

Coordinador
Juan M. GRAÑA

Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos

Metodologías, debates críticos y aplicaciones
a la economía argentina



Agustín ARAKAKI
Estefanía S. DILEO
Ana Laura FERNÁNDEZ
Juan M. GRAÑA
Mariana L. GONZÁLEZ
Gaspar HERRERO
Damián KENNEDY
Diego KOZLOWSKI
Laura PACÍFICO
Carolina PRADIER
Matías A. SÁNCHEZ
Guido WEKSLER



Colaboratorio
Universitario
del Sur

Consorcio "Colaboratorio Universitario de Ciencias,
Artes, Tecnología, Innovación y Saberes del Sur"

Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos

Metodologías, debates críticos y aplicaciones a la economía argentina

Coordinado por
Juan M. GRAÑA

Autores

Agustín ARAKAKI - Estefanía S. DILEO - Ana Laura FERNÁNDEZ -
Mariana L. GONZÁLEZ - Juan M. GRAÑA - Gaspar HERRERO -
Damián KENNEDY - Diego KOZLOWSKI - Laura PACÍFICO -
Carolina PRADIER - Matías A. SÁNCHEZ - Guido WEKSLER



Colaboratorio
Universitario
del Sur

Consorcio “Colaboratorio Universitario de Ciencias, Artes, Tecnología, Innovación
y Saberes del Sur”

Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos : metodologías, debates críticos
y aplicaciones a la economía argentina / Juan Graña... [et al.] ; coordinación general
de Juan Graña. - 1a ed. - Florencio Varela : Editorial CONUSUR, 2023.
404 p. ; 29 x 21 cm.

ISBN 978-987-48268-2-4

1. Economía. I. Graña, Juan, coord.
CDD 330.82

1ª edición: abril 2023

© CONUSUR, 2020

infoconusur@gmail.com

<https://conusur.org.ar/>

ISBN (edición impresa): 978-987-48268-2-4

ISBN (edición digital): 978-987-48268-3-1

Este libro se terminó de imprimir en abril de mayo de 2023, en los talleres gráficos de la Universidad Nacional de Moreno, Av. Bmé Mitre 1891, Moreno, Buenos Aires Argentina.

La edición electrónica (E-Book) puede descargarse de manera gratuita a través de la página web del CONUSUR o escribiendo a infoconusur@gmail.com

Corrección, diseño interior y tapa: UNM Editora, Universidad Nacional de Moreno.

Libro de edición argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Prohibida su reproducción total o parcial



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
HURLINGHAM



Universidad
Nacional
de Quilmes



Universidad Nacional
ARTURO JAURETCHE



UNIVERSIDAD
NACIONAL DEL OESTE



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
AVELLANEDA



UNPAZ
Universidad Nacional de José C. Paz



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO

Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos

Metodologías, debates críticos y aplicaciones a la economía argentina

Coordinado por
Juan M. GRAÑA

Autores

Agustín ARAKAKI - Estefanía S. DILEO - Ana Laura FERNÁNDEZ -
Mariana L. GONZÁLEZ - Juan M. GRAÑA - Gaspar HERRERO -
Damián KENNEDY - Diego KOZLOWSKI - Laura PACÍFICO -
Carolina PRADIER - Matías A. SÁNCHEZ - Guido WEKSLER

CAPÍTULO 10: La desigualdad en la distribución personal y familiar del ingreso

Ana Laura Fernández y Mariana L. González

1. Introducción

En el capítulo anterior se trabajó sobre la distribución del ingreso desde la perspectiva funcional. Como se explicó, ese enfoque considera a los asalariados de manera conjunta, como clase social, sin considerar la heterogeneidad dentro de la clase, y resulta, por lo tanto, inadecuado para estudiar las desigualdades que se manifiestan entre los trabajadores.

Además, si lo que interesa es conocer las desigualdades entre los ingresos de las personas, es relevante considerar posibles fuentes de ingreso no provenientes en forma directa del trabajo ni la propiedad del capital, como lo son las jubilaciones y las pensiones, los programas sociales y otras transferencias de ingresos. A la hora de estudiar cómo se distribuyen los ingresos entre las personas, nos interesan todas las fuentes de ingreso.

Adicionalmente, debemos tener en cuenta que las personas suelen convivir en hogares con otras, con quienes comparten gran parte de sus gastos y, por lo tanto, de sus ingresos. Resulta importante, entonces, estudiar no solo cómo se distribuyen los ingresos entre las personas, sino cómo se distribuyen entre esos grupos de personas que llamamos “hogares” (que en muchos casos coinciden con las familias). Recordemos que, según la definición del INDEC, un hogar es un grupo de personas, parientes o no, que convive en una misma vivienda con un régimen familiar; es decir que comparte los gastos de alimentación. Las personas que viven solas constituyen hogares unipersonales (capítulo 9).

Para encarar el estudio de cómo se distribuyen los ingresos provenientes de diferentes fuentes entre las personas y las familias u hogares, adoptamos un enfoque analítico diferente: el de la distribución personal o familiar del ingreso.

En lo que sigue, el capítulo se estructura de la siguiente manera: en la próxima sección, planteamos brevemente una discusión conceptual en torno de la desigualdad y de la justicia social. En la tercera sección, nos adentramos en la presentación de los indicadores que se utilizan habitualmente para evaluar la distribución del ingreso desde la perspectiva personal o familiar. En el cuarto, avanzamos con algunas herramientas que permiten interpretar la contribución de las distintas fuentes de ingreso al grado de desigualdad en el ingreso total. Finalizamos el capítulo con un breve recorrido por la evolución de la distribución del ingreso en Argentina en las últimas décadas.

2. El debate sobre la desigualdad y la justicia social

Como veremos más adelante, existen diferentes indicadores que permiten caracterizar y comparar la distribución del ingreso de diferentes sociedades o de una misma sociedad a lo largo del tiempo. Más allá de eso, a la hora de evaluar si un esquema distributivo es más justo que otro, necesitamos recurrir a un criterio de justicia social. ¿De qué hablamos cuando hablamos de justicia social?

François Dubet, destacado sociólogo francés que se ha ocupado de la cuestión de la desigualdad y de la educación entre otros temas, nos presenta un esquema útil para pensarlo.¹

En las sociedades democráticas —al menos formalmente—, todas las personas se consideran iguales ante la ley. Sin embargo, en estas sociedades existen importantes desigualdades en diferentes sentidos: en el acceso a la educación, en el acceso al cuidado de la salud, en la posibilidad de ocupar lugares de toma de decisiones, en la posesión de riquezas o en el nivel de ingresos. La noción de justicia social se refiere al intento de reducir algunas de estas inequidades. Ahora bien, aunque podemos decir que hay acuerdo en la idea general de que la reducción de algunas desigualdades es un fin deseable, es importante reconocer la existencia de dos concepciones antagónicas de la justicia social: la que se guía por la igualdad de oportunidades y aquella que se orienta a la igualdad de posiciones o de resultados.

Veamos un poco de qué se trata. Podemos pensar a la sociedad como un conjunto de lugares o posiciones que conforman una estructura. Cada uno de esos lugares se asocia con un nivel de —por ejemplo— ingresos o condiciones de vida. Las personas ocupan esos lugares en la estructura como resultado de diferentes procesos (herencia, educación, esfuerzo), que a su vez están condicionados por sus características (género, etnia, suerte, talento, relaciones sociales) y alcanzan un determinado bienestar asociado al lugar que ocupan.

La concepción de justicia social basada en la igualdad de posiciones se concentra en que los diferentes niveles de vida asociados a cada una de esas posiciones sean más parecidos, de manera que, al reducirse las diferencias en el nivel de vida, la movilidad social no sea, en sí misma, una prioridad. En esta visión pierde importancia relativa la posición (por ejemplo, un puesto de trabajo) a la que puede llegar cada persona, debido a que los resultados alcanzados en las diferentes posiciones no son extremadamente distintos. Este enfoque es consecuente con una idea de solidaridad social, con la desmercantilización del acceso a algunos bienes y servicios en el marco de los estados de bienestar y con los objetivos del movimiento obrero que contribuyen a colectivizar las conquistas logradas en materia de derechos sociales. Lo que se busca, como mínimo, es garantizar un piso de ingresos o bienestar para las posiciones menos favorecidas.

Por su parte, la perspectiva de la justicia social basada en el principio de igualdad de oportunidades no enfatiza la reducción de la desigualdad entre las posiciones, sino la eliminación de los factores que impiden que cualquier persona pueda —a través de la competencia— alcanzar cualquier lugar en la distribución. Es decir, el énfasis se pone en la movilidad social, la reducción de barreras de acceso y la inexistencia de discriminación asociada a rasgos propios (tales como género u origen étnico). En el caso de existir igualdad de oportunidades, las inequidades entre las diferentes posiciones de la estructura social se observan como “justas”, debido a que cada persona alcanzó su posición a partir de una situación de competencia, y el lugar que ocupa aparece como una recompensa justa a su esfuerzo o talento. Es decir, la desigualdad no se cuestiona en sí, mientras todos/as puedan acceder a cualquier posición. En una situación ideal, cada generación de personas debería partir de una situación inicial pareja y enfrentar las mismas oportunidades de llegar a distintos lugares por su propio mérito. La diferenciación sustentada en el mérito presupone, por ejemplo, una completa abolición de la herencia y las diferencias en el acceso a la educación como punto de partida.

¹ Esta sección está basada en Dubet (2011).

Estas perspectivas no son mutuamente excluyentes y pueden ser objetivos conjuntos, considerando que existe cierta relación entre ambas: por ejemplo, si consideramos el problema en términos intergeneracionales, podemos afirmar que la desigualdad de resultados de la generación presente implica desigualdad de oportunidades de las generaciones futuras (Atkinson, 1998). Sin embargo, a la hora de llevar adelante políticas económicas y sociales, es necesario definir prioridades y, por lo tanto, debería prevalecer uno u otro enfoque. Por ejemplo, de acuerdo con la visión de equidad de resultados, podría priorizarse el aumento del Salario Mínimo, Vital y Móvil o la implementación de transferencias monetarias a los hogares², a la vez que podrían impulsarse impuestos a los altos ingresos o a la propiedad. Si se da prioridad a la segunda perspectiva (la de igualdad de oportunidades), las políticas elegidas podrían tender a garantizar la educación universal, la equiparación de las licencias parentales, fuertes impuestos a las herencias, políticas de discriminación positiva, entre otras.

Más aún, aunque pueda parecer deseable pretender a la vez mayor igualdad de posiciones y de oportunidades, ambos modelos de justicia son defendidos por movimientos políticos diferentes que se corresponden con grupos e intereses diferentes entre sí. Por ejemplo, históricamente, la igualdad de posiciones ha sido promovida por el movimiento obrero y por los partidos de izquierda, mientras que la igualdad de oportunidades es defendida hoy por un amplio abanico de posiciones políticas, entre éstas, los partidos de ideas neoliberales. Dubet dedica su libro (2011) a defender el modelo de igualdad de posiciones.

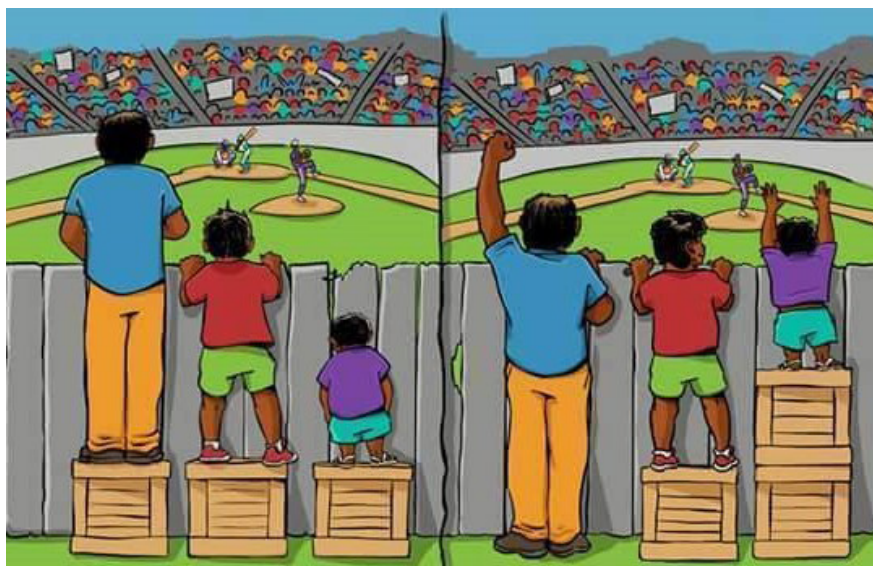
2 Se llaman “políticas de transferencias monetarias a los hogares” aquellas mediante las cuales se entrega periódicamente dinero a las familias que cumplen ciertas características. Esas políticas suelen estar asociadas al cumplimiento de condicionalidades, como pueden ser la asistencia escolar de niños y niñas del hogar y la realización de controles de salud. En Argentina, por ejemplo, en 2009 se creó la Asignación Universal por Hijo para Protección Social (AUH); para leer al respecto, ver Arcidiácono (2011) o CIFRA (2010).

Recuadro N° 1: Enfoques de justicia social

Para ilustrar los dos enfoques que discutimos, podemos usar una imagen que circula bastante en internet. En ambos paneles, vemos a tres personas de diferente estatura tratando de mirar un partido desde atrás de una pared que los separa del estadio. En la imagen de la izquierda, cada uno tiene un cajón del mismo tamaño para ayudarse a ganar altura y para que la pared no los tape. Es decir, se les brindan a las tres personas las mismas oportunidades. Sin embargo, por más que se esfuerce, la persona de menor estatura no puede llegar a ver el partido, porque la altura del cajón resulta insuficiente.

En la imagen de la derecha, se intentó alcanzar una situación de igualdad de resultados: es decir que las tres personas puedan ver el partido. Para ello, cada uno necesitó una cantidad diferente de cajones.

Para reflexionar: los tres amigos miran el partido desde afuera, pero hay personas que están dentro del estadio disfrutando del partido. ¿Por qué no pudieron entrar?



Para poner la cuestión de la desigualdad en perspectiva, es importante, además, tener en cuenta que las desigualdades económicas y sociales pueden existir en múltiples dimensiones, de las cuales el ingreso es solo una, aunque central, a la cual nos dedicaremos en este capítulo. Entre las dimensiones en las cuales puede resultar relevante investigar la desigualdad, se encuentran la salud, la educación, la vivienda, la seguridad, el acceso a la justicia, entre otras y, si bien la desigualdad de ingresos tiene una estrecha relación con la desigualdad en otros ámbitos, no se reproduce idénticamente en todos estos (Kessler, 2014).

Finalmente, cabe resaltar que es posible que diferentes grupos de personas o de hogares (definidos en función del género, la etnia o la localización geográfica) se vean afectados de distinta forma por la desigualdad en las diferentes dimensiones. Esto nos lleva a sumar dos conceptos importantes para tener en cuenta a la hora de analizar las desigualdades: la **interacción** y la **interseccionalidad**.

El concepto de interacción se refiere a cómo las desigualdades en un determinado ámbito pueden repercutir en otro. Así, por ejemplo, la desigualdad en la educación puede llevar a un desigual acceso a la justicia.

En el caso de la interseccionalidad, se hace referencia a que la pertenencia a diferentes grupos o colectivos afectados negativamente por la desigualdad puede llevar a situaciones desventajosas que van más allá de la suma de las desigualdades. Por ejemplo, en el caso de las mujeres de pueblos originarios, su situación desventajosa por pertenecer a ambos grupos relativamente rezagados puede ser aún más marcada que la de las mujeres y la de las personas de pueblos originarios en general (Segal y Savage, 2019).

Hasta aquí presentamos la cuestión de la desigualdad y la justicia distributiva desde el punto de vista conceptual. Como dijimos, una dimensión central para el estudio de la desigualdad, sobre todo desde el punto de vista de la economía, es el ingreso. La desigualdad en los ingresos que perciben las personas suele, además, relacionarse con inequidades en otras dimensiones importantes. Por este motivo nos abocamos principalmente en este capítulo a la distribución del ingreso y, en particular, presentaremos, en la próxima sección, algunos indicadores que habitualmente se utilizan para su medición y análisis. Cabe aclarar que se trata de mediciones que dan cuenta del resultado distributivo, y no de las oportunidades que enfrentaron las personas para llegar a las situaciones en las que las observamos. Sin embargo, es importante tener en cuenta la discusión que presentamos en esta sección a la hora de interpretar los cambios en la desigualdad que se muestran a través de los indicadores, tal como los que tuvieron lugar en la Argentina reciente y que sucintamente presentaremos en la última sección. Por ejemplo, si advertimos que el grado de desigualdad en la distribución familiar empeoró en un determinado período, al momento de analizar sus causas, podríamos hacer referencia, según sea nuestro enfoque conceptual, a cambios en la desigualdad de oportunidades, o a otras razones.

3. La medición del grado de desigualdad en la distribución del ingreso

Al momento de analizar el grado de desigualdad en la distribución del ingreso y su evolución en el tiempo, una primera aproximación implica recurrir a una serie de estadísticas descriptivas y de indicadores que se utilizan en general para el estudio de la distribución de cualquier variable. Es decir, estas estadísticas e indicadores no son exclusivos del análisis de la distribución del ingreso, ni tampoco de la economía, sino que son herramientas que se utilizan también para el estudio de otras variables económicas y/o para otras variables que se relacionan con otras disciplinas. Así, por ejemplo, el índice de Gini, tan utilizado para sintetizar el grado de desigualdad en la distribución del ingreso, puede utilizarse también en los estudios de la salud para medir la desigualdad en la edad de muerte o en la distribución de médicos (Llorca y otros, 2000).

Para medir la desigualdad de los ingresos, lo primero es definir cuál es la variable de interés, es decir, qué tipo de ingreso va a analizarse³. Así, por ejemplo, puede ser el ingreso total familiar, el ingreso *per cápita* familiar, el ingreso total personal, solo el ingreso laboral o el ingreso de alguna fuente no laboral como las jubilaciones. A su vez, debe establecerse cuál es la unidad de análisis: pueden ser los hogares, toda la población o un subgrupo. Si se trata del ingreso total personal, la unidad de análisis podrían ser los individuos que perciben algún tipo de ingresos; en cambio, si se

³ Si bien hacemos referencia a variables vinculadas con el ingreso, veremos más adelante que también puede analizarse la distribución de otras variables, por ejemplo, vinculadas con la riqueza y/o con el gasto.

estudia la distribución del ingreso laboral, esa unidad estaría constituida por las personas ocupadas. Como puede verse, estas definiciones están relacionadas entre sí.

Como en el caso de los indicadores laborales que se presentaron en el capítulo previo, la principal fuente de información utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Allí se publica información sobre la distribución del ingreso⁴ relativa a distintos conceptos de ingreso que son los más frecuentemente estudiados:

- **Ingreso total individual:** Es la suma de los ingresos percibidos por una persona de todas las fuentes relevadas, tanto laborales como no laborales.
- **Ingreso de la ocupación principal:** Es el ingreso proveniente de la ocupación principal de una persona ocupada (es decir, aquella a la que dedica más horas), cualquiera sea su categoría ocupacional (patrón, trabajador por cuenta propia o asalariado).
- **Ingreso total familiar:** Es la suma de los ingresos individuales de todas las personas que integran un hogar e incluye también ingresos del hogar no atribuibles a una persona en particular.
- **Ingreso per cápita familiar:** Es el ingreso total familiar dividido por la cantidad de miembros del hogar.

Para estos conceptos de ingreso, las posibles unidades de análisis son la población total que percibe ingresos, la población ocupada y los hogares.

Más allá de las publicaciones que hace la EPH, a partir del uso de la base de microdatos⁵, podrían plantearse recortes más específicos como, por ejemplo, estudiar la distribución de los salarios solo entre los asalariados registrados o “protegidos”. También pueden analizarse ingresos no laborales, tales como las jubilaciones y las pensiones, o las transferencias a los hogares, como las que realizan algunos programas sociales.

Otro tipo de ingresos son los provenientes de rentas de la propiedad (ganancias, rentas, alquileres, etc.), pero ha sido estudiado que existe una elevada subdeclaración de este tipo de ingresos y que, en general, es mayor la subdeclaración en los casos de ingresos altos⁶. Por lo tanto, cuando se analiza la desigualdad recurriendo a la EPH, como fuente de información (que es la principal fuente de información sobre ingresos familiares en Argentina), debe tenerse presente que no se está considerando a los más “ricos” ni los mayores ingresos en esta distribución.

Un estudio a partir de otras fuentes de información podría analizar otras variables. Así, por ejemplo, puede estudiarse la distribución del gasto de los hogares a partir de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares y podría analizarse la desigualdad que existe en la distribución de la riqueza o patrimonio, si se contase con información sobre las declaraciones impositivas que realizan los contribuyentes⁷. El uso de información impositiva abre también la posibilidad de estudiar la participación de la población más rica de un país (el 1%, el 0,1%) sobre los ingresos, complemen-

4 Puede consultarse en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-60>.

5 Se denomina “microdatos” la base de datos que cuenta con la información detallada que incluye cada una de las respuestas de individuos y hogares a esta encuesta.

6 Roca y Pena (2001), Gómez Sabaini y Rossignolo (2014) y Sánchez, Pacífico y Kennedy (2016) han estudiado empíricamente la cuestión de la subdeclaración de ingresos en la EPH.

7 El Instituto de Investigaciones del Credit Suisse recopila información sobre la distribución de la riqueza a nivel mundial, contando con información de mejor calidad para los países de ingresos altos, que son los que concentran la mayor parte de esa riqueza (Credit Suisse, 2020). En función de esa información y de datos de la revista *Forbes* (que presenta las principales fortunas mundiales), Oxfam, una confederación de asociaciones no gubernamentales contra la pobreza, muestra que el 1% de las personas más ricas concentra el 60% de la riqueza mundial, y que esa proporción ha venido creciendo desde 2010. Estos milmillonarios poseen más riqueza que 4600 millones de personas tomadas en conjunto (Oxfam, 2015; 2019).

tando la información que surge de las encuestas a hogares pero que, como vimos, están afectadas por la subdeclaración⁸.

Una vez que hemos aclarado sobre qué variable analizaremos la distribución, podemos comenzar con algunas estadísticas descriptivas. Vamos a trabajar sobre un ejemplo: la distribución de los ingresos familiares entre los hogares en los 31 aglomerados urbanos de la EPH en el tercer trimestre de 2020. El siguiente cuadro está tomado directamente del informe técnico que publica el INDEC en su página⁹.

Cuadro 1. Hogares según escala de Ingreso total familiar. Total 31 aglomerados urbanos, 3.º trimestre de 2020.

Número de decil	Escala de ingreso (en \$)		Población				Ingreso total familiar (en \$)		
	Desde	Hasta	Hogares por decil	Porcentaje de hogares	Población por decil	Porcentaje de personas	Ingreso total por decil (miles)	Porcentaje del ingreso	Ingreso medio por decil
1	999	18.000	908.270	10,0	2.334.581	8,3	11.727.038	2,1	12.911
2	18.000	25.200	905.381	10,0	2.323.404	8,2	19.886.438	3,5	21.965
3	25.300	33.000	906.239	10,0	2.689.125	9,5	26.557.451	4,7	29.305
4	33.000	40.360	906.552	10,0	2.628.368	9,3	33.195.514	5,9	36.617
5	40.400	50.000	906.549	10,0	2.820.235	10,0	40.937.006	7,3	45.157
6	50.000	60.000	906.449	10,0	3.011.621	10,7	49.028.309	8,7	54.088
7	60.000	72.000	910.403	10,0	3.073.529	10,9	59.746.015	10,6	65.626
8	72.200	90.000	904.973	10,0	3.123.332	11,1	73.710.009	13,1	81.450
9	90.000	121.000	905.036	10,0	3.218.444	11,4	93.277.254	16,6	103.065
10	121.000	691.400	905.658	10,0	2.993.255	10,6	153.880.137	27,4	169.910
Hogares con ingresos ⁽¹⁾			9.065.510	98,6	28.215.894	100,0	561.945.170	100,0	61.987
Hogares sin ingresos			127.514	1,4	290.864				
Total de hogares			9.193.024	100,0	28.506.758				

(1) La suma del porcentaje de hogares por decil corresponde al total de hogares con ingresos.

Nota: los resultados del tercer trimestre de 2020 no incluyen el aglomerado Ushuaia-Río Grande. En consecuencia, este informe refleja resultados que representan el 99,4% de la población de los 31 aglomerados urbanos cubierta habitualmente por la EPH (ver “Acerca de la cobertura geográfica” en el Anexo Metodológico del presente informe).

Fuente: INDEC, Dirección de Encuesta de Hogares

Una estadística muy sencilla, aunque escasamente útil, es el **rango**: el intervalo entre el valor máximo y mínimo de ingreso. En el caso de nuestro ejemplo, sería la diferencia entre el ingreso familiar del hogar que menos ingreso tiene (\$ 999) y aquel que más tiene (\$ 691.400): \$ 690.401 es la diferencia que existe entre los hogares con situaciones extremas.

Si queremos mostrar algo más sobre la desigualdad en esa variable, podemos recurrir a los **cuantiles**, otra medida estadística. Para su construcción, deben ordenarse los casos de menor a mayor según su nivel de ingresos y dividirlos en grupos de igual tamaño. Podemos definir cuántos grupos queremos considerar, y así tendremos, por ejemplo, deciles, si definimos 10 grupos; quintiles, si definimos 5; o percentiles, si definimos 100. Si tomamos deciles, el decil 1 se corresponde con el 10% de los hogares de menores ingresos, y el decil 10, con el 10% de los hogares que tienen los ingresos más alto¹⁰.

⁸ En Jiménez y Rossignuolo (2019), se resumen los resultados de este tipo de estudios en América Latina y se focaliza sobre el caso argentino, utilizando datos provenientes de las declaraciones juradas del Impuesto a las Ganancias.

⁹ El informe técnico correspondiente está disponible aquí: https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ingresos_3trim20059C17EA4D.pdf

¹⁰ Estrictamente, los deciles son cada uno de los nueve valores que dividen en diez grupos los hogares previamente ordenados; pero frecuentemente se llaman también “deciles” esos diez grupos, y así utilizaremos el término de aquí en adelante.

El primer decil de hogares tenía, en el tercer trimestre de 2020, 908.207 hogares que comprendían 2.334.581 personas. Ese 10% del total de hogares concentraba solo el 2,1% de los ingresos familiares totales, con un ingreso familiar promedio de \$ 12.911 frente a un ingreso promedio de \$ 61.987 del conjunto de hogares con ingresos. El décimo decil, en cambio, concentraba el 27,4% del total de ingresos, con un ingreso promedio de \$ 169.910.

Tanto los ingresos promedio por cuantil como la consideración de la proporción del ingreso total que perciben son indicadores que sirven para describir el grado de desigualdad. También lo son las brechas entre ingresos promedio de distintos cuantiles. Las brechas se calculan como los cocientes entre los ingresos promedio de distintos cuantiles, en general, entre los extremos.

Así, por ejemplo, la brecha de ingresos entre el decil 10 y el 1 es 13,16, que surge de la división entre 169.910 (ingreso familiar promedio decil 10) y 12.911 (ingreso promedio decil 1). Esto significa que el ingreso familiar promedio del 10% de los hogares más ricos representa 13,16 veces el ingreso promedio del 10% de los hogares más pobres.

Estas brechas basadas en cocientes entre ingresos promedio heredan el mismo problema que presentan en general los promedios: son muy sensibles a los valores extremos. Por eso también se pueden calcular brechas sobre la base de la mediana¹¹ de los ingresos de los deciles, o pueden tomarse las brechas entre los deciles 9 y 2, por ejemplo, para no tomar ni los ingresos más altos ni los más bajos.

Todas las estadísticas previamente presentadas comparten un problema en común. Para la descripción del grado de desigualdad, se basan en algunos valores o medidas que resumen parte de la información, pero no consideran la totalidad de la información disponible. El **coeficiente de Gini**, una de las medidas más difundidas que se aplica al estudio de la desigualdad en los ingresos, suple precisamente esta falencia. En este indicador, cuanto más alto es su valor —dentro del rango entre 0 y 1—, mayor es la desigualdad. Pero vamos a adentrarnos en su cálculo para comprender cómo mide y considera la desigualdad.

Primeramente, es preciso presentar un concepto gráfico: la **curva de Lorenz**. Para su construcción, puede comenzarse por entender qué representan los ejes cartesianos en los que se grafica. En el de abscisas, se representan los porcentajes acumulados de hogares (la unidad de análisis según nuestro ejemplo) ordenados según su ingreso (de menor a mayor), mientras que, en el eje de ordenadas (vertical), se hace lo mismo con el porcentaje del ingreso familiar que acumula cada porcentaje de hogares. Así, en el eje X tendremos, por ejemplo, el primer 10% de hogares con menores ingresos, luego el 20% acumulado de hogares con menores ingresos, etc. En el eje Y se representará el porcentaje de la masa total de ingresos que apropia ese primer 10%, luego el total de ingresos que corresponde al primer 20%, etc. Es importante recordar que se trata de variables acumuladas, tanto en el caso de los hogares como en el de los ingresos.

La curva de Lorenz graficada sobre estos ejes se define matemáticamente como la proporción acumulada de los ingresos totales (Eje Y), que obtienen las proporciones acumuladas de la población (Eje X). Es decir, es una forma de graficar la distribución de los ingresos que observamos.

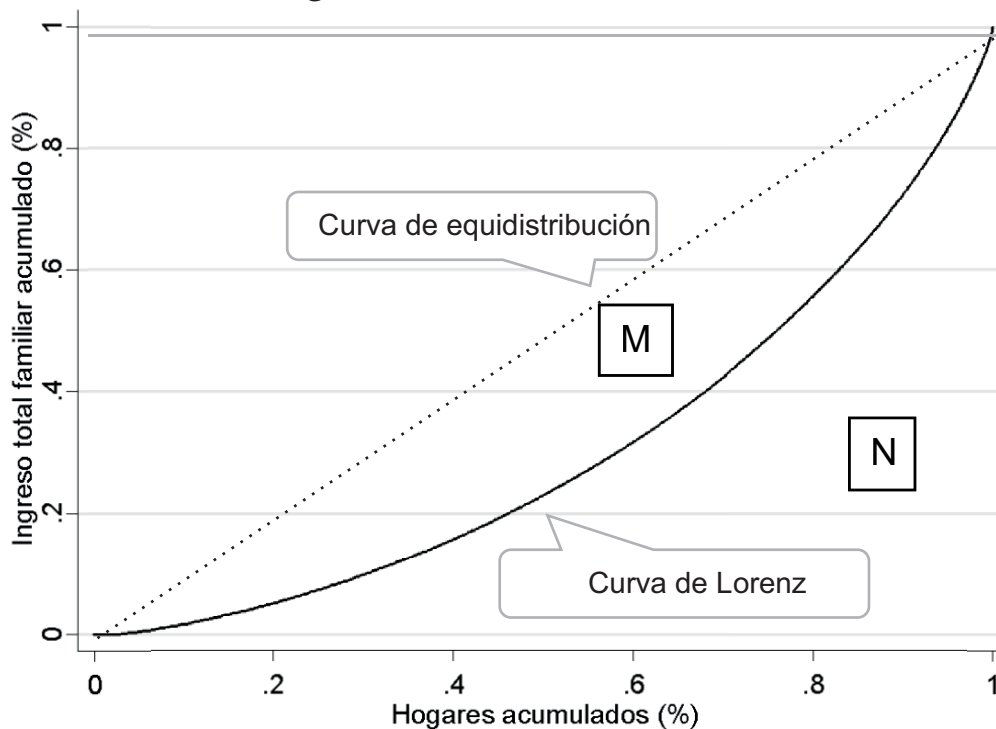
En el mismo plano se grafica una recta de 45°, denominada “de equidistribución”, que representa una distribución perfectamente equitativa. Es decir, una situación en la cual todos los hogares tie-

¹¹ Recordemos que la mediana es el valor de ingreso que deja por debajo el 50% de los casos con menores ingresos.

nen exactamente el mismo ingreso; así, el 10% acumulado de los hogares percibe el 10% acumulado de los ingresos totales, el 20% acumulado percibe el 20% acumulado, etc. El coeficiente de Gini es una forma de medir la diferencia entre la situación de equidistribución y la distribución de ingresos observada. Se obtiene como la razón entre el área que se encuentra entre la recta de equidistribución y la curva de Lorenz (M) y el área por debajo de la recta de equidistribución (M+N) (Gráfico 1).

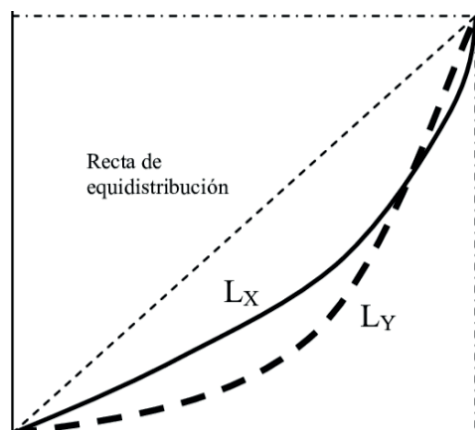
$$Gini = \frac{M}{M + N}$$

Gráfico N.º 1. Curva de Lorenz y curva de equidistribución del ingreso total familiar. Total 31 aglomerados urbanos, 3.º trimestre de 2020.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC.

Siempre que la curva de Lorenz se encuentra más alejada de la curva de equidistribución, ello se interpreta como un mayor grado de desigualdad. En aquellos casos en los cuales dos curvas de Lorenz —de diferentes países o momentos del tiempo, por ejemplo— se cruzan, resulta más difícil definir visualmente cuál de estas representa una situación de mayor desigualdad.



Además de la representación gráfica, el coeficiente de Gini (G) tiene su expresión en una fórmula matemática, que puede aplicarse a cualquier variable continua. Vamos a presentar esta fórmula para el caso de datos agrupados, que es, matemáticamente, el más sencillo. La aplicaremos en concreto a los datos agrupados en deciles presentados en el Cuadro 1:

$$G = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (P_i - Q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} P_i}$$

Se denomina “i” cada uno de los grupos del mismo tamaño en los cuales se agrupan los datos, que van desde 1 hasta n. p_i es la proporción de casos en cada uno de los grupos y P_i , con p mayúscula, es la proporción acumulada de casos para cada uno de los grupos. q_i minúscula es la proporción de la variable de ingreso para cada grupo, y Q_i mayúscula es la proporción de la variable ingreso acumulada hasta ese grupo¹².

En nuestro caso, se trata de 10 grupos de hogares (deciles), y p es la proporción de hogares en cada uno de esos grupos (equivale a la columna “Porcentaje de hogares” dividida por 100). Esa misma proporción, pero acumulada, es P: P1 es 0,10 (acumula el 10% de los hogares), P2 es 0,20 (20% de los hogares), y así sucesivamente.

q_i refiere, entonces, a la proporción de ingresos que corresponde a cada uno de esos 10 grupos; se corresponde con la columna “Porcentaje del ingreso” dividida por 100, mientras que Q_i se obtiene a partir de q_i haciendo la suma acumulada. Así, Q_1 es 0,021, Q_2 es 0,021+0,035=0,056, etc.

Cuadro 2. Ejemplo de cálculo del coeficiente de Gini con información de hogares según escala de Ingreso total familiar. Total 31 aglomerados urbanos. 3.º trimestre de 2020.

Deciles	Hogares por decil	Pi	Ingreso total por decil (miles)	qi	Pi	Qi	Pi - Qi
1	908,27	0,10	11.727.038	0,021	0,10	0,021	0,079
2	905,381	0,10	19.886.438	0,035	0,20	0,056	0,144
3	906,239	0,10	26.557.451	0,047	0,30	0,103	0,197
4	906,552	0,10	33.195.514	0,059	0,40	0,162	0,238
5	906,549	0,10	40.937.006	0,073	0,50	0,235	0,265
6	906,449	0,10	49.028.309	0,087	0,60	0,322	0,278
7	910,403	0,10	59.746.015	0,106	0,70	0,428	0,272
8	904,973	0,10	73.710.009	0,131	0,80	0,559	0,241
9	905,036	0,10	93.277.254	0,166	0,90	0,725	0,175
10	905,658	0,10	153.880.137	0,274	1,00	1,00	
Total	9.065.510	1,00	561.945.170	1,00			
Suma hasta decil 9					4,50		1,889

Para aplicar la fórmula, hay que sumar los términos $P_i - Q_i$ para cada uno de los deciles, lo que implica ir comparando la proporción acumulada de hogares con la proporción acumulada de ingresos. Cuanto mayor sea el nivel de desigualdad, mayores serán esas diferencias que se van computando. Solo tiene sentido hacer la sumatoria hasta el noveno decil (n-1). ¿Por qué? Para n, necesariamente, esa diferencia es 0, por lo cual sumarla no tiene sentido.

¹² Ver más detalles en Cortés y Rubalcava (1987).

En el denominador, se incluye la sumatoria de P_i también hasta el noveno decil (dado que el acumulado del décimo decil es todo el ingreso, es decir, es igual a uno y, por lo tanto, no tendría sentido sumarlo). Dado que la suma de P_i es el valor máximo que podría tomar el denominador en el caso de máxima desigualdad (si todo el ingreso lo tuviese el último decil y los otros nueve tuviesen ingresos cero), es una forma de normalizar el coeficiente de Gini, para que su resultado máximo sea 1.

$$G = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (P_i - Q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} P_i} = \frac{1,889}{4,5} = 0,420$$

Como resultado, obtenemos que el Gini que mide la desigualdad en el ingreso total familiar de los hogares en el tercer trimestre de 2020 es 0,420.

Vale aclarar que este coeficiente no refleja la totalidad de la desigualdad de ingresos que se verificó en ese trimestre, ya que partimos de tomar datos agrupados en deciles; por lo tanto, no pudimos medir ni incorporar al cálculo del Gini la desigualdad entre los hogares de cada decil. Por este mismo motivo, el valor del coeficiente de Gini que se calcule será diferente según la cantidad de grupos que se consideren. Necesariamente, tendrá un valor mayor si el cálculo se hace con datos agrupados en deciles que, si se consideran, por ejemplo, quintiles.

Existe otra fórmula del coeficiente de Gini que se aplica directamente sobre variables continuas (no agrupadas) y que es la más utilizada. Su cálculo es más complejo, por lo que se recurre a programas informáticos que realizan cálculos estadísticos.

Una forma habitual de expresar esta fórmula es:

$$G = 1 - \sum_{i=1}^n (2X_i - x_i)$$

La variable de ingreso la denominamos x , el ingreso de cada hogar es x_i , siempre ordenados de menor a mayor. En mayúscula, X es esa misma variable de ingreso acumulada hasta el caso i .

Este coeficiente se encuentra entre los más utilizados para la medición de la desigualdad en los ingresos. Tiene como una de sus ventajas que su construcción es relativamente de fácil comprensión y comunicación. Tiene, además, la ventaja de cumplir con varias de las que se consideran propiedades deseables para los indicadores de desigualdad¹³, aunque no con todas estas. Veamos primero cuáles son las **propiedades deseables**:

1. Independencia de escala

El indicador no debe cambiar ante transformaciones proporcionales de los ingresos. Por ejemplo, si expresamos la variable de ingresos en pesos o en miles de pesos (es un cambio en la unidad de medida), el resultado del indicador de desigualdad no debe modificarse.

2. Independencia del tamaño de la población

El indicador no debe cambiar si la población aumenta proporcionalmente para todos los niveles de ingresos. Esta propiedad permite que el indicador se pueda utilizar para comparar el grado de desigualdad en poblaciones de diferente tamaño.

¹³ Para más detalle sobre las fórmulas aplicadas y una discusión sobre las propiedades deseables de los indicadores de desigualdad, se puede consultar Atuesta Montes *et al.* (2018).

3. Independencia ante cambios en la posición

El indicador no debe cambiar si dos individuos (u hogares) intercambian su posición en la distribución. Ello implica que el valor del indicador depende únicamente de los ingresos y su distribución, y es invariante ante otras características de los individuos.

4. Principio débil de transferencias (Pigou-Dalton)

La distribución debe mejorar si un individuo (u hogar) de mayores ingresos realiza una transferencia a un individuo (u hogar) de menores ingresos.

5. Principio fuerte de transferencias (sensibilidad a las transferencias)

Considérense dos pares de individuos (u hogares) que entre sí están separados por la misma distancia de ingresos, pero se ubican en distintos lugares de la distribución de modo que el primer par es relativamente más rico que el segundo. Si, desde cada uno de los individuos de mayores ingresos de esos pares, se realiza una transferencia de igual magnitud hacia el de más bajos ingresos, el indicador de desigualdad debe disminuir según el principio de Pigou-Dalton ya presentado. El principio de sensibilidad a las transferencias requiere, además, que la disminución en el indicador de desigualdad sea mayor en el caso de la transferencia que se da entre el par de individuos más pobres, ya que en ese caso quien se beneficia tiene, relativamente, menores ingresos.

6. Descomposición aditiva

El indicador de desigualdad se puede descomponer por grupos de población de forma aditiva. En ese caso, la desigualdad del ingreso en una población debe ser igual a la suma de la desigualdad entre los grupos más la desigualdad al interior de los grupos que la conforman.

7. Rango

Es deseable que el índice tome valores entre 0 (perfecta igualdad) y 1 (máxima desigualdad).

Dentro de este listado, las dos últimas propiedades no son esenciales, aunque sí resultan prácticas para el análisis e interpretación del indicador de desigualdad.

El coeficiente de Gini cumple con las propiedades de independencia de escala, independencia del tamaño de la población e independencia de cambios en la posición (propiedades 1 a 3) y su rango, como sabemos, va entre 0 y 1 (propiedad 7). Además, cumple con el principio de Pigou-Dalton (propiedad 4), es decir que cualquier transferencia de ingresos desde un individuo con mayores ingresos que otro con menores ingresos se ve reflejada en una caída del valor del Gini.

Sin embargo, no cumple con la propiedad de sensibilidad a las transferencias (propiedad 5), ya que el grado en que una transferencia incide en el indicador depende de la distancia que los individuos (u hogares) que participan en dicha transferencia tengan en el ranking de ingresos, pero no de su brecha. Por ello mismo, ante el caso de dos curvas de Lorenz que se cruzan, como se presentó anteriormente, el coeficiente de Gini podría arrojar el mismo valor, siempre y cuando la superficie comprendida entre cada una de dichas curvas y la situación de equidistribución sea equivalente. En otras palabras, mediría como grados de desigualdad idénticas situaciones que con otros indicadores podrían evaluarse como diferentes, en tanto la proporción de ingresos que apropian los individuos u hogares de menores ingresos no es la misma.

Finalmente, el coeficiente de Gini tampoco cumple con la propiedad de descomposición aditiva (propiedad 6) que, como veremos, sí cumplen otros indicadores y que resulta útil para avanzar en el análisis de la desigualdad, más allá de su cuantificación.

4. Otros indicadores sintéticos de desigualdad. El Índice de Theil

Además del coeficiente de Gini, hay otros indicadores que se usan para la medición del grado de desigualdad de la distribución de los ingresos. Algunos de estos, como el de Atkinson y el de Dalton, se basan en funciones de bienestar social que recurren a la modelización de la utilidad.

La interpretación del índice de Atkinson consiste en identificar el porcentaje del ingreso total que sería necesario para alcanzar el mismo nivel de utilidad observado dada la distribución actual, si el ingreso se distribuyera de manera equitativa. En cambio, la interpretación del índice de Dalton es la pérdida de bienestar que se produce por la distribución inequitativa de los ingresos. Una de las críticas que enfrentan estos indicadores es, justamente, la arbitrariedad de la función de utilidad en la que se basan y las restricciones que deben imponerse a esas funciones para que los índices cumplan con las condiciones deseables.

Otro indicador que es usado frecuentemente es el índice de Theil, que forma parte de una familia de indicadores que se derivan del llamado “Índice Generalizado de Entropía” (IGE). Se trata de índices que se basan en la teoría de la información, en cuyo marco la entropía se define de la siguiente manera: dada una variable aleatoria que puede asumir los valores x_1, x_2, \dots, x_n con probabilidad p_1, p_2, \dots, p_n , mientras menor sea la probabilidad de seleccionar un valor x_i en una selección aleatoria, mayor será la relevancia de esa selección. En el caso de los índices de desigualdad, ello se traduce en que esta familia de indicadores, desde su construcción, da mayor importancia a los hogares o individuos cuyo ingreso representa una proporción menor del total, es decir, a los ingresos que son relativamente más bajos. La existencia de hogares o individuos con ingresos extremadamente bajos en relación con el conjunto tiende a potenciar el nivel de desigualdad medido.

Así, el Índice de Theil se define como la diferencia de entropía que se genera por la diferencia entre la situación de igualdad perfecta y la distribución empírica observada.

El IGE se define como:

$$IGE(\alpha) = \frac{1}{\alpha^2 - \alpha} \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{\bar{x}} \right)^\alpha - 1 \right]$$

y_i es el ingreso de cada hogar o individuo, es el ingreso promedio y x es el parámetro de aversión a la desigualdad: mientras mayor sea α , más importancia se les da a los ingresos que se encuentran alejados del promedio. El Índice de Theil es el IGE cuando α toma valor 1 y les otorga mayor peso a los hogares cuyos ingresos se encuentran más lejos de la media en comparación con el Gini.

$$IGE(1) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{\bar{x}} \right) \log \frac{x_i}{\bar{x}}$$

Al igual que otros índices que miden desigualdad, el de Theil toma valores entre 0 y 1, y puede decirse que la desigualdad es mayor a medida que crece ese valor. Pero es importante aclarar que distintos índices no son comparables entre sí. No es posible, por ejemplo, comparar el valor que arroja el coeficiente de Gini con el del Índice de Theil.

Una de las características de los índices de entropía (y en particular del Índice de Theil) que los hace particularmente atractivos, es que, además de cumplir con el axioma fuerte de transferencias (propiedad 5), cumple con el principio de descomposición aditiva (propiedad 6), de manera que su valor es igual a la suma de la desigualdad entre diferentes grupos y la desigualdad al interior de cada grupo (Medina, 2001).

Específicamente, el valor total del índice resulta de una suma de la desigualdad que existe entre grupos en los que se divide a la población (por ejemplo, regiones, grupos étnicos, género, tipos de perceptores de ingreso) denominada “intergrupala” y de la desigualdad que existe al interior de esos grupos: intragrupal. Cuanto mayor es la desigualdad intragrupal, mayor es la importancia que la dimensión considerada tiene en la explicación de la desigualdad.

En el siguiente ejemplo, vemos cómo la desigualdad del ingreso total familiar de los hogares de los 31 aglomerados urbanos en el 3.º trimestre de 2020 medida a través del Índice de Theil puede descomponerse en forma aditiva en la desigualdad que se observa entre las diferentes regiones geográficas y la desigualdad al interior de cada una de las regiones en las que se agrupan los aglomerados. La desigualdad total (asociada a un Theil de 0,246) resulta de la suma entre las desigualdades intragrupal (0,243) y la desigualdad intergrupala (0,003). Es decir que la desigualdad intragrupal —la que existe al interior de cada una de las regiones— explica prácticamente la totalidad de la desigualdad en el ingreso total familiar y, en cambio, la desigualdad intergrupala (entre regiones) da cuenta de una porción menor de dicha desigualdad. En este caso, puede concluirse que la región no tiene gran importancia en la explicación de la desigualdad en el Ingreso Total Familiar (ITF).

Cuadro 3. Distribución del Ingreso Total Familiar según región (hogares). Descomposición del índice de Theil en Desigualdad intragrupal y entre intergrupala.
3.º trimestre de 2020. Total 31 aglomerados urbanos.

Región	Theil - IGE(1)
Gran Buenos Aires	0,263
NOA	0,213
NEA	0,219
Cuyo	0,192
Pampeana	0,226
Patagonia	0,225
Total	0,246
Intragrupala	0,243
Intergrupala	0,003

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC

5. Contribución de las fuentes de ingreso a la desigualdad

Presentamos hasta aquí algunos de los indicadores más utilizados para medir el grado de desigualdad en la distribución del ingreso, en particular, el coeficiente de Gini. En este apartado, veremos algunas formas de aplicar el coeficiente de Gini para no solo medir la desigualdad, sino avanzar en su interpretación. Si bien, como vimos, el coeficiente de Gini no puede descomponerse de forma aditiva entre los grupos que conforman la población bajo análisis según alguna característica (por

ejemplo, género, nivel educativo, región de residencia), al analizar la distribución del ingreso total personal, o del ingreso total familiar, es posible utilizar el índice de Gini para evaluar la contribución de cada fuente o tipo de ingreso a la desigualdad total.

Los ingresos de los hogares, por ejemplo, resultan de la suma de remuneraciones del trabajo asalariado y/o independiente, de ingresos de capital, de jubilaciones y pensiones, de transferencias desde Gobierno o desde otros hogares. Puede, entonces, analizarse la contribución de cada una de estas fuentes a la desigualdad del ingreso total de los hogares.

Para ello hay que considerar que la importancia de cada fuente de ingreso en la explicación del coeficiente de Gini total depende de lo siguiente:

- La proporción que esa fuente represente sobre el ingreso total.
- El valor del coeficiente de Gini para los ingresos de esa fuente.
- La correlación entre el Gini de esa fuente de ingresos y el Gini del ingreso total.

Basándonos en los datos que venimos usando como ejemplo, en el Cuadro 4, se muestran el peso que tienen en el ingreso total de los hogares los ingresos provenientes de diferentes fuentes (laborales, jubilaciones y pensiones, transferencias, rentas de la propiedad y otros), el coeficiente de Gini correspondiente a cada una de estas fuentes y la correlación del Gini de cada fuente con el correspondiente al Ingreso Total Familiar. Por ejemplo, los ingresos laborales representan en promedio el 68,6% de los ingresos familiares, el coeficiente de Gini correspondiente a esa fuente es 0,585 (considerando tanto hogares que perciben ingresos por esa fuente como aquellos que no tienen ingresos laborales) y su Gini tiene una alta correlación positiva con el Gini del ingreso total.

El Gini del ingreso total puede descomponerse como la suma del producto de esos tres conceptos para cada una de las fuentes de ingreso, y así se obtiene la contribución de cada fuente al Gini total. En el ejemplo vemos que la fuente que más contribuye a la explicación del nivel del Gini es la fuente laboral (86,1%), que tiene un peso elevado en el ingreso total y una alta correlación con el Gini global. Le siguen las jubilaciones y pensiones tanto en peso (21,7%) como en importancia en la explicación del Gini (14,0%). Las transferencias (por ejemplo, las provenientes de programas sociales) tienen un efecto igualador, de manera que su contribución tiene signo negativo.

Cuadro 4. Descomposición del coeficiente de Gini del ingreso total familiar según fuente de ingresos. Total 31 aglomerados urbanos, 3.º trimestre de 2020.

Fuentes	Participación en el ingreso total	Gini de la fuente	Correlación con el Gini total	Contribución absoluta al Gini total	Contribución relativa al Gini total
	(1)	(2)	(3)	(1) * (2) * (3)	
Laborales	68,6%	0,585	0,85	0,340	86,1%
Jubilaciones y pensiones	21,7%	0,783	0,32	0,055	14,0%
Transferencias	6,3%	0,793	-0,15	-0,008	1,9% -
Rentas	3,2%	0,936	0,26	0,008	2,0%
Otros ingresos	0,2%	0,988	-0,18	-0,000	0,1% -
Ingreso total familiar	100,0%	0,395	1,00	0,395	100,0%

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC.

Nota: los cálculos se realizaron utilizando el procesamiento desarrollado por López-Feldman (2006).

Cuando queremos analizar cambios en la desigualdad a través del tiempo, no solo tenemos que considerar los cambios en la distribución de los ingresos provenientes de distintas fuentes, sino que también es importante identificar los cambios en la distribución de los perceptores de esas fuentes entre los hogares (es decir, quiénes cobran ingresos provenientes de fuentes de diferente tipo). Por ejemplo, si aumenta la cantidad de personas que perciben ingresos por jubilaciones y pensiones en los hogares que tienen en general ingresos más bajos, es probable que observemos una reducción de la desigualdad de los ingresos familiares, incluso cuando el Gini de las jubilaciones no se modifique. Otro ejemplo puede ser el efecto de una variación en el nivel de desempleo. Si se incrementa la cantidad de desocupados (personas que pierden sus ingresos laborales), los ingresos familiares se volverán más desiguales, aunque no cambie el grado de desigualdad en la distribución de los ingresos laborales de quienes permanecen ocupados. Si los desocupados aumentasen más entre los hogares que están en peor situación relativa, el efecto desigualador será aun mayor. En el caso particular de los ingresos laborales, también es importante considerar que la distribución de los ingresos de la ocupación va a depender de la distribución de los ingresos horarios y de la distribución de las horas trabajadas (Altimir y Beccaria, 2001). Es decir, a la hora de explicar los cambios en la desigualdad de los ingresos, debemos tener en cuenta múltiples factores que involucran tanto cambios en los niveles de las diferentes fuentes de ingresos como la posición que ocupan quienes reciben esos ingresos en la distribución.

Para ejemplificar, podemos tomar la variación del coeficiente de Gini entre el 2.º trimestre de 2019 y el mismo período de 2020. Este último trimestre coincide con la etapa de mayor impacto socioeconómico de la pandemia del Covid-19, dado que fue cuando se verificó la aplicación más amplia de las medidas sanitarias que implicaron el freno a muchas actividades económicas.

Cuadro 5. Cambio en el coeficiente de Gini para diferentes unidades de análisis y definiciones de ingresos entre el 2.º trimestre de 2019 y el 2.º trimestre de 2020. Total 31 aglomerados urbanos.

Unidad	Ingreso	Coeficiente de Gini		Cambio 2019-2020
		II-2019	II-2020	
Hogares	Per cápita familiar	0,449	0,473	0,024
Perceptores	Total	0,428	0,408	-0,020
Activos	Total	0,500	0,520	0,020
Ocupados	Laboral mensual	0,410	0,402	-0,008

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC

En el Cuadro 5 vemos cómo aumentó el coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar de los hogares (pasó de 0,449 a 0,473). Si queremos profundizar en la interpretación de este resultado a partir de lo que sucedió en los ingresos individuales, observamos lo siguiente:

- Si consideramos los ingresos de todas las personas que recibieron algún ingreso (perceptores de ingresos), vemos que la distribución mejoró (el Gini se redujo).
- Si, en cambio, tomamos a todas las personas económicamente activas (ocupadas y desocupadas) hayan cobrado o no ingresos, vemos que la distribución empeoró.
- Finalmente, al considerar únicamente los ingresos laborales de las personas ocupadas, encontramos que la distribución mejoró.

¿Cómo interpretamos estos resultados? Estamos viendo el efecto de la reducción en la cantidad de ocupados como consecuencia de la pandemia. Quienes conservaron sus ocupaciones no enfrentaron una mayor dispersión de ingresos, pero, entre las personas económicamente activas, una gran cantidad perdió sus empleos y —en consecuencia— sus ingresos, de manera que la distribución para ese grupo empeoró al aumentar la cantidad de personas con ingresos nulos o muy bajos. Este mismo efecto se traslada al cambio en la distribución de los ingresos de los hogares: así como se redujo la cantidad de personas ocupadas en algunos hogares, se redujeron los ingresos de algunas familias, lo cual redundó en una distribución más desigual. Cabe aclarar que, al no tratarse de una descomposición formal de los cambios en la distribución, este tipo de análisis sirve fundamentalmente para dar cuenta de la dirección de los cambios, pero no permite comparar la magnitud de esos cambios, debido a que los distintos coeficientes están calculados sobre poblaciones y variables distintas.

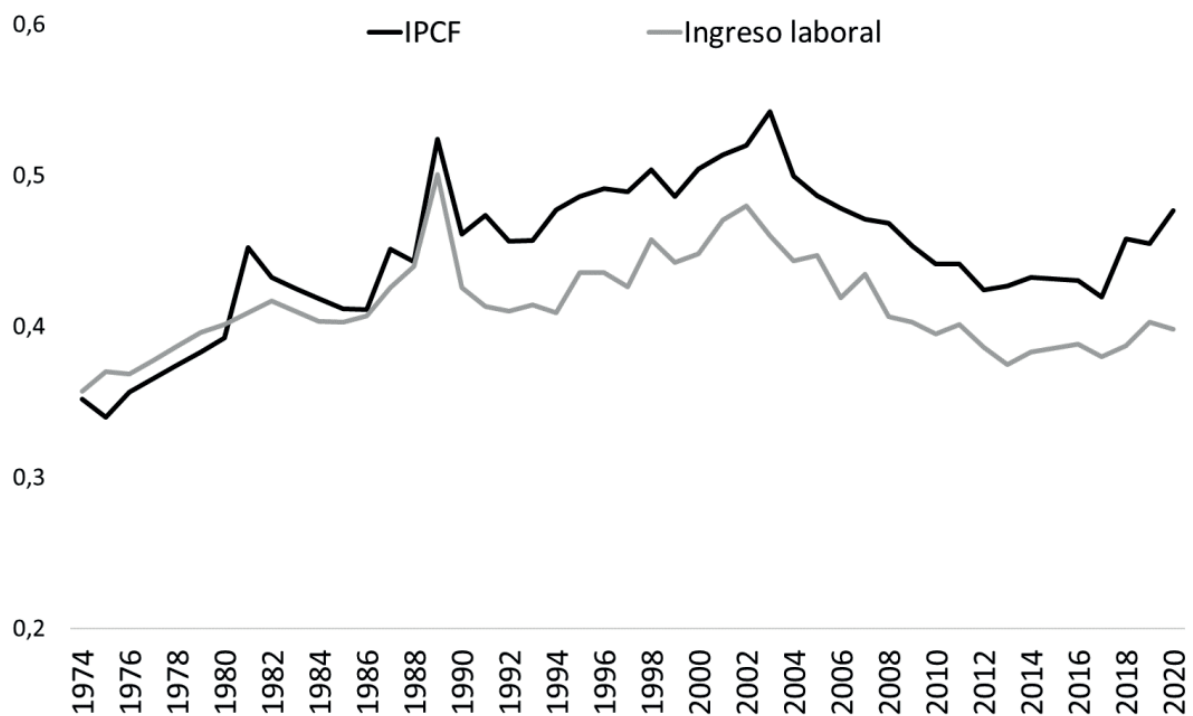
6. La evolución de la desigualdad de los ingresos en Argentina

Un rápido análisis de la evolución de la desigualdad en los ingresos familiares y personales en Argentina en las últimas décadas permite identificar claras tendencias en diferentes períodos. En el Gráfico 2, mostramos el coeficiente de Gini del Ingreso per cápita Familiar (IPCF) y del ingreso laboral total de las personas ocupadas desde 1974 hasta el año 2020 para el Gran Buenos Aires¹⁴. Puede allí apreciarse un largo período de incremento en la desigualdad desde la última dictadura cívico-militar hasta el estallido de la crisis de la convertibilidad en 2001-02. El coeficiente de Gini del IPCF, que era 0,352 en 1974, llegó a un máximo de 0,542 en 2003, mientras que el coeficiente correspondiente a los ingresos laborales aumentó desde 0,357 en 1974 hasta alcanzar un máximo de 0,480 en 2002. En este ascenso de la desigualdad, se observan momentos de picos en el coeficiente de Gini que coinciden con sucesivas crisis socioeconómicas: la crisis de 1981-82 durante la dictadura, la de la hiperinflación, la crisis final de la convertibilidad. Con posterioridad a estas crisis, la desigualdad disminuye, pero ubicándose en un “escalón” superior al nivel previo, a partir del cual vuelve a ascender.

Por otra parte, tras los máximos niveles en el coeficiente de Gini de 2002-03, existió una tendencia descendente que indica una menor desigualdad y que se sostuvo hasta 2017, año en el cual el Gini del IPCF fue 0,419 y el del ingreso laboral, 0,380. La crisis socioeconómica de 2018-19, asociada con la insostenibilidad de la deuda contraída por el gobierno de Macri, la devaluación de la moneda y la firma de un acuerdo con el FMI, volvió a provocar un aumento de la desigualdad. Finalmente, en 2020 (año en que se vivió el mayor impacto de la pandemia de Covid-19), se incrementó la desigualdad entre los hogares, pero no así entre los ingresos laborales de los ocupados.

¹⁴ La información de la EPH, fuente de información para estos cálculos, se encuentra disponible desde 1974, pero no para todos los aglomerados que actualmente se relevan. Por ello, con el fin de contar con una serie de largo plazo, se incluye solo el aglomerado Gran Buenos Aires, que concentra más de un tercio de la población del país. Cabe aclarar que el INDEC alertó sobre la baja confiabilidad de la información de esta encuesta para el período 2007-2015. Para más detalles, ver INDEC (2016).

Gráfico 2. Coeficiente de Gini del Ingreso per cápita familiar y del ingreso laboral individual. Gran Buenos Aires, 1974-2020.



Nota: ante la falta de información para los años 1977-79, 1983-84 y 2015, el coeficiente de Gini en estos casos fue intrapolado en función de los años anteriores y posteriores.

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC.

En lo que sigue, analizamos brevemente estas grandes tendencias según los períodos mencionados. El aumento de la desigualdad en los ingresos de los hogares entre mediados de la década de 1970 y la crisis de 2001-02 se asocia principalmente a los cambios en el mercado laboral y a la mayor inequidad en los ingresos laborales. Tanto en los años setenta como en los noventa se incrementó la desigualdad entre los ocupados, y se ensanchó la brecha entre quienes tenían distintos niveles de calificación (Beccaria y González, 2006; Altimir y Beccaria, 2001)¹⁵. Al inicio de la dictadura militar, en el marco de la severa represión contra los trabajadores y sus organizaciones sindicales, se dispuso el congelamiento de los salarios en un contexto de significativa inflación. El fuerte deterioro del poder adquisitivo de los ingresos laborales que se produjo en consecuencia afectó en mayor medida a los asalariados de menores calificaciones, mientras que los más calificados se vieron en cierta medida resguardados de este proceso por las estrategias de las empresas para retenerlos. A su vez, quienes eran trabajadores por cuenta propia, por tener cierta capacidad para fijar precios, vieron su ingreso relativamente preservado (Altimir y Beccaria, 2001).

En los años noventa, la propia existencia de un elevado nivel de desocupación empujó también en el sentido de incrementar las diferencias de ingresos laborales según nivel de calificación. En general, cuando existen niveles elevados de desocupación, los trabajadores tienen menos forta-

¹⁵ Durante la década de 1980, en cambio, el incremento en la desigualdad no había sido acompañado por una mayor dispersión entre los ingresos de los ocupados, al menos hasta 1987. En esos años, en cambio, la desigualdad entre los ingresos de los hogares aumentó fundamentalmente debido a que tanto el crecimiento de la desocupación como la reducción en la tasa de participación económica afectaron en mayor medida a los hogares de menores ingresos (Altimir y Beccaria, 2001).

leza en la defensa de su salario y se ven, en cambio, forzados a aceptar menores remuneraciones ante la amenaza de quedar desempleados. Los trabajadores menos calificados son quienes sufren esta presión en mayor medida, y por ello la desocupación suele darse juntamente con una mayor desigualdad salarial, tal como sucedió en esta década. En estos años, signados por las llamadas “reformas estructurales” y por la apreciación cambiaria (que redujeron la capacidad de la economía de generar puestos de trabajo y especialmente puestos de calidad), se incrementó, además, la desigualdad entre los ingresos de los hogares por la caída en la tasa de empleo y el consecuente aumento de la desocupación, más aún cuando “la paulatina pérdida de importancia de los puestos de trabajo de tiempo completo y de menor calidad se concentró entre los hogares de menos recursos” (Beccaria y González, 2006:118). Puede verse así un aumento en el coeficiente de Gini del IPCF superior al correspondiente a los ingresos laborales.

Con el estallido de la crisis de la convertibilidad, el nivel de inequidad entre los hogares llegó a niveles máximos desde que se tienen registros. En 2003, el coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar en el Gran Buenos Aires alcanzó un nivel de 0,542, mientras que, para los ingresos laborales, el máximo se verificó en 2002 y fue de 0,480. Desde entonces, se verificó un proceso sostenido de reducción de la desigualdad que, como se dijo, se extendió hasta 2017. En Fernández y González (2018), analizamos esta mejora en la distribución del ingreso entre 2003 y 2015, que ocurrió a la par que se recuperaban los ingresos familiares en términos reales y que fue especialmente intensa en los primeros años de este período. Se destaca que, en ese momento, la reducción de la inequidad en los ingresos familiares fue más fuerte que para los ingresos individuales, y que ello se vinculó con un aumento en la tasa de empleo que benefició especialmente a los miembros de los hogares de menores ingresos.

A su vez, la menor inequidad entre los ingresos laborales puede relacionarse con políticas que tendieron a impactar positivamente, en particular en los ingresos más bajos: los aumentos salariales por decreto y la elevación del salario mínimo, vital y móvil; también con la propia dinámica del mercado de trabajo, una vez que fue recuperándose el empleo y disminuyendo la desocupación, y con los efectos igualadores de la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva. Asimismo, la mejora en la calidad de las ocupaciones, en forma inversa a lo ocurrido en los años noventa, influyó favorablemente en la mejora de la distribución, ya que se concentró entre los trabajadores de menores ingresos.

Con relación a la menor desigualdad en los ingresos familiares, no puede dejar de señalarse el efecto positivo que tuvo la ampliación en la cobertura del sistema de seguridad social, que afectó en mayor medida a los hogares de menores ingresos, así como la mejora relativa de la jubilación mínima, que operó en el mismo sentido.

Para finalizar, puede hacerse una referencia a las tendencias más recientes. Los efectos de la crisis socioeconómica de 2018-19 se sintieron especialmente en el ingreso laboral, que perdió, en promedio, aproximadamente un 20% de su poder adquisitivo en esos años. La pérdida fue incluso mayor para los trabajadores de menores ingresos, de modo que se incrementó la desigualdad en los ingresos laborales. También, a nivel de los hogares, se verificó una importante caída en los ingresos reales, que fue mayor para los hogares de menores ingresos (Garriga y González, 2021).

En 2020, los cambios en el nivel del coeficiente de Gini se pueden vincular con el particular impacto de la epidemia de Covid-19 sobre la actividad económica y mercado laboral. Así, la desigualdad creció entre los hogares, ya que un número significativo de éstos perdió ingresos ante la

brutal caída en el empleo, que fue solo parcialmente compensada por las políticas públicas implementadas. En cambio, la desigualdad no se incrementó entre los ingresos laborales de quienes mantuvieron su ocupación, sino que, por el contrario, disminuyó. Ello da cuenta de que la caída en el empleo afectó especialmente a quienes tenían menores ingresos relativos.

7. A modo de cierre

En este capítulo presentamos una perspectiva para el análisis de la distribución del ingreso, que implica centrarse en el estudio de cómo se distribuyen los ingresos provenientes de diferentes fuentes entre las personas u hogares. Comenzamos presentando dos enfoques diferentes en materia de justicia social, que son relevantes a la hora de evaluar diferentes arreglos distributivos, así como para el diseño de políticas: el enfoque de igualdad de posiciones y el de igualdad de oportunidades. Resaltamos, además, que las desigualdades económicas y sociales pueden existir en múltiples dimensiones, entre las cuales el ingreso constituye una dimensión central, en la cual solemos concentrarnos en el estudio económico de la desigualdad.

Continuamos presentando los principales indicadores para la medición del grado de desigualdad en la distribución del ingreso, yendo de algunos más simples a otros más complejos. Destacamos la importancia de tener en claro cuál es la variable concreta sobre la cual se quiere medir su desigualdad y cuál es la unidad de análisis considerada. Mostramos la posibilidad de realizar un análisis descriptivo de la desigualdad en la distribución mediante el uso de cuantiles, como los deciles o quintiles, y el cálculo de brechas de ingreso. Vimos también el coeficiente de Gini, una medida resumen del grado de desigualdad, que considera —a diferencia de los indicadores previos— toda la información disponible sobre los ingresos de una población. En relación con este coeficiente, uno de los más utilizados para la medición de la desigualdad en los ingresos, explicamos su interpretación gráfica y su fórmula matemática. Presentamos sus ventajas y sus desventajas, centrándonos en el cumplimiento —o no— de las propiedades deseables de los indicadores de desigualdad. Mostramos, finalmente, algunos análisis que pueden llevarse a cabo para la interpretación del grado de desigualdad y sus cambios. Por un lado, a partir de la descomposición del coeficiente de Gini según las distintas fuentes de ingreso y, por otro, a partir de la identificación de los cambios en la desigualdad a través del tiempo según esas mismas fuentes.

Para cerrar el capítulo, incluimos una referencia a la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso en Argentina desde mediados de la década de 1970 hasta la actualidad. Destacamos las grandes tendencias que dividen este período, en particular, la creciente desigualdad en los ingresos familiares y laborales que se extendió hasta la crisis final del régimen de convertibilidad en 2001–2002 y la fuerte reversión posterior del grado de desigualdad, hasta que volvió a verificarse un empeoramiento distributivo desde 2017. Reseñamos, para los distintos períodos históricos analizados, las explicaciones que pueden darse para estas tendencias en función de bibliografía especializada, enfatizando el vínculo entre la desigualdad en los ingresos familiares y los cambios en el mercado laboral.

El análisis y debate sobre temas económicos tiene, crecientemente, una base empírica muy desarrollada. Indicadores de lo más diversos son utilizados, sin mucha explicación o justificación, para argumentar a favor de una u otra política, solución y propuesta.

Este manual apunta a resolver ese problema, presentando y explicando los indicadores más difundidos de análisis económico. Sin embargo, a diferencia de los manuales más tradicionales de la temática -dedicados exclusivamente al repaso de metodologías oficiales- intenta algo más ambicioso: formar a sus lectores en usuarios de la información estadística, lo que implica presentar información empírica de Argentina y discutir las bases conceptuales de los indicadores.

En esta publicación, producto de una iniciativa de CONUSUR, se recogen los aprendizajes de un equipo de docentes que hace más de dos décadas dictan la materia Cuentas Nacionales y está pensado para acompañar a los estudiantes de grado de materias afines a economía a introducirse en el mundo de los indicadores económicos.



Colaboratorio
Universitario
del Sur

Consorcio "Colaboratorio Universitario de Ciencias,
Artes, Tecnología, Innovación y Saberes del Sur"
infoconusur@gmail.com
Av. Santa Fé 1592 - 6° "L" | C.A.B.A. (C1060ABO) | Argentina