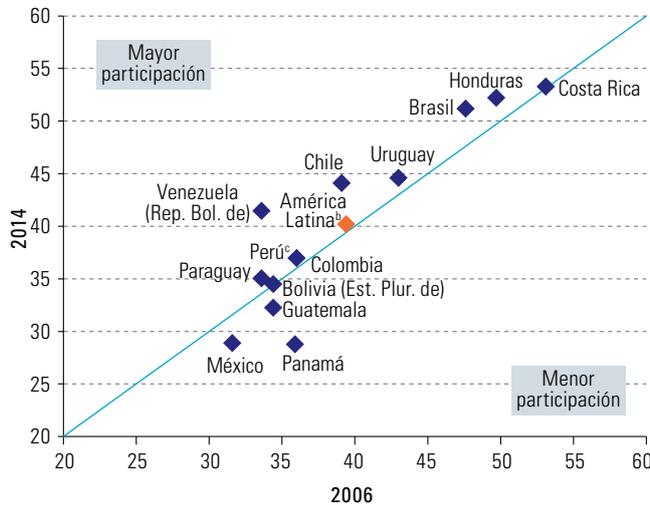
Como ya se señaló, en la información antes presentada se subestima la verdadera participación de los ingresos laborales (factor trabajo) en el PIB, ya que no se incluye el ingreso de los trabajadores independientes. La corrección de la participación salarial que presentan Abeles, Amarante y Vega (2014) para los países de la región, siguiendo la metodología de Young (1995), se traduce en un incremento considerable de esa participación. En efecto, el peso de los ingresos laborales aumenta 10 puntos porcentuales en relación con el que se obtiene si se consideran solo los ingresos salariales del sistema de cuentas nacionales. Después de esta corrección, la participación de los ingresos laborales se sitúa en un rango que va desde un 31% del PIB en el Perú hasta un 65% del PIB en Costa Rica<sup>13</sup>. Las variaciones de la participación de la masa salarial después de esta corrección son relativamente similares entre países, aunque se ven acentuadas en el caso de los países en que el trabajo independiente tiene mayor importancia (por ejemplo, Colombia).

<sup>13</sup> Cabe señalar que los valores resultantes son inferiores a los que surgen de la imputación del salario promedio, corrección también estimada en Abeles, Amarante y Vega (2014).

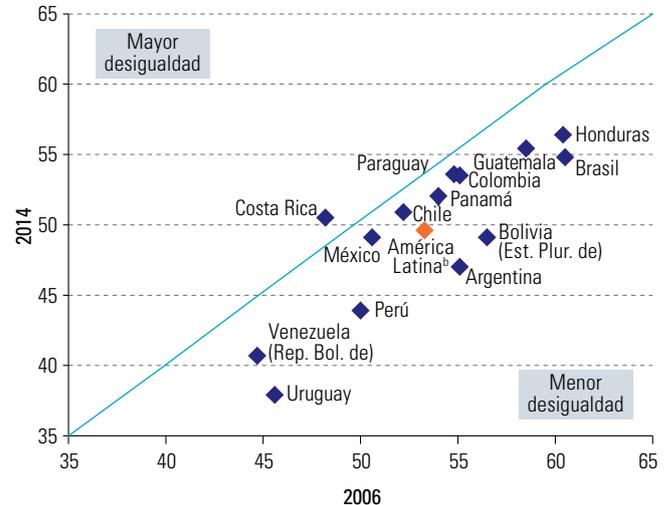
Gráfico I.15

América Latina (14 países): participación de los salarios en el PIB y coeficiente de Gini, 2006 y 2014

**A. Participación de los salarios en el PIB**  
(En porcentajes)



**B. Coeficiente de Gini<sup>a</sup>**



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de CEPALSTAT, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina, Banco Central de Costa Rica y Banco Central del Uruguay.

<sup>a</sup> Los coeficientes de Gini corresponden a la serie anterior de estimaciones de desigualdad de la CEPAL, basadas en un agregado del ingreso que incluía el ajuste a las cuentas nacionales (véase el recuadro I.2).

<sup>b</sup> Promedio simple de los países.

<sup>c</sup> Corresponde a 2007.

Además de las limitaciones derivadas de la no inclusión de los ingresos laborales de los trabajadores independientes, la consideración de la participación salarial a nivel agregado esconde las diferentes composiciones del producto a nivel nacional. La magnitud de la tasa de participación salarial es el resultado final de la composición de la producción nacional, y sus cambios pueden ser consecuencia de modificaciones en la composición del producto o en las tasas sectoriales. Es por ello que resulta sumamente útil el análisis a nivel sectorial, que permite vincular la desigualdad funcional del ingreso con la actividad productiva de la economía. Estos aspectos se abordan en el siguiente apartado.

## 4. Análisis factorial por ramas de actividad

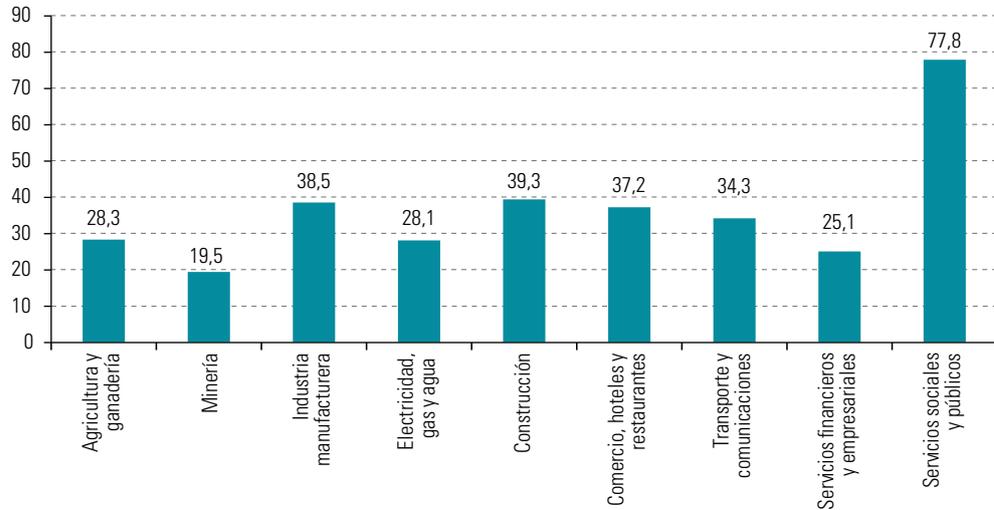
Las diferencias que se observan en la participación salarial en el PIB a nivel agregado entre países o las variaciones de esta tasa a través del tiempo en un mismo país pueden obedecer tanto a cambios en la forma en que se distribuye el valor agregado entre el trabajo y el capital en los diferentes sectores económicos como a cambios en la importancia relativa del valor agregado entre sectores. Por eso, para la mejor comprensión de la desigualdad funcional del ingreso, el análisis a nivel sectorial resulta relevante. En un estudio reciente de Abeles, Arakaki y Villafaña (2017), cuyos principales resultados se sintetizan a continuación, se analiza la participación del salario en el valor agregado en ocho países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y México), considerando nueve grandes divisiones de actividad económica<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Estas surgen de la segunda revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU, Rev. 2) y comprenden los siguientes sectores: i) Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; ii) Explotación de minas y canteras; iii) Industria manufacturera; iv) Electricidad, gas y agua; v) Construcción; vi) Comercio y reparaciones, y hoteles y restaurantes; vii) Transporte, almacenamiento y comunicaciones; viii) Intermediación financiera y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, y ix) Administración pública, defensa y planes de seguridad social de afiliación obligatoria, enseñanza, servicios sociales y de salud, otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales, y hogares privados con servicio doméstico.

Un primer resultado destacable es que la porción del valor agregado de la que se apropian los trabajadores varía considerablemente de un sector a otro (véase el gráfico I.16), entre un 77,8% en la división que agrupa la administración pública, la educación, la salud y el resto de los servicios sociales y un 19,5% en la minería<sup>15</sup>.

**Gráfico I.16**

América Latina (promedio de 8 países): participación del salario en el valor agregado, por grandes divisiones de actividad económica, 2010<sup>a</sup>  
 (En porcentajes)



**Fuente:** M. Abeles, A. Arakaki y S. Villafañe, "Distribución funcional del ingreso en América Latina desde una perspectiva sectorial", *serie Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Buenos Aires*, N° 52, 2017, por aparecer.

<sup>a</sup> Los países incluidos son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y México.

En el gráfico I.17A se presenta la participación media del salario en el valor agregado de cada gran división de actividad económica, considerando un conjunto de ocho países, así como los valores máximos y mínimos de cada sector, indicando a qué país corresponden. Las diferencias entre los países que se aprecian a nivel de los sectores productivos resultan, en general, superiores a las observadas en el total, lo que sugiere que un mismo sector puede operar de forma muy diferente en cada país. Esto puede obedecer a los volúmenes de capital y la tecnología involucrados, o a aspectos como la organización del trabajo y las instituciones del mercado laboral. La participación agregada del salario no solo depende de su nivel en cada gran división, sino también de la importancia que cada una de estas tenga en el valor agregado total. En el gráfico I.17B se muestra la participación media de cada sector en el valor agregado, considerando un conjunto de ocho países, y los valores máximo y mínimo, indicando a qué país corresponden. Si bien las diferencias son menores que en el caso anterior, como era de esperarse, la importancia de algunas ramas en el valor agregado es muy diferente entre países. Es el caso, por ejemplo, de la gran división de servicios públicos y sociales, en un sentido amplio, cuya participación en el valor agregado oscila entre un 13,4% (México) y un 32,0% (Brasil).

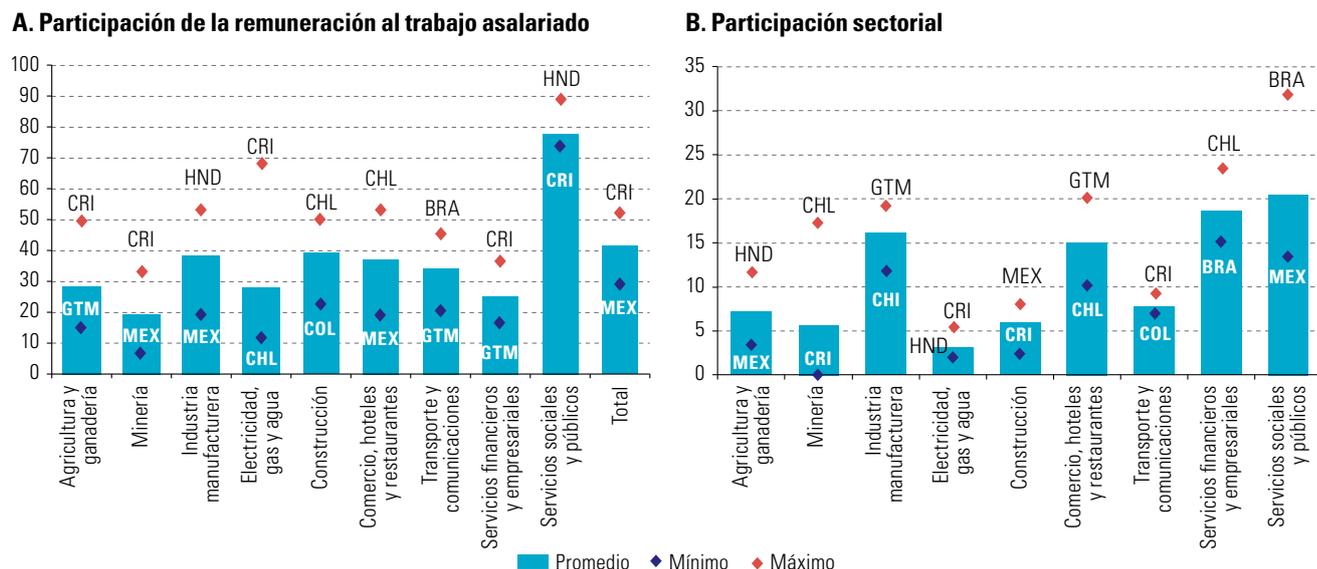
Para analizar la importancia de cada uno de estos dos factores (las diferencias observadas en la participación del salario en el valor agregado de los distintos sectores, representadas en el gráfico I.17A, y las diferencias observadas en la participación de cada sector en el valor agregado del conjunto, representadas en el gráfico I.17B), se recurre a la descomposición diferencial-estructural (shift-share). Esta metodología permite determinar en qué medida las diferencias observadas en la participación del salario en

<sup>15</sup> Aun cuando se excluyera la administración pública, que presenta una elevada participación del salario, habría casi 20 puntos porcentuales de diferencia entre el mayor valor (un 39,3% en la construcción) y el menor.

el ingreso (entre países o en un mismo país en dos momentos distintos) responden a factores propiamente distributivos o están asociadas a cambios en la composición del producto<sup>16</sup>. En efecto, esas diferencias pueden desagregarse en dos componentes principales: un componente propiamente distributivo o intrínseco, que cuantifica la diferencia que se observaría a nivel agregado si la participación de los distintos sectores en el valor agregado total se mantuviera constante y solo cambiara la distribución entre capital y trabajo dentro de cada sector, y un componente de composición o estructural, que muestra la diferencia que se observaría a nivel agregado como consecuencia del cambio en el peso de los sectores (en los que existe una mayor o menor remuneración al trabajo asalariado), si la participación del salario en el valor agregado de cada sector se mantuviera constante. Queda definido también un componente residual, denominado de interacción, que se refiere a la diferencia observada a nivel agregado cuando varían tanto la participación de los distintos sectores en el valor agregado total como la participación del salario en el valor agregado de cada sector.

**Gráfico I.17**

América Latina (8 países): participación de la remuneración al trabajo asalariado en el valor agregado de cada sector y participación del valor agregado de cada sector en el total, 2010<sup>a</sup>  
 (En porcentajes)



**Fuente:** M. Abeles, A. Arakaki y S. Villafañe, "Distribución funcional del ingreso en América Latina desde una perspectiva sectorial", serie Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, N° 52, 2017, por aparecer.

<sup>a</sup> Los países incluidos son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y México.

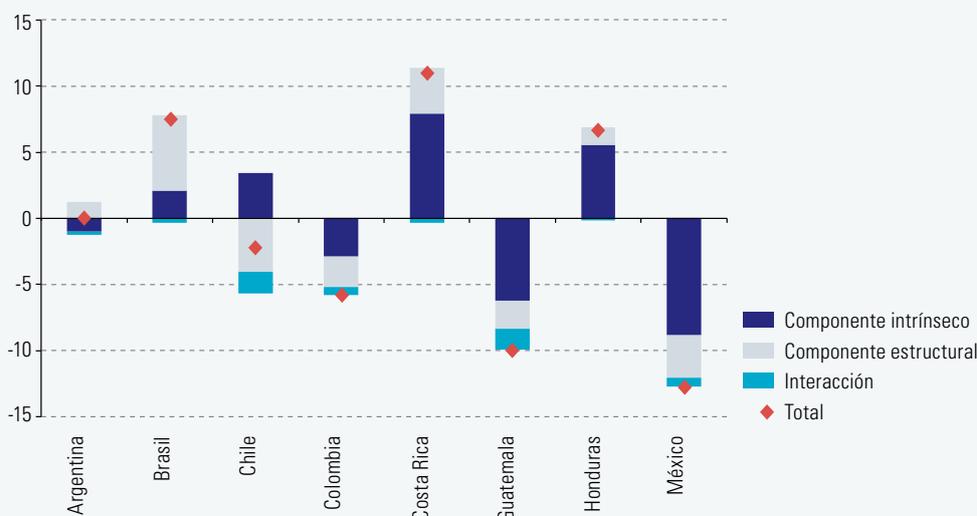
La comparación entre países a través de la descomposición diferencial-estructural con datos de 2010, tomando como referencia el promedio de las cifras de los ocho países considerados, muestra que en cinco de los ocho casos (Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y México) la diferencia entre la participación del salario en el ingreso y la media de la región se explica en mayor medida por factores propiamente distributivos o intrínsecos (véase el gráfico I.18). Esto significa que aun cuando su estructura productiva fuera semejante a la del caso hipotético (promedio regional calculado con datos de los ocho países), Costa Rica y Honduras presentarían una participación del salario mayor que la de dicho promedio, en tanto que Colombia, Guatemala y México presentarían una participación del salario menor. En los países analizados, el resultado agregado se

<sup>16</sup> Estudios similares sobre los Estados Unidos han sido realizados por Young (2010) y Elsby, Hobijn y Sahin (2013); sobre los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) por la OIT (2010) y la OCDE (2012), y sobre América Latina por Quaresma de Araujo (2013).

genera como consecuencia de una participación del salario mayor en la gran mayoría de los sectores en los primeros dos países, y menor en los últimos tres. Por su parte, el factor de composición realiza una contribución preponderante en los casos del Brasil (mejorando su posición relativa) y Chile (empeorándola). En particular, la gran división que reúne a los servicios públicos y sociales, en sentido amplio, ha sido la más relevante, ya que se le atribuyen 8,9 puntos porcentuales en el Brasil y -3,2 puntos porcentuales en Chile. Cabe señalar que los resultados son similares cuando el ejercicio se realiza excluyendo este sector de actividad, aunque la influencia del factor de composición se reduce en el caso de todos los países. En suma, en la mayoría de los países analizados las diferencias observadas en la participación del salario parecen obedecer a factores eminentemente distributivos (o intrínsecos).

**Gráfico I.18**

América Latina (países seleccionados): descomposición diferencial-estructural (*shift-share*) transversal de la diferencia entre la participación del salario en el valor agregado de cada país y un valor promedio de referencia regional, 2010<sup>a</sup> (En puntos porcentuales)

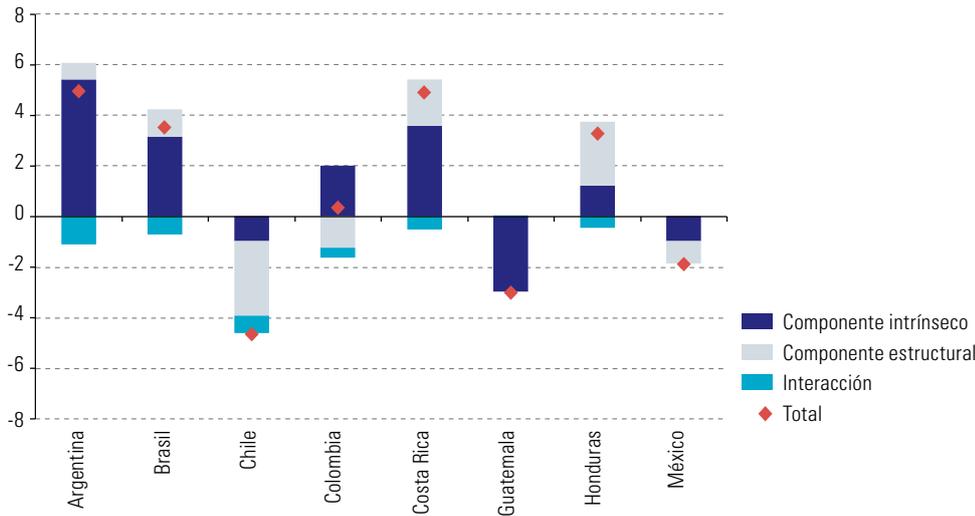


**Fuente:** M. Abeles, A. Arakaki y S. Villafañe, "Distribución funcional del ingreso en América Latina desde una perspectiva sectorial", *serie Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Buenos Aires*, N° 52, 2017, por aparecer.

<sup>a</sup> Las barras muestran la diferencia, en puntos porcentuales, entre la participación del salario en el valor agregado en el país y un valor de referencia regional de dicha participación, calculado como el promedio de los datos de los ocho países. Los segmentos en cada barra representan el aporte a dicha diferencia atribuible a cada uno de los factores: distributivo o intrínseco, de composición o estructural y de interacción.

La misma lógica de descomposición puede aplicarse para analizar los cambios agregados en la participación del salario en cada país entre 2000 y 2010 (véase el gráfico I.19). Esta participación aumentó en cuatro países (Argentina, Brasil, Costa Rica y Honduras), disminuyó en tres (Chile, Guatemala y México) y se mantuvo prácticamente constante en uno (Colombia).

La descomposición muestra la preponderancia de los factores distributivos (intrínsecos) por sobre los de composición. Por ejemplo, más del 70% de la variación total de la participación del salario en el ingreso se debió a la evolución del componente intrínseco en los casos de la Argentina (5,4 puntos porcentuales), el Brasil (3,2 puntos porcentuales), Colombia (2,0 puntos porcentuales), Costa Rica (3,6 puntos porcentuales) y Guatemala (3,0 puntos porcentuales). En contraposición, el componente de composición, por lo general, tuvo una importancia menor, excepto en Chile, Costa Rica y Honduras.



**Gráfico I.19**

América Latina (países seleccionados): descomposición diferencial-estructural (*shift-share*) longitudinal de la diferencia entre la participación del salario en el valor agregado de cada país en 2000 y en 2010<sup>a</sup> (En puntos porcentuales)

**Fuente:** M. Abeles, A. Arakaki y S. Villafañe, "Distribución funcional del ingreso en América Latina desde una perspectiva sectorial", serie *Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Buenos Aires*, N° 52, 2017, por aparecer.

<sup>a</sup> Las barras muestran la diferencia, en puntos porcentuales, entre la participación del salario en el valor agregado del país en 2000 y en 2010. Los segmentos en cada barra representan el aporte a dicha diferencia atribuible a cada uno de los factores: distributivo o intrínseco, de composición o estructural y de interacción. Debido a los límites impuestos por la información disponible, este período no es cubierto en todos los casos. Las excepciones son Chile y México —sus datos comienzan en 2003—, y Guatemala —cuya serie empieza en 2001.

Cabe señalar que lo que sucede a nivel de los sectores de actividad es a su vez consecuencia de la estructura del mercado y de las características de las empresas que lo integran. En un estudio reciente de Autor y otros (2017) referente a los Estados Unidos, se argumenta que el descenso de la participación del ingreso laboral en el PIB entre 1982 y 2012 obedece en parte a la mayor concentración dentro de cada sector, debido al surgimiento de las empresas de gran tamaño. Cuanto más se incrementa el nivel de concentración en algunas firmas dentro de un sector, mayor es la caída de la participación salarial, ya que la remuneración al trabajo se convierte en una parte relativamente menor en comparación con los altos beneficios. En términos de la agenda de investigación, la vinculación entre las estructuras de mercado y la participación de los salarios en el PIB debería ser también un área de interés para la región.

## C. Distribución de la propiedad de activos físicos y financieros

Situar la desigualdad como eje de la reflexión pública implica introducir como variable clave la estructura de la propiedad de los activos físicos y financieros. En CEPAL (2016c) se enfatiza la relevancia de la clase social o el estrato socioeconómico como uno de los ejes estructurantes de la desigualdad, lo que hace indispensable la medición de la riqueza en general. Un estudio sobre la realidad mexicana arroja resultados que posiblemente son extensibles a otros países o a la región: la desigualdad entre las familias en la distribución de la riqueza es mayor que la desigualdad medida solo por los ingresos, al mismo tiempo que la desigualdad es más intensa en la propiedad de activos financieros que de activos físicos.

## 1. Relevancia y complejidades de la medición de la riqueza

En el documento *La matriz de la desigualdad social en América Latina* (CEPAL, 2016c), la CEPAL enfatiza la importancia de avanzar hacia un análisis de la desigualdad que dé cuenta de su complejidad y su carácter multidimensional, así como la relevancia que tiene la clase social o el estrato socioeconómico como uno de los ejes estructurantes de la misma. Para comprender las características de esta dimensión cada vez es más evidente que la medición de los ingresos no es suficiente, sino que es indispensable avanzar hacia la medición de la riqueza en general, de la propiedad o, si se prefiere, de los activos financieros y no financieros.

El ingreso es un flujo altamente sensible al ciclo económico y, en particular, a las características y modificaciones de los mercados laborales y de la estructura ocupacional de una sociedad. La riqueza, en cambio, es un conjunto de activos (*stock*) menos sensibles a esas modificaciones, que presentan una mayor tendencia a la permanencia, cuyo origen no depende solo de la estructura del mercado de trabajo, sino también de la estructura social en general, en la que las posiciones frecuentemente se heredan, y que, a partir de un cierto umbral, tienden a preservarse, reproducirse y acumularse independientemente de la actividad laboral de sus poseedores.

Como ha señalado Del Castillo Negrete Rovira (2012), el ingreso permite incrementar la riqueza; sin embargo, cuando las naciones, las familias y los individuos enfrentan una situación en la que la suma de sus ingresos es insuficiente para cubrir sus necesidades, recurren a la venta de sus activos o al endeudamiento, opciones que provocan una mayor desigualdad económica entre ellos.

No es casual, por ende, que la estructura de la propiedad sea una de las variables fundamentales en el mantenimiento, si no en el crecimiento, de la desigualdad social. De la misma manera, los estudios empíricos sobre la medición de la riqueza o la desigualdad de activos tienden a coincidir en que esta es una desigualdad mayor, más profunda y más estable que la que arroja la medición solo del ingreso.

Lo anterior resulta relevante porque no se puede caracterizar la tendencia de la evolución de la desigualdad en una sociedad atendiendo únicamente a una de sus dimensiones, el ingreso, sin considerar otra dimensión central, la de la propiedad, y la consiguiente desigualdad en materia de activos.

La utilización de diversos indicadores en materia de desigualdad de ingresos (véase la primera sección del capítulo) es valiosa pero insuficiente para comprender la magnitud y las tendencias de la desigualdad, ya que no incluye el análisis del acervo de riqueza acumulada.

Sin embargo, los desafíos metodológicos de la medición de la riqueza son complejos (Del Castillo Negrete Rovira, 2017). El primero de ellos consiste en definir precisamente qué es la riqueza. Como es bien sabido, Kuznets (1938) definió la riqueza nacional como el monto (*stock*) de los bienes económicos que son fuente de servicios para los individuos, por los cuales están dispuestos a pagar, ya que les reportan alguna utilidad.

Por ello, de acuerdo con este autor, el primer paso para la medición de la riqueza es identificar estos bienes. Algunos son materiales y se pueden dividir en bienes durables y no durables. Otros carecen de una expresión material que se distinga fácilmente, por ejemplo, las patentes, el poder monopólico de una empresa o las competencias de la población. Pueden ser reproducibles, como las mercancías que se generan en un proceso productivo; o no reproducibles (no renovables), como la tierra, los minerales o el petróleo. La mayoría de estos bienes pueden transferirse; otros no, como el capital intelectual que posee un individuo (Kuznets, 1938).

El ingreso es un flujo altamente sensible al ciclo económico y, en particular, a las características y modificaciones de los mercados laborales y de la estructura ocupacional de una sociedad. La riqueza, en cambio, es un conjunto de activos (*stock*) menos sensibles a esas modificaciones, que presentan una mayor tendencia a la permanencia.

Por otro lado, Davies (2008) toma como punto de partida una definición más sencilla. Define la riqueza como el valor de los activos físicos y financieros, menos la deuda. No obstante, reconoce que la medición de la riqueza conlleva cierto grado de complejidad. Los problemas se centran principalmente en los activos y, en menor grado, en las deudas. Por ejemplo, los planes de pensión pueden ser considerados como una compensación laboral diferida<sup>17</sup>. Por otro lado, en el caso de ciertos activos no está establecido con claridad si pertenecen al Estado o a las familias, como ocurre, por ejemplo, con una vivienda catalogada como patrimonio nacional que ha pertenecido a una familia y es ocupada por ella.

Por otra parte, no es sencillo valorizar los activos. Se han seguido dos caminos: valorizarlos por el ingreso que pueden generar (*going concern*) o por su valor de venta (*realization value*)<sup>18</sup>. En las encuestas de ingresos y gastos se aplica, por regla general, el segundo criterio. La unidad de análisis difiere: algunos analizan la riqueza a nivel de hogares, otros a nivel de individuos o personas adultas. Una pregunta pertinente es si el dinero invertido en los países, en los denominados paraísos fiscales o como inversión foránea (en activos físicos o financieros), se debe contabilizar en la nación que lo alberga o en el lugar de ciudadanía del poseedor de dichos activos. Si se usa como criterio el lugar de ciudadanía, en los países receptores de inversión extranjera la riqueza presente en el país será mayor que la riqueza del país (Davies, 2008)<sup>19</sup>. Se podrían agregar más interrogantes: a quién pertenecen los activos del Gobierno; si es factible prorratarlos entre los ciudadanos; a quién pertenecen los activos de una cooperativa; si se debe distribuir la deuda de cada país en cada uno de sus ciudadanos y restarla de sus activos, entre otras.

Con un propósito de simplificación, sin dejar de lado todos los desafíos conceptuales y metodológicos, en este análisis se entenderá por riqueza nacional el conjunto conformado solo por los bienes transferibles, ya sean materiales o no materiales, reproducibles o no renovables; es decir, la suma de los bienes inmuebles, automóviles, bienes del hogar y demás artículos que poseen los individuos y las empresas (activos físicos), más los depósitos bancarios e inversiones financieras (activos financieros), menos las deudas, tanto hipotecarias y de bienes duraderos (vehículos), como de consumo (tarjetas de crédito).

## 2. Fuentes para el estudio de la desigualdad en la propiedad de activos<sup>20</sup>

Para la medición de la desigualdad en la propiedad de activos no solo hay grandes desafíos metodológicos y conceptuales, sino también limitaciones de disposición de fuentes de datos adecuadas y suficientes.

La información para el estudio de la distribución de la riqueza entre las familias dentro de una nación proviene de al menos cinco tipos de fuentes: i) las hojas de balance del Sistema de Cuentas Nacionales, específicamente las cuentas de capital y financiera, que forman parte de la cuenta de acumulación; ii) los censos económicos, en el caso de las unidades de producción; iii) los registros administrativos, por ejemplo, los referentes al pago de impuestos a los activos y a las herencias, en el caso de las familias, en aquellos países que tienen dichos gravámenes; iv) las encuestas de hogares, tanto aquellas cuyo propósito es medir el ingreso y el gasto como aquellas específicamente diseñadas para captar los activos de los hogares (estas últimas poco

<sup>17</sup> Cuando están individualizados. Su cálculo se complica cuando se manejan de manera colectiva.

<sup>18</sup> Véase Atkinson y Harrison (1978).

<sup>19</sup> Como ocurre, por ejemplo, en México, según se verá más adelante.

<sup>20</sup> Los siguientes dos apartados están basados en la investigación realizada por Del Castillo Negrete Rovira (2017).

frecuentes), y v) otras fuentes, como, por ejemplo, las listas de las personas más ricas del mundo que preparan grupos editoriales como Forbes y los estudios de riqueza de las instituciones financieras que manejan fondos patrimoniales (como Credit Suisse y Knight Frank, entre otras).

Con la información de las cuentas nacionales se puede conocer la riqueza de cada uno de los sectores institucionales: empresas, sociedades financieras, Gobierno, hogares y organizaciones que sirven a los hogares. Lamentablemente, no es posible tener una idea de la distribución dentro de cada sector, aunque los censos económicos ofrecen la oportunidad de conocer la distribución en los años en que se aplican y solo en el caso de las industrias, el comercio y los negocios agropecuarios.

La información que proviene del pago de impuestos a los activos y a las herencias tiene el inconveniente de que dicho gravamen no se aplica en todos los países y en algunos en los que sí se aplica la información no está disponible. Además, se refiere a los individuos que están obligados al pago de impuestos y no a las familias, y excluye activos que no son objeto de gravamen alguno. Las encuestas a los activos de los hogares se levantan en muy pocos países y las de ingresos y gastos, cuya aplicación es más generalizada, solo permiten conocer de manera indirecta los activos familiares. Por último, las listas que publican algunas revistas se limitan al pequeño sector de las personas muy ricas (los denominados *billionaires*<sup>21</sup> o multimillonarios) y aportan cifras aproximadas de la riqueza del multimillonario y su familia. Por lo tanto, estimar la riqueza de un país es un reto mayor (véase el recuadro I.5).

#### Recuadro I.5

El reto de mejorar las fuentes para la medición de la riqueza

A pesar de que desde 1968 el grupo de trabajo integrado por la Comisión Europea, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Mundial y las Naciones Unidas planteó la elaboración de la cuenta de balance para el Sistema de Cuentas Nacionales, en el año 2000 solo 22 países tenían información a nivel de hojas de balance (con información financiera y no financiera completa) y 15 países solo habían publicado datos a nivel de cuenta financiera (Davies y otros, 2009, pág. 36).

Por su parte, la OCDE publica datos correspondientes a 2012 sobre la riqueza de los hogares, a partir de las hojas de balance de las cuentas nacionales de 21 de sus 34 países miembros.

Los registros administrativos más utilizados por los investigadores son los referentes a los impuestos a la herencia y a la riqueza. No obstante, son pocos los países que aplican un impuesto a la herencia y que, además, tienen esos datos disponibles en forma pública. Por otra parte, el dato de riqueza obtenido a partir de los registros sobre el impuesto a la herencia no está exento de problemas.

El número de países donde existe un impuesto a la riqueza es pequeño y sus datos desagregados por causante no son de dominio público en la mayoría de los casos<sup>a</sup>. Además, esta fuente de información también presenta problemas. La definición de causante varía de un país a otro, así como los activos sobre los que se aplica este impuesto. La evasión fiscal puede sesgar los resultados (Slemrod y Yitzhaki, 2002).

Existen otros registros administrativos poco usados por los investigadores de la riqueza que, en el caso de México, aportan información muy útil; por ejemplo, la información de los contratos celebrados ante las sociedades financieras (sociedades de inversión y casas de bolsa), así como estadísticas sobre depósitos e inversiones bancarias.

Las oficinas de censos y estadísticas de 14 países, así como la Comunidad Europea (por medio del Banco Central Europeo) llevan a cabo encuestas de activos de los hogares. Si bien estas encuestas proporcionan muy buena información sobre la distribución de la riqueza, tienen

<sup>21</sup> En inglés, el término *billionaire* se refiere a aquellos que tienen una riqueza de 1.000 millones de dólares o más, debido a que *billion* en ese idioma equivale a 1.000 millones.

#### Recuadro I.5 (conclusión)

el problema del subreporte, derivado de que las familias o personas ricas tienden a declarar menos de lo que en realidad poseen (principalmente en el caso de los activos financieros). Además, la definición de riqueza que se utiliza es variable; por ejemplo, en algunos países se recaba solo información sobre activos financieros. De la misma manera, en las encuestas difieren las preguntas para recoger la información sobre los bienes muebles de los hogares.

Las listas de los multimillonarios del mundo son una fuente a la que han recurrido algunos investigadores, así como organizaciones no gubernamentales interesadas en el tema de la riqueza (Oxfam, por ejemplo), los periódicos y las revistas. La más popular es la de Forbes, que se publica desde 1987<sup>b</sup>. No obstante, otras empresas también preparan listas similares: Bloomberg Billionaires<sup>c</sup>, Sunday Times Rich List para el Reino Unido<sup>d</sup> y Business Review Weekly Rich List para Australia<sup>e</sup>. Si bien estas listas aportan información muy impactante, lo que explica su uso por parte de la prensa, sus datos presentan algunas deficiencias, que no siempre permiten un análisis serio de la riqueza en el mundo.

Los administradores de fondos patrimoniales también elaboran estudios sobre los multimillonarios, con el objeto de conocer el tamaño de su mercado. El informe más conocido es el del banco suizo Credit Suisse, *Global Wealth Report*. Sin embargo, también publican informes similares Capgemini (*World Wealth Report*), Citi Private Bank y Knight Frank (*The Wealth Report*).

La metodología de estos informes es más robusta, lo que permite hacer un mejor análisis de la riqueza en los países. Credit Suisse se basa en los trabajos de Anthony Shorrocks y James Davies (Credit Suisse Research Institute, 2010, pág. 3; Davies, 2008). En lugar de presentar una lista de las personas más ricas, con nombre y apellido, elaboran cuadros estadísticos con el número de adultos (personas de 20 años o más) en esta condición, según dos categorías, personas ricas —con un elevado patrimonio (*high net worth individuals* (HNW))—, aquellas que poseen una riqueza de entre 1 y 50 millones de dólares, y personas muy ricas —con un muy elevado patrimonio (*ultra high net worth individuals* (UHNW))—, aquellas que poseen una riqueza superior a 50 millones de dólares (Del Castillo Negrete Rovira, 2017)<sup>f</sup>.

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de J. B. Davies y otros, "The Level and Distribution of Global Household Wealth", NBER *Working Paper Series*, N° 15508 [en línea] <http://www.nber.org/papers/w15508.pdf>, 2009; J. Slemrod y S. Yitzhaki, "Tax avoidance, evasion and administration", *Handbook of Public Economics*, vol. 3, A. Auerbach y M. Feldstein (eds.), Elsevier, 2002; Credit Suisse Research Institute, *Global Wealth Report* [en línea] <https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=88DC32A4-83E8-EB92-9D57B0F66437AC99>, 2010; J. B. Davies, *Personal Wealth from a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 2008; y M. Del Castillo Negrete Rovira, "La distribución y la desigualdad en los activos financieros y no financieros en México", inédito, 2017.

<sup>a</sup> Se tiene información desagregada sobre Dinamarca, Francia, Noruega y Suiza (Ohlsson, Roine y Waldenström, citados en Davies, 2008).

<sup>b</sup> Véase "The World's Billionaires" [en línea] [www.forbes.com/billionaires/list/](http://www.forbes.com/billionaires/list/).

<sup>c</sup> Véase [en línea] [www.bloomberg.com/billionaires](http://www.bloomberg.com/billionaires).

<sup>d</sup> Véase [en línea] [thesundaytimes.co.uk](http://thesundaytimes.co.uk).

<sup>e</sup> Véase [en línea] <http://www.afr.com>.

<sup>f</sup> Según los rangos que usa Credit Suisse. Capgemini y Knight Frank consideran muy ricos a los adultos que poseen una riqueza superior a 30 millones de dólares.

### 3. Medición de la desigualdad en la propiedad de activos financieros y no financieros: el caso de México<sup>22</sup>

Los datos que se analizan a continuación corresponden solo al caso de México, pero no dejan de ser relevantes en el contexto de América Latina, ya que esa es, en tamaño, la segunda economía de la región y la que tiene uno de los mayores grados de diversificación productiva, industrialización y apertura al comercio y la inversión internacional, así como menor peso del sector primario en la composición de sus exportaciones. Estos

<sup>22</sup> Existen otros estudios relativamente recientes sobre concentración de la riqueza en Chile y el Uruguay, aunque con objetivos y metodologías no necesariamente comparables. Véase López, Figueroa y Gutiérrez (2013) y De Rosa (2016).

La riqueza en el mundo está muy mal distribuida: un 0,7% de los adultos (35 millones de personas) concentran casi la mitad (45%) de los activos físicos y financieros del mundo; un total de solo 123.000 personas con un muy elevado patrimonio acaparan el 9% de la riqueza mundial.

resultados son consistentes, aunque para obtenerlos ha sido necesario hacer uso de un conjunto de fuentes de información, a fin de superar las dificultades y limitaciones tanto de contenido como de acceso a las fuentes para la medición de la riqueza y la estimación de la desigualdad en la propiedad de activos físicos y financieros.

De acuerdo con el informe de Credit Suisse, la riqueza en el mundo está muy mal distribuida: un 0,7% de los adultos (35 millones de personas) concentran casi la mitad (45%) de los activos físicos y financieros del mundo; un total de solo 123.000 personas con un muy elevado patrimonio acaparan el 9% de la riqueza mundial y 1.722 personas pertenecen al selecto grupo de los milmillonarios. México no escapa a esta tendencia.

En 2015 México ocupó el vigésimo lugar en la lista de Credit Suisse de los países con mayor número de personas con un elevado patrimonio (más de 1 millón de dólares de riqueza). Encabezan el listado los Estados Unidos, el Japón, Francia, Italia, el Reino Unido y Alemania. México tiene más personas ricas que Dinamarca, Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), Singapur, Israel, Nueva Zelanda, los Emiratos Árabes Unidos, Finlandia y la Arabia Saudita. En la lista de la revista Forbes, México ocupó en 2016 el decimocuarto lugar, con 14 milmillonarios, que concentraron 100.000 millones de dólares (un 1,5% de la riqueza mundial). En un período de 16 años, entre 1996 y 2012, su riqueza se multiplicó por siete, al pasar de 1.700 millones a 11.800 millones de dólares, lo que implica una tasa de crecimiento anual promedio del 12,8%, cinco veces mayor que la tasa de crecimiento de la economía.

De acuerdo con el balance de cierre (valor neto) de las cuentas nacionales, en 2014 México tuvo una riqueza, tanto de activos físicos como financieros, de 76,7 billones de pesos mexicanos, monto cuantioso para un país en desarrollo: fue equivalente, por ejemplo, al 60% de la riqueza de Francia, en paridad del poder adquisitivo (PPA)<sup>23</sup>. Ese nivel de riqueza se relaciona, en buena medida, con el tamaño y la magnitud de la población del país. Si esa riqueza se distribuyera de manera uniforme entre los habitantes de México, el monto per cápita, según datos de 2014, sería de 640.000 pesos anuales (80.842 dólares, expresados en paridad del poder adquisitivo), poco más de un tercio (34%) de la riqueza media de una persona en Francia.

En México, la riqueza total (el conjunto de activos físicos y financieros) fue equivalente a 4,6 veces el ingreso nacional en 2014, proporción que ha mostrado una tendencia al alza, ya que, por ejemplo, en 2003 era de 2,6 veces.

Es positivo para México que sus activos físicos y financieros crezcan, en virtud de las necesidades que sigue teniendo el país. No obstante, cuando los activos, y en particular los activos financieros, no están adecuadamente distribuidos, como es el caso del país, este hecho se traduce en lo que Piketty denomina la “fuerza de divergencia fundamental” de la desigualdad (Piketty, 2014): el ingreso aumenta más rápido entre aquellos que tienen inversiones financieras y a un menor ritmo entre los asalariados.

En México, en términos nominales, la tasa de rendimiento promedio del capital ha fluctuado en los últimos 11 años (2003-2014) alrededor del 15% anual (en un rango que va del 12% al 22%), mientras que el aumento del salario mínimo y de las remuneraciones medias por persona ocupada en la industria manufacturera no ha rebasado el 5% anual en dicho período. Esta es una de las fuentes de la creciente inequidad en la distribución del ingreso (Del Castillo Negrete Rovira, 2015).

En los países desarrollados el capital capta, en promedio, el 30% del ingreso nacional y la relación entre riqueza e ingreso llega a seis veces, lo que implica una tasa de ganancia del 5% anual, situación que preocupa incluso en esos países. En México,

<sup>23</sup> Para comparar la riqueza de los países se utilizó el factor de conversión de moneda local a dólares en paridad del poder adquisitivo de 2011 del Banco Mundial. Las cifras de Francia se obtuvieron de la base de datos OECD.Stat [en línea] <http://stats.oecd.org/>.

en 2014 el capital recibió, según un cálculo conservador<sup>24</sup>, el 54% del ingreso nacional, con una relación entre riqueza e ingreso cercana a 4,6 veces, lo que se traduce en una tasa de rendimiento promedio del capital mucho más alta, de un 12% para ese año.

Entre 2003 y 2014 la economía mexicana creció a un ritmo promedio anual del 2,6%, lo que es un motivo de inquietud. No obstante, la riqueza ha experimentado un crecimiento real promedio mucho mayor, del 7,9% anual en el mismo período (y del 10,1% anual entre 2003 y 2009, antes de que se sintieran los efectos de la crisis financiera internacional). Cuando una cantidad crece a un promedio del 7% anual, se duplica cada diez años. Por ello, la riqueza en México se duplicó entre 2004 y 2014.

La mayor parte de la riqueza del país la componen los activos no financieros producidos (75,9%), es decir, la maquinaria, naves industriales, inmuebles para el comercio, ganado, viviendas y automóviles, principalmente. Les siguen en importancia los activos no financieros no producidos, tierras agrícolas, bosques y terrenos urbanos, entre otros (24,7%). Si bien los activos financieros alcanzan un peso mucho menor (0,4%), se debe entender que, en este caso, tienen un componente activo y otro pasivo (deuda).

Es importante anotar que las sociedades financieras poseen una riqueza media muy grande, de 75.000 millones de pesos en promedio por institución, según datos de 2014, en contraste con la situación de poco más de 4 millones de establecimientos industriales, que concentran el 19% de la riqueza, pero tienen en promedio 3,6 millones de pesos en activos por empresa. La alta riqueza media de las instituciones financieras se deriva de que disponen de recursos del público (pasivos), que invierten otorgando créditos (activos), como parte de su intermediación financiera.

Aunque hay consenso en el sentido de advertir acerca del bajo crecimiento económico de México, las cifras de crecimiento son promedios que ocultan las diferencias existentes entre los distintos actores de la economía. La situación es más clara si se analiza cómo se distribuyen los activos físicos y financieros entre los sectores institucionales. En 2014, el 37% de la riqueza era propiedad de 31 millones de hogares, que tenían un valor medio de activos de 900.000 pesos.

Los mayores incrementos de la riqueza total (activos físicos y financieros) entre 2003 y 2014, en términos reales, se produjeron en los siguientes subsectores: i) fondos de inversión y del mercado de dinero (33% anual y 24% anual, respectivamente); ii) gobiernos estatales y municipales (26% anual), y iii) instituciones que sirven a los hogares y empresas paraestatales (23% promedio anual).

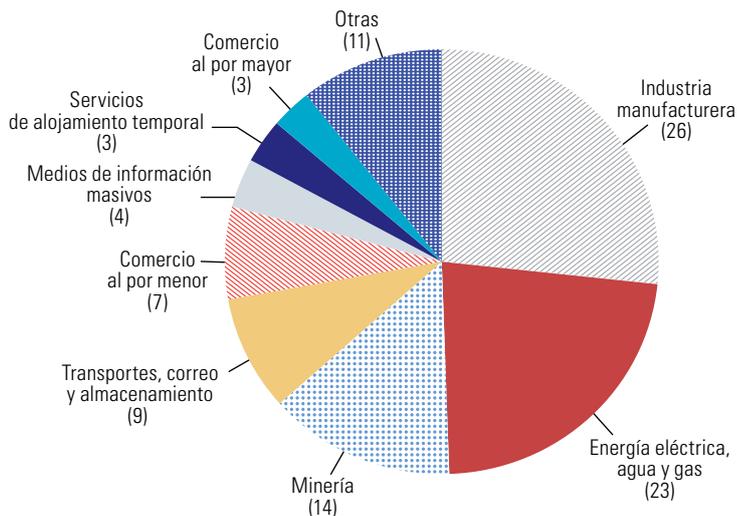
Del total de actividades censadas en 2014, la industria manufacturera tenía el 26% de los activos físicos, la mayor parte constituida por maquinaria y equipo (68%). Le siguen en importancia la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica y el suministro de agua y de gas por ductos al consumidor, actividades que concentran el 23% del total de activos físicos; en este caso, el principal activo son las construcciones e instalaciones fijas que tienen estas industrias (55%). En el tercer puesto se ubica la minería, que concentra el 14% de los activos físicos, constituidos principalmente por construcciones e instalaciones (71%), al igual que en el sector anterior. Los transportes, el correo y el almacenamiento tienen una participación menor (9% de los activos físicos), al igual que el comercio (7% el comercio al por menor y 3% el comercio al por mayor), los medios de información masivos (4%) y los hoteles (3%). El resto de los sectores suman en conjunto un 11% de los activos físicos (véase el gráfico I.20).

En México, en términos nominales, la tasa de rendimiento promedio del capital ha fluctuado en los últimos 11 años (2003-2014) alrededor del 15% anual, mientras que el aumento del salario mínimo y de las remuneraciones medias por persona ocupada en la industria manufacturera no ha rebasado el 5% anual.

<sup>24</sup> Sin incluir la proporción de capital presente en el ingreso mixto.

**Gráfico I.20**

México: distribución de los activos físicos de las unidades de producción en actividad en 2013, por sector (En porcentajes)



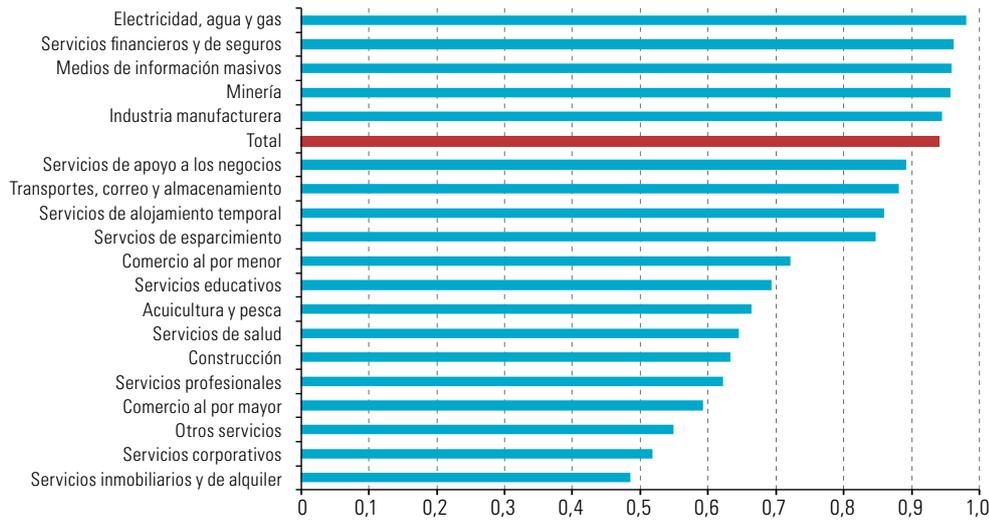
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México, "Censos Económicos 2014" [en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/ce/2014/>.

Esta distribución se debe, en cierta medida, al número de establecimientos que operan en cada rama de actividad. Si se calcula el promedio de activos por unidad de producción, según cifras de 2013, el sector energético, de agua y gas ocupa el primer lugar, con activos físicos por un valor de 675 millones de pesos por empresa; le sigue la minería, con activos por 371 millones de pesos por establecimiento. Estas actividades demandan elevadas cantidades de capital. Por ello, en muchos países se reserva su función al Gobierno, como ocurrió en México durante muchos años y como sigue ocurriendo en ciertas actividades. Generalmente los Gobiernos deben recurrir a préstamos ante organismos financieros internacionales para financiarlas.

Hay una fuerte concentración de los activos físicos con que cuentan las unidades de producción censadas. En el 10% de las empresas se concentra el 93% de los activos físicos; el 90% restante de los establecimientos tienen muy pocos bienes de capital. Por ello, el coeficiente de Gini de la distribución de los activos físicos asciende a la cifra récord de 0,93. Esta desigualdad es altísima, independientemente de las características específicas de cada rama de actividad y de sus requerimientos de inversión en activos físicos.

Las actividades que presentan, en promedio, una mayor desigualdad en la distribución de los activos físicos (con un coeficiente de Gini superior a 0,90) son las de electricidad, agua y gas; servicios financieros y de seguros; medios de información masivos; minería, e industria manufacturera. Las que tienen mejor distribución de activos físicos (con un coeficiente de Gini inferior a 0,60) son los servicios inmobiliarios y de alquiler, los servicios corporativos y el comercio al por mayor (véase el gráfico I.21).

México es un país dotado de mucha riqueza natural; tiene minerales y petróleo, una extensa costa, recursos hídricos, bosques y suficiente superficie agrícola para alimentar a sus habitantes, y una compleja vecindad con los Estados Unidos, país donde se origina la mayor producción mundial. La riqueza natural de México se ha visto acrecentada por la producción de activos físicos y por el aumento de los activos financieros. Sin embargo, no toda la riqueza pertenece a las familias. El Gobierno, en 2015, administraba el 23% de los activos, las empresas privadas el 19%, las empresas públicas el 9% y las instituciones financieras el 5%, al mismo tiempo que un 7% de los activos financieros estaban en posesión de extranjeros. De todas formas, las familias concentran la mayor proporción, un 37%, equivalente a 28 billones de pesos mexicanos.

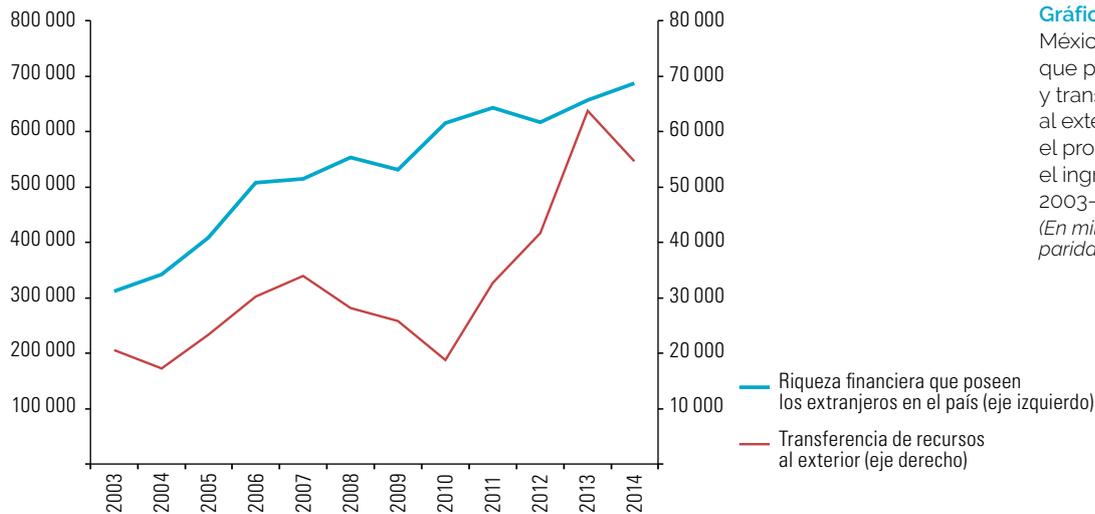


**Gráfico I.21**  
 México: coeficiente de Gini de la distribución de activos físicos, por sector, 2013

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México, "Censos Económicos 2014" [en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/ce/2014/>.

Lamentablemente, la repartición de estos 28 billones de pesos es muy desigual. Dos terceras partes de la riqueza total están en manos del 10% de las familias más ricas del país y el 1% de las familias concentran más de un tercio. Por ello, el coeficiente de Gini de la distribución de los activos totales (físicos y financieros) de las familias es de 0,79. La repartición es aún más desigual en el caso de los activos financieros: el 80% es propiedad del 10% más rico. En virtud de que muy pocas personas tienen la posibilidad de participar en un fondo de inversión o de mercado, el vigoroso aumento de estos activos ha provocado una fuerte concentración de la riqueza.

Los activos financieros en manos de extranjeros se han incrementado en los últimos años: llegaron a 687.500 millones de dólares (PPA) en 2014, monto que duplica con creces el registrado en 2003. También ha crecido la transferencia de recursos que cada año se envían al exterior (diferencia entre el PIB y el ingreso nacional), que ha pasado de 20.000 millones de dólares (PPA) a principios de siglo a más de 60.000 millones de dólares (PPA) en los últimos años, triplicándose con creces (véase el gráfico I.22).



**Gráfico I.22**  
 México: riqueza financiera que poseen los extranjeros y transferencia de recursos al exterior (diferencia entre el producto interno bruto y el ingreso nacional), 2003-2014  
*(En millones de dólares en paridad del poder adquisitivo)*

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de México, "Censos Económicos 2014" [en línea] <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/ce/2014/> y Banco Mundial, "Datos de libre acceso del Banco Mundial" [en línea] <http://data.worldbank.org/>.

En todo México habría solo 549.221 personas con inversiones patrimoniales, cifra muy reducida para un país que tiene 80,8 millones de adultos: solo 7 de cada 1.000 adultos tendrían una inversión en acciones o fondos de inversión.

De acuerdo con las cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en 2015 se celebraron en México 221.816 contratos en casas de bolsa para invertir en acciones, por un monto total de 17,5 billones de pesos. El 78% (174.531 contratos) fueron contratos de personas físicas.

Si bien ese año el monto promedio por contrato fue de 79 millones de pesos, el 11% de los contratos correspondían a un monto de inversión superior a 500 millones de pesos y sumaron el 79,5% del total de la inversión. Eso significa que 23.000 personas (si se asocia cada contrato a una persona) concentran el 80% de la inversión de la Bolsa Mexicana de Valores. Un cálculo conservador, en que se asumiera que a cada persona corresponde un solo contrato, arrojaría la estimación de que en México por cada 1.000 adultos (de 18 años y más de edad) solo 2,2 invierten en la bolsa de valores. Sin embargo, a esta cifra habría que agregar el número de clientes de las sociedades de inversión que administran los bancos.

En 2015, los bancos contaban con 374.690 clientes que tenían inversiones en sociedades de inversión o en el mercado de capitales o depósitos en la banca privada (CNBV, 2016). Si a ello se suma el número de contratos de las casas de bolsa, en el supuesto de que no son los mismos clientes, se concluye que en todo México habría solo 549.221 personas con inversiones patrimoniales, cifra muy reducida para un país que tiene 80,8 millones de adultos: solo 7 de cada 1.000 adultos tendrían una inversión en acciones o fondos de inversión.

El alto grado de concentración de los activos tiende a confirmarse al analizar otras fuentes como la Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares (ENNVIH) de México<sup>25</sup>. Según la encuesta, el porcentaje de activos totales que acumula el 10% más rico aumenta al 69% y el coeficiente de Gini de la distribución de dichos activos asciende a 0,79. Este nivel de inequidad sería equivalente al que tendría una sociedad en que el 80% de las familias (ocho de cada diez) no tuvieran ningún tipo de activo y la totalidad de la riqueza se distribuyera entre el 20% restante.

Con el propósito de analizar el segmento de las personas más ricas, se han llevado a cabo dos procedimientos. El primero consiste en calcular los centiles (es decir, dividir a la población en 100 grupos), de menor a mayor valor de los activos que poseen, sobre la base de la información de la ENNVIH. El segundo consiste en aplicar la fórmula de Pareto<sup>26</sup>, a partir de la proporción de ingreso de los dos últimos deciles<sup>27</sup>. Conforme a estos cálculos, el 5% de las familias más acaudaladas concentran el 58% de la riqueza y tienen en promedio 5 millones de pesos en activos físicos y financieros. En la parte más alta de la escala, cerca de 240.000 familias (el 1% más rico) acumulan casi el 40% del total y poseen, en promedio, una riqueza de 14 millones de pesos (véase el gráfico I.23).

<sup>25</sup> Si bien esta encuesta no está exenta de problemas de subregistro por la declaración inexacta del monto de activos, principalmente financieros, es posible hacer un ajuste para la primera ronda de la encuesta (2002) con los datos del Sistema de Cuentas Nacionales, específicamente con la hoja de balance del sector de los hogares. El ajuste consiste en distribuir la diferencia entre el monto de activos financieros registrado por la encuesta y las cifras del balance de inicio del año 2003 entre aquellos hogares que declararon tener dinero o inversiones en el sistema financiero. Se asigna a cada hogar una parte de la diferencia proporcional al tamaño de sus activos financieros.

<sup>26</sup> La distribución de Pareto es una distribución de probabilidad continua propuesta por el sociólogo Vilfredo Pareto que permite estimar la riqueza del extremo más rico de la distribución (que se conoce como *upper tail*).

<sup>27</sup> La función de Pareto se utiliza con frecuencia para estimar el extremo más rico de la distribución, aunque es importante validar si el procedimiento matemático aproxima bien los montos. En este caso, se ha podido constatar que, para la información de la riqueza, la función de Pareto arroja una estimación razonable, ya que los porcentajes de ingreso que concentran el 5%, el 2% y el 1% de los hogares más ricos son prácticamente los mismos que se obtienen con el otro procedimiento.

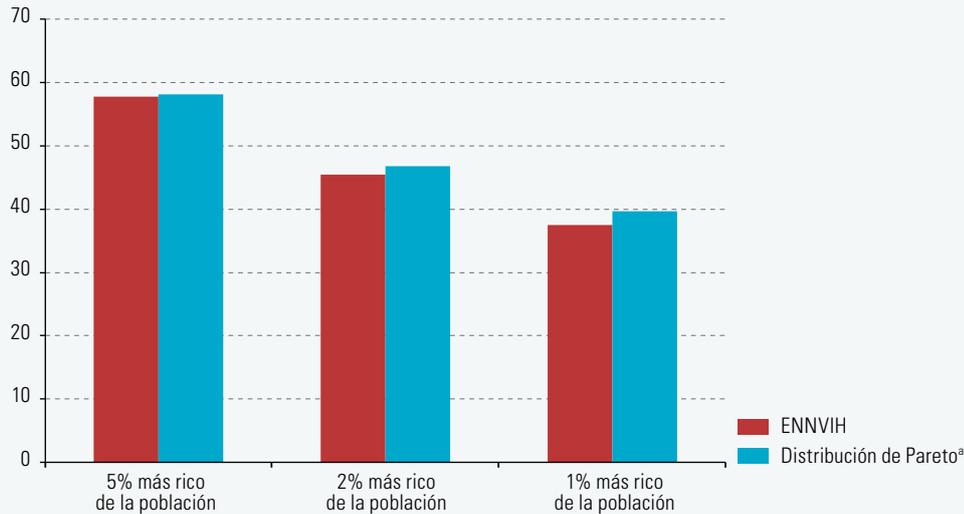


Gráfico I.23

México: proporción de activos que acumulan los más ricos, 2002  
(En porcentajes)

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares (ENNVIH) 2002.

<sup>a</sup> Distribución de probabilidad continua propuesta por el sociólogo Vilfredo Pareto, que permite estimar la riqueza del extremo más rico de la distribución.

Todo esto indica que en México hay una profunda inequidad en la distribución de los activos totales, que impacta en la distribución del ingreso. Más riqueza implica más ingreso y viceversa, sobre todo entre aquellas personas que perciben recursos provenientes de la renta de la propiedad, ya que es muy difícil lograr llegar al grupo del 1% más rico solo o principalmente sobre la base de ahorros obtenidos como resultado del trabajo.

Si se recurre a las fuentes de instituciones financieras, se confirma el panorama de la altísima concentración y desigualdad en la propiedad de activos. De acuerdo con los estudios de Capgemini, Knight Frank y Credit Suisse, el número de personas ricas en México, que poseen una riqueza de 1 millón de dólares o más, en 2014 se ubicaba entre 125.000 y 202.000. Credit Suisse estima que ese año había 804 personas adultas muy ricas, que tenían una riqueza igual o superior a 50 millones de dólares. Por su parte, las personas con una riqueza de 100 millones de dólares o más sumaban aproximadamente 300 y los multimillonarios eran entre 12 y 19 personas; Knight Frank estima que en 2025 llegarán a 441 personas y 28 personas, respectivamente. En cambio, la gran mayoría de los mexicanos, de acuerdo con Credit Suisse, tienen muy pocos activos: un 57% poseen menos de 10.000 dólares y un 40% entre 10.000 y 100.000 dólares. El coeficiente de Gini de la distribución de los activos ascendió en 2015, de acuerdo con el banco, a 0,79.

Credit Suisse estima que en México la riqueza promedio por adulto es de 25.000 dólares, un 72% en activos físicos y un 28% en activos financieros. Como efecto de la crisis financiera internacional que se inició en 2008, el valor de los activos sufrió una pérdida importante: el de los activos financieros disminuyó un 24% y el de los físicos un 18%. No obstante, el valor de los primeros se recuperó rápidamente, pues creció un 32% el año siguiente.

La institución financiera suiza también proporciona información a nivel de deciles, para 2014 y 2015. En el último año, el 1% de los adultos más ricos (754.000 personas) concentraron más de un tercio de la riqueza nacional (36% del total). En cambio, el 50% más pobre (37,7 millones de adultos) solo sumaron el 5,7% de los activos físicos y financieros. El coeficiente de Gini de 0,79 de la distribución del conjunto de activos equivale al de una sociedad en que cuatro quintas partes de la población no tuvieran riqueza y el 20% restante se distribuyera el total de los activos.

## D. A modo de cierre

La CEPAL postula la necesidad de un nuevo estilo de desarrollo que ponga la igualdad y la sostenibilidad en el centro, y ha señalado reiteradamente la relevancia de disminuir los elevados niveles de desigualdad que afectan a los países de América Latina y el Caribe. Las diversas dimensiones y expresiones de la desigualdad no solo se traducen en altos grados de malestar y desafección con las democracias, sino que también constituyen obstáculos para un proceso de desarrollo económico sostenido y sostenible, cuidadoso con el planeta, pero también con sus habitantes. Tal es la importancia que la CEPAL concede a este tema, que ha presentado en sucesivos períodos de sesiones (2010, 2012 y 2014) un conjunto de documentos de posición que se conocen como la trilogía de la igualdad.

La desigualdad ha adquirido una alta relevancia en las reflexiones acerca del desarrollo a nivel mundial. Así lo demuestra el hecho de que haya sido puesta en el centro de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, estrechamente relacionada con el objetivo de poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todos los lugares. La experiencia reciente de los países de América Latina y el Caribe en sus esfuerzos de reducción y erradicación de la pobreza indica que alcanzar ese objetivo solo es posible poniendo el énfasis en el combate a la desigualdad y avanzando hacia su disminución sustantiva, en sus diversas dimensiones e interrelaciones (CEPAL, 2016a y 2016c).

A partir de comienzos del nuevo milenio, la región presentó avances en la reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso personal (ingreso corriente mensual medido a través de las encuestas de hogares de los países). La evidencia reciente sugiere lo mismo: entre 2008 y 2015 la desigualdad del ingreso disminuyó en la mayoría de los países. En particular, se produjo un incremento relativo de los ingresos del quintil inferior mayor que el del quintil superior. Este aumento se presentó de manera generalizada en las distintas fuentes de ingreso de los hogares, principalmente en los ingresos laborales (sueldos y salarios e ingresos del trabajo independiente), así como también en las jubilaciones y las transferencias.

Un análisis más amplio permite apreciar que estos avances se pueden relacionar con algunos cambios en las tendencias de las relaciones laborales. De acuerdo con el enfoque funcional del análisis de la distribución del ingreso, en la región la participación de la masa salarial en el PIB, que se venía deteriorando paulatinamente desde la década de 1970, registró en los últimos años una recuperación en la mayoría de países, lo que sugiere que las mejoras distributivas del ingreso personal habrían estado en parte asociadas a un reparto más equitativo de los factores capital y trabajo. Pese a lo anterior, los niveles de desigualdad personal del ingreso siguen siendo muy elevados y la participación de los salarios en el PIB es baja comparada con la que se observa en otras regiones del mundo. Además, el análisis parcial de la desigualdad en la distribución de la riqueza entre las familias indica que esta es más alta que la desigualdad medida solo por los ingresos corrientes, y que la concentración de la propiedad es aún más intensa en lo referente a los activos financieros y sigue incrementándose.

La riqueza y la riqueza extrema son temas centrales del desarrollo y de las políticas públicas. Por ello es crucial conocer con la mayor profundidad posible las características, la magnitud y las dinámicas tanto de los flujos como de los activos, así como de la correlación entre ellos. La estructura de la propiedad de los activos físicos y financieros, y la forma como se distribuyen entre el Estado, las familias y las empresas es uno de los indicadores más significativos del grado de polarización, concentración o igualdad de la estructura social, uno de los componentes claves de la matriz de la desigualdad socioeconómica en la región.

El estudio, análisis y medición de la riqueza y de la estructura de la propiedad de activos físicos y financieros es una prometedora ruta de investigación para avanzar hacia la comprensión de la naturaleza multidimensional de la desigualdad y contar con un análisis más consistente de los retos que enfrenta la región en el esfuerzo por lograr su reducción sustantiva.

Entre los desafíos de esa agenda de investigación está el de perfeccionar los instrumentos y metodologías de medición de la desigualdad. Las mejoras que se puedan introducir a las encuestas de hogares para una captación más precisa de los ingresos altos deben ir acompañadas del análisis de otras fuentes de información, como los registros de los impuestos a las personas, que permita complementar las reflexiones que surgen a partir de la explotación de las encuestas. Finalmente, es importante rescatar los análisis clásicos sobre distribución funcional del ingreso y sus aportes, incluida la vinculación entre las estructuras de mercado y la participación de los salarios en el PIB.

Se trata de un proceso lleno de desafíos conceptuales y metodológicos que habrá que encarar, diseñando soluciones robustas y creativas en los años por venir, en que todos los países de la región estarán comprometidos con el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

## Bibliografía

- Abeles, M., V. Amarante y D. Vega (2014), "Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010," *Revista CEPAL*, N° 114 (LC/G.2629-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- Abeles, M., A. Arakaki y S. Villafañe (2017), "Distribución funcional del ingreso en América Latina desde una perspectiva sectorial," *serie Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Buenos Aires*, N° 52, por aparecer.
- Alarco Tosoni, G. (2014), "Participación salarial y crecimiento económico en América Latina, 1950-2011," *Revista CEPAL*, N° 113 (LC/G.2614-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- Alvaredo, F., A. B. Atkinson y S. Morelli (2016), "The challenge of measuring UK wealth inequality in the 2000s," *Fiscal Studies*, vol. 37, N° 1.
- Amarante, V. y J. P. Jiménez (2015), "Desigualdad, concentración y rentas altas en América Latina," *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*, J. P. Jiménez (ed.), *Libros de la CEPAL*, N° 134 (LC/G.2638-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Atkinson, A. B. (2015), *Inequality: What Can Be Done?*, Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_(2009), "Factor shares: the principal problem of political economy?," *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 25, N° 1, Oxford University Press.
- Atkinson, A. B. y A. Harrison (1978), *Distribution of Personal Wealth in Britain*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Autor, D. y otros (2017), "Concentrating on the fall of the labor share," *American Economic Review Papers and Proceedings*, por aparecer.
- Bárcena, A. y A. Prado (2016), *El imperativo de la igualdad: por un desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Bentolila, S. y G. Saint-Paul (2003), "Explaining Movements in the Labor Share," *The B.E. Journal of Macroeconomics*, vol. 3, N° 1.
- Berg, J. (ed.), (2015), *Labour Markets, Institutions and Inequality: Building Just Societies in the 21<sup>st</sup> Century*, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

- Bernanke, B. S. y R. S. Gürkaynak, (2002), "Is growth exogenous? Taking Mankiw, Romer, and Weil seriously", *NBER Chapters*, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER).
- Bértola, L. y otros (2008), "Income distribution in the Latin American Southern Cone during the first globalization boom, ca: 1870-1920", *Working Papers in Economic History*, N° 08-05, Madrid, Universidad Carlos III, abril.
- Bhaduri, A. y S. Marglin (1990), "Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies", *Cambridge Journal of Economics*, N° 14, Academic Press Limited.
- Bourguignon, F. (2015), *The Globalization of Inequality*, Princeton University Press.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2016a), *Desarrollo social inclusivo: una nueva generación de políticas para superar la pobreza y reducir la desigualdad en América Latina y el Caribe* (LC/L/4056/Rev.1), Santiago.
- (2016b), *Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible* (LC/G.2660/Rev.1), Santiago.
- (2016c), *La matriz de la desigualdad social en América Latina* (LC/G.2690(MDS.1/2)), Santiago.
- (2016d), *Panorama Social de América Latina, 2015* (LC/G.2691-P), Santiago.
- (2016e), *Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible* (LC/G.2686/Rev.1), Santiago.
- (2014), *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible* (LC/G.2586 (SES.35/3)), Santiago.
- (2012a), *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo* (LC/G.2524(SES.34/3)), Santiago.
- (2012b), *Eslabones de la desigualdad: heterogeneidad estructural, empleo y protección social* (LC/G.2539), Santiago.
- (2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir* (LC/G.2432(SES.33/3)), Santiago.
- CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores) (2016), "Portafolio de información: banca múltiple" [en línea] <http://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/BM/Paginas/default.aspx>.
- Cole, A. (2015), "Estate and inheritance taxes around the world", *Fiscal Fact*, N° 458, Washington, D.C., Tax Fundation,
- Daudey, E. y C. García-Peñalosa (2007), "The personal and the factor distributions of income in a cross-section of countries", *The Journal of Development Studies*, vol. 43, N° 5, Taylor & Francis.
- Davies, J. B. (ed.) (2008), *Personal Wealth from a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press.
- Davies, J. B. y otros (2009), "The level and distribution of global household wealth", *NBER Working Paper Series*, N° 15508 [en línea] <http://www.nber.org/papers/w15508.pdf>.
- Deaton, A. (2015), *El gran escape: salud, riqueza y los orígenes de la desigualdad*, Fondo de Cultura Económica.
- Del Castillo Negrete Rovira, M. (2012), "La distribución del ingreso en México", *Este País* [en línea] <http://archivo.estepais.com/site/2012/la-distribucion-del-ingreso-en-mexico/>.
- (2015), "La magnitud de la desigualdad en el ingreso y la riqueza en México: una propuesta de cálculo", *serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México*, N° 167 (LC/L.4108; LC/MEX/L.1199), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- (2017), "La distribución y la desigualdad en los activos financieros y no financieros en México", inédito.
- De Rosa, M. (2016), "Distribución de la riqueza en Uruguay: una aproximación por el método de capitalización", documento presentado en las VIII Jornadas de la Red sobre Desigualdad y Pobreza de América Latina y el Caribe, Montevideo, 5 y 6 de octubre.
- Elsby, M., B. Hobijn y A. Sahin (2013), "The decline of the U.S. labor share", *Brookings Papers on Economic Activity*, N° 2.
- Fichtenbaum, R. (2009), "The impact of unions on labor's share of income: a time-series analysis", *Review of Political Economy*, vol. 21, N° 4.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2007), *Informe anual 2007: por una economía mundial para todos*, Washington, D.C.
- Frankema, E. (2009), *Reconstructing Labour Income Shares in Argentina, Brazil and Mexico, 1870-2000*, Utrecht, Universidad de Utrecht.
- García-Peñalosa, C. y E. Orgiazzi (2013), "Factor components of inequality: a cross-country study", *The Review of Income and Wealth*, vol. 59, N° 4.

- Goldfarb, R. S. y T.C. Leonard (2005), "Inequality of what among whom?: Rival conceptions of distribution in the 20th century"; *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 23, parte I.
- Gollin, D. (2002), "Getting income shares right"; *Journal of Political Economy*, vol. 110, N° 2.
- Guscina, A. (2006), "Effects of globalization on labor's share in national income"; *IMF Working Papers*, N° 294, Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Hogrefe, J. y M. Kappler (2013), "The labour share of income: heterogeneous causes for parallel movements?"; *The Journal of Economic Inequality*, vol. 11, N° 3.
- Jayadev, A. (2007), "Capital account openness and the labour share of income"; *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, N° 3.
- Kuznets, S. (1938), "On the measurement of national wealth"; *Studies in Income and Wealth*, vol. 2, Nueva York, National Bureau of Economic Research [en línea] [www.nber.org/chapters/c10561](http://www.nber.org/chapters/c10561).
- Lindenboim, J. (2008), "Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención"; *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 39, N° 153, Ciudad de México, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- López, R., E. Figueroa y P. Gutiérrez (2013), "La 'parte del león': nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile"; *serie de Documentos de Trabajo*, N° 379, Santiago, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Milanovic, B. (2016), *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Cambridge, Harvard University Press.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2012), *OECD Employment Outlook 2012*, París.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2012), *Global Wage Report 2012/13: Wages and Equitable Growth*, Ginebra.
- (2010), *Global Wage Report 2010/11: Wage Policies in Times of Crisis*, Ginebra.
- Piketty, T. (2014), *Capital in Twenty-First Century*, Cambridge, Harvard University Press.
- Piketty, T. y G. Zucman (2015), "Wealth and Inheritance in the Long Run"; *Handbook of Income Distribution*, A. B. Atkinson y F. Bourguignon (eds.), Oxford, North Holland.
- Quaresma de Araujo, P. (2013), "Estructura productiva y distribución funcional del ingreso: una aplicación del modelo de insumo-producto"; *Revista CEPAL*, N° 109 (LC/G.2556-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Rodríguez, F. y D. Ortega (2006), "Are capital shares higher in poor countries? Evidence from industrial surveys"; *Wesleyan Economics Working Papers*, N° 2006-023, Wesleyan University.
- Rubalcava, L. y G. Teruel (2013), "Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares" [en línea] <http://www.ennvih-mxfls.org>.
- (2006), "Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares" [en línea] <http://www.ennvih-mxfls.org>.
- (2002), "Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares" [en línea] <http://www.ennvih-mxfls.org>.
- Slemrod, J. y S. Yitzhaki (2002), "Tax avoidance, evasion and administration"; *Handbook of Public Economics*, vol. 3, A. Auerbach y M. Feldstein (eds.), Elsevier.
- Stiglitz, J. E. (2012), *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, Nueva York, W. W. Norton & Company.
- Stockhammer, E. (2013), "Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution"; *Conditions of Work and Employment Series*, N° 35, Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Taylor, L. (1991), *Income Distribution, Inflation, and Growth: Lectures on Structuralist Macroeconomic Theory*, Londres, MIT Press.
- Wilkinson, R. y K. Pickett (2009), *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, Londres, Allen Lane.
- Young, A. (2010), "One of the things we know that ain't so: is the US labor's share relatively stable?"; *Journal of Macroeconomics*, vol. 32, N°1.
- (1995), "The tyranny of numbers: confronting the statistical realities of the East Asian growth experience"; *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, N° 3.

## Anexo I.A1

### Cuadro I.A1.1

América Latina (17 países): distribución del ingreso de los hogares, 2008-2015<sup>a</sup>

(En porcentajes)

País	Año	Participación en el ingreso total					Relación del ingreso medio per cápita (en números de veces) <sup>b</sup>	
		Quintil I (20% más pobre)	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V (20% más rico)	D <sup>10</sup> / D <sup>(1 a 4)</sup>	Q <sup>5</sup> / Q <sup>1</sup>
Argentina	2009	7,4	14,6	18,0	22,8	37,2	10,2	5,0
	2012	8,7	15,3	17,3	23,9	34,8	7,8	4,0
	2014	8,9	15,2	17,4	23,0	35,5	7,8	4,0
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2008	4,1	9,8	15,4	23,1	47,6	16,2	11,6
	2011	4,6	11,3	17,0	24,4	42,7	12,2	9,3
	2013	3,2	10,1	16,7	24,5	45,5	14,9	14,2
	2014	4,1	10,6	16,6	23,4	45,3	14,1	11,0
Brasil	2008	4,9	9,7	12,6	19,7	53,1	17,2	10,8
	2012	5,2	10,5	12,9	20,0	51,4	15,6	9,9
	2014	5,5	11,0	12,8	19,8	50,9	14,4	9,3
	2015	5,6	10,9	13,0	20,3	50,2	14,5	9,0
Chile	2009	5,5	9,9	13,6	19,9	51,1	14,3	9,3
	2011	5,8	10,0	14,1	19,9	50,2	13,4	8,7
	2013	5,9	10,2	14,2	19,8	49,9	13,5	8,5
	2015	6,0	10,5	14,5	20,6	48,4	12,5	8,1
Colombia	2009	3,6	8,9	13,6	21,3	52,6	21,4	14,6
	2012	3,9	9,3	14,3	21,5	51,0	19,1	13,1
	2014	4,0	9,4	14,6	21,0	51,0	19,6	12,8
	2015	4,3	9,6	15,3	21,2	49,6	17,8	11,5
Costa Rica	2010	4,8	9,0	14,1	22,6	49,5	15,7	10,3
	2012	4,7	9,0	14,3	21,8	50,2	15,2	10,7
	2014	4,5	9,0	14,3	22,6	49,6	14,6	11,0
	2015	4,5	9,4	14,3	22,3	49,5	14,9	11,0
Ecuador	2008	5,1	10,1	14,9	21,6	48,3	14,1	9,5
	2012	5,2	10,9	16,3	22,9	44,7	11,5	8,6
	2014	6,8	11,8	15,9	22,3	43,2	10,4	6,4
	2015	6,3	11,8	16,1	22,0	43,8	11,2	7,0
El Salvador	2009	4,6	10,5	15,8	21,8	47,3	13,5	10,3
	2011	5,3	11,4	15,9	21,9	45,5	11,7	8,6
	2013	5,7	11,7	16,4	22,5	43,7	10,6	7,7
	2015	6,3	12,2	16,1	22,3	43,1	10,0	6,8
Guatemala	2014	4,4	8,8	13,9	20,1	52,8	19,4	12,0
Honduras	2009	4,4	9,3	14,2	22,3	49,8	15,8	11,3
	2013	4,0	8,8	13,9	21,9	51,4	17,7	12,8
	2014	4,5	9,7	14,8	22,3	48,7	14,7	10,8

Cuadro I.A1.1 (conclusión)

País	Año	Participación en el ingreso total					Relación del ingreso medio per cápita (números de veces) <sup>b</sup>	
		Quintil I (20% más pobre)	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V (20% más rico)	D <sup>10</sup> / D <sup>(1 a 4)</sup>	Q <sup>5</sup> / Q <sup>1</sup>
México	2008	5,3	9,9	14,7	21,0	49,1	16,1	9,3
	2012	5,4	10,4	15,1	21,2	47,9	15,6	8,9
	2014	5,9	10,5	14,8	20,6	48,2	14,9	8,2
Panamá	2008	4,8	9,7	15,3	21,5	48,7	15,4	10,1
	2012	4,5	10,0	15,7	22,3	47,5	14,8	10,6
	2014	4,9	10,4	16,3	23,1	45,3	13,8	9,2
	2015	4,7	10,3	16,1	22,0	46,9	13,6	10,0
Paraguay	2008	4,9	9,8	14,9	21,3	49,1	16,5	10,0
	2012	4,3	10,0	15,9	22,6	47,2	14,8	11,0
	2014	4,4	9,2	14,3	20,4	51,7	16,2	11,7
	2015	4,6	9,9	14,9	22,5	48,1	12,9	10,5
Perú	2008	4,1	9,7	15,6	23,4	47,2	14,4	11,5
	2012	4,6	10,4	16,1	23,6	45,3	11,6	9,8
	2014	5,1	10,5	16,6	23,6	44,2	10,7	8,7
	2015	5,2	10,8	16,6	23,2	44,2	10,6	8,5
República Dominicana	2008	5,8	10,7	15,1	21,8	46,6	13,9	8,0
	2012	6,2	10,8	14,9	22,1	46,0	12,1	7,4
	2014	6,3	11,4	15,7	21,8	44,8	10,2	7,1
	2015	6,1	11,0	15,2	21,3	46,4	10,8	7,6
Uruguay	2008	8,1	11,7	15,1	21,2	43,9	9,7	5,4
	2012	9,5	13,4	17,3	23,1	36,7	7,1	3,9
	2014	9,2	13,0	16,9	22,4	38,5	7,4	4,2
	2015	9,2	12,9	17,0	22,3	38,6	7,5	4,2
Venezuela (República Bolivariana de)	2008	7,3	13,2	18,3	24,5	36,7	7,5	5,0
	2012	7,3	13,8	19,4	23,9	35,6	7,4	4,9
	2013	7,0	13,9	19,4	23,7	36,0	7,6	5,1
	2014	7,4	14,0	19,7	23,0	35,9	7,2	4,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones del Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Hogares del conjunto del país ordenados según su ingreso per cápita.

<sup>b</sup> D(1 a 4) se refiere al 40% de los hogares de menores ingresos, en tanto que D10 se refiere al 10% de los hogares de mayores ingresos. La misma notación se usa en el caso de los quintiles (Q), que representan grupos del 20% de los hogares.

**Cuadro I.A1.2**

América Latina (17 países): concentración de la distribución del ingreso de los hogares, según coeficiente de Gini e índices de Theil y Atkinson, 2008-2015<sup>a</sup>

País	Año	Índices de concentración				
		Gini <sup>b</sup>	Theil	Atkinson		
				(ε=0,5)	(ε=1,0)	(ε=1,5)
Argentina	2009	0,455	0,373	0,168	0,310	0,435
	2012	0,411	0,287	0,135	0,257	0,371
	2014	0,414	0,295	0,138	0,259	0,368
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2008	0,515	0,513	0,225	0,413	0,587
	2011	0,470	0,399	0,186	0,354	0,517
	2013	0,495	0,470	0,210	0,398	0,589
	2014	0,493	0,505	0,211	0,380	0,539
Brasil	2008	0,545	0,588	0,243	0,415	0,547
	2012	0,526	0,570	0,229	0,391	0,519
	2014	0,516	0,529	0,220	0,380	0,508
	2015	0,515	0,527	0,221	0,384	0,517
Chile	2009	0,500	0,500	0,207	0,353	0,475
	2011	0,491	0,475	0,199	0,342	0,460
	2013	0,488	0,482	0,198	0,337	0,449
	2015	0,476	0,455	0,188	0,322	0,430
Colombia	2009	0,564	0,638	0,264	0,451	0,599
	2012	0,546	0,590	0,247	0,428	0,574
	2014	0,546	0,599	0,248	0,426	0,568
	2015	0,530	0,558	0,233	0,405	0,545
Costa Rica	2010	0,510	0,497	0,213	0,375	0,509
	2012	0,512	0,496	0,215	0,380	0,518
	2014	0,510	0,468	0,209	0,375	0,512
	2015	0,506	0,462	0,207	0,372	0,516
Ecuador	2008	0,503	0,503	0,209	0,363	0,489
	2012	0,465	0,419	0,179	0,320	0,444
	2014	0,452	0,403	0,170	0,298	0,404
	2015	0,463	0,420	0,177	0,312	0,428
El Salvador	2009	0,498	0,471	0,208	0,386	0,560
	2013	0,475	0,475	0,195	0,354	0,516
	2014	0,455	0,384	0,173	0,326	0,483
	2015	0,442	0,370	0,164	0,301	0,435
Guatemala	2014	0,554	0,722	0,267	0,438	0,576
Honduras	2009	0,522	0,526	0,226	0,398	0,534
	2013	0,538	0,599	0,244	0,418	0,554
	2014	0,505	0,480	0,209	0,372	0,503
	2015	0,494	0,446	0,199	0,360	0,494
México	2008	0,516	0,566	0,225	0,381	0,502
	2012	0,508	0,518	0,215	0,370	0,490
	2014	0,507	0,550	0,218	0,366	0,482

Cuadro I.A1.2 (conclusión)

País	Año	Índices de concentración				
		Gini <sup>b</sup>	Theil	Atkinson		
				( $\epsilon=0,5$ )	( $\epsilon=1,0$ )	( $\epsilon=1,5$ )
Panamá	2008	0,528	0,547	0,232	0,410	0,552
	2012	0,522	0,514	0,228	0,416	0,576
	2014	0,505	0,470	0,212	0,390	0,543
	2015	0,509	0,492	0,215	0,387	0,530
Paraguay	2008	0,528	0,592	0,235	0,399	0,529
	2012	0,498	0,511	0,212	0,375	0,517
	2014	0,532	0,660	0,247	0,407	0,538
	2015	0,499	0,487	0,208	0,369	0,511
Perú	2008	0,494	0,467	0,204	0,369	0,509
	2012	0,459	0,392	0,176	0,323	0,454
	2014	0,445	0,369	0,165	0,304	0,428
	2015	0,447	0,374	0,167	0,305	0,429
República Dominicana	2008	0,491	0,480	0,201	0,345	0,457
	2012	0,472	0,418	0,182	0,321	0,434
	2014	0,451	0,361	0,164	0,298	0,410
	2015	0,466	0,415	0,179	0,316	0,428
Uruguay	2008	0,456	0,395	0,171	0,301	0,404
	2012	0,392	0,263	0,123	0,229	0,322
	2014	0,401	0,285	0,130	0,239	0,333
	2015	0,403	0,294	0,132	0,242	0,337
Venezuela (República Bolivariana de)	2008	0,391	0,263	0,123	0,233	0,336
	2012	0,388	0,264	0,122	0,231	0,335
	2013	0,390	0,260	0,121	0,229	0,332
	2014	0,383	0,249	0,117	0,223	0,324

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones del Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

<sup>a</sup> Calculada a partir de la distribución del ingreso per cápita de las personas del conjunto del país.

<sup>b</sup> Incluye a las personas con ingreso igual a cero.