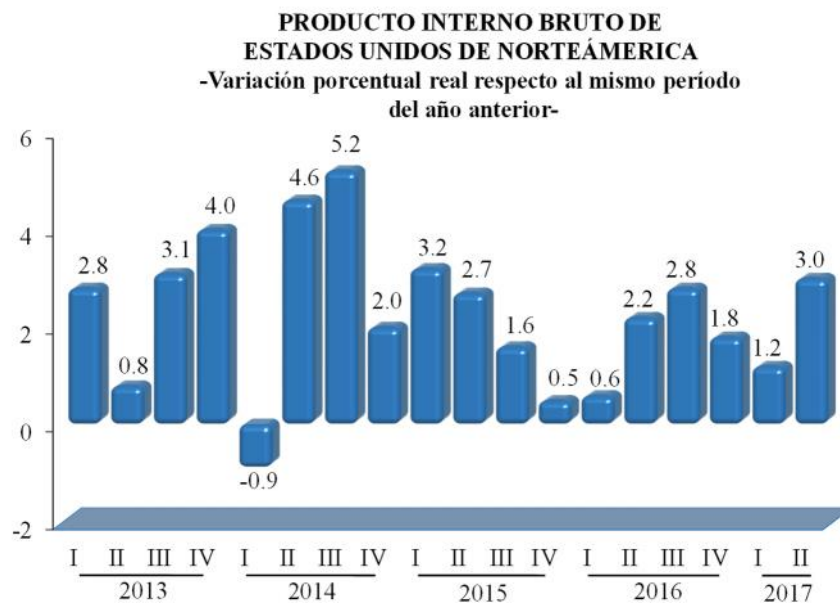

V. ECONOMÍA INTERNACIONAL

Economía de los Estados Unidos de Norteamérica

Producto Interno Bruto, avance de estimación para el segundo trimestre de 2017 (BEA)

El 30 de agosto de 2017, el Buró de Análisis Económico (*Bureau of Economic Analysis*, (BEA)) del Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica publicó la nueva estimación del Producto Interno Bruto (PIB) real, es decir, el valor de la producción de bienes y servicios producidos en territorio estadounidense menos el valor de los bienes y servicios utilizados en su producción, ajustado por la variación de precios, creció a una tasa anual¹ de 3.0% durante el segundo trimestre de 2017, acorde con el avance de la segunda estimación publicada por el BEA. Durante el primer trimestre del presente año, el PIB real observó un crecimiento de 1.2 por ciento.

¹ El Buró de Análisis Económico de Estados Unidos de Norteamérica advierte de que las estimaciones trimestrales se expresan a tasas anuales ajustadas estacionalmente, a menos que otra cosa sea especificada.



FUENTE: *Bureau of Economic Analysis.*

En el avance de estimación previa, el aumento del PIB real fue de 2.6%. Con esta segunda estimación para el segundo trimestre, el panorama general del crecimiento económico sigue siendo el mismo; Los aumentos en los gastos de consumo personal (GCP) y en inversión fija no residencial fueron mayores a lo estimado previamente. Estos incrementos fueron parcialmente compensados por una mayor disminución en el gasto del gobierno estatal y local.

El ingreso interno bruto (IIB) real, es decir, descontada la inflación, aumentó 2.9% durante el segundo trimestre, comparado con un aumento de 2.7% (dato revisado) observado en el primer de 2017. El promedio del PIB real y del IIB real, una medida complementaria de la actividad económica de estadounidense que iguala el PIB y el IIB, aumentó 3.0% durante el segundo trimestre, en comparación con un aumento de 2.0% en el primer trimestre del presente año.

El crecimiento del PIB real durante el segundo trimestre de 2017 reflejó contribuciones positivas del gasto de consumo personal (GCP), de la inversión fija no residencial, de las exportaciones, del gasto del gobierno federal y de la inversión privada en

inventarios; desempeños que fueron parcialmente compensados por una atonía en el comportamiento en la inversión fija residencial y del gasto de los gobiernos locales y estatales. Las importaciones, las cuales son consideradas como una sustracción en el cálculo del PIB, crecieron.

La aceleración del PIB real en el segundo trimestre reflejó principalmente el repunte de la inversión en inventarios privados y del gasto del gobierno federal, así como una aceleración en el GCP; dicho repunte fue parcialmente compensado por descensos observados en la inversión fija residencial, en el gasto del gobierno, tanto estatal como local, y en la pérdida de vigor de la actividad exportadora.

El PIB valuado en dólares corrientes aumentó, durante el segundo trimestre del presente año, 4.0%, equivalente a 189 mil millones de dólares, para ubicarse en un nivel de 19 billones 246 mil 700 millones de dólares. Durante los primeros tres meses del año 2017, el PIB aumentó 3.3%, o en 152 mil 200 millones de dólares.

El índice de precios de las compras internas brutas creció 0.8% en el transcurso del segundo trimestre de 2017, cifra muy inferior al aumento de 2.6% registrado en el trimestre anterior. El índice de precios del GCP aumentó 0.3% en el segundo trimestre de 2017; en el trimestre anterior, el aumento fue de 2.2%. Al excluir los precios de alimentos y de energéticos, el índice de precios del GCP aumentó 0.9%, en comparación con un aumento de 1.9% observado en el primer trimestre del presente año.

Fuente de información:

https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm?utm_source=CPRE-+GDP+8%2f30%2f17&utm_medium=email&utm_campaign=news_release&utm_content=GDP+-+8%2f30%2f2017+7%3a41%3a29+AM

<https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm>

Para tener acceso a información relacionada visite:

https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2017/gdp1q17_adv.htm

https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2017/pdf/gdp1q17_adv.pdf

Los aranceles de Trump aniquilarían estos trabajos en Estados Unidos de Norteamérica (Sentido Común)

El 29 de agosto de 2017, la revista electrónica Sentido Común informó que a Donald Trump le encantaría lo que está haciendo Arnold Kamler.

Una de las principales promesas de campaña del Presidente fue devolver los trabajos de manufactura a Estados Unidos de Norteamérica, y Kamler está tratando de resucitar una industria diezmada: las bicicletas fabricadas en Estados Unidos de Norteamérica.

Casi todos los cerca de 18 millones de bicicletas que se venden anualmente en Estados Unidos de Norteamérica provienen de China y Taiwán.

Este año, unos 130 trabajadores de la nueva fábrica de Kamler, con sede en Manning, Carolina del Sur, ensamblarán 350 mil bicicletas.

En tan sólo tres años desde que se abrió la fábrica de unos 18 mil 500 metros cuadrados, la empresa de *Kamler, Kent International*, se ha convertido en el mayor fabricante de bicicletas de Estados Unidos de Norteamérica con la marca *Bicycle Corporation of America*.

Trump ha amenazado repetidamente con imponer aranceles elevados a las importaciones de China y México. Una estrategia similar funcionó favorablemente para los prósperos similares europeos de Kamler: más de la mitad de los 20 millones de bicicletas vendidas en Europa el año pasado se fabricaron precisamente ahí; y los fabricantes de bicicletas europeos dicen que los fuertes aranceles protegen la industria y los empleos. Ensamblar todos esos marcos, engranajes y ruedas mantiene directamente a unos 45 mil trabajadores ocupados en talleres que van desde Portugal hasta Rumania, de acuerdo con estimaciones de la industria.

La experiencia de Kamler muestra por qué no será tan fácil en Estados Unidos de Nortamérica aplicar un gran impuesto a las importaciones.

La gran diferencia se remonta a la década de los ochenta, cuando China comenzó a inundar las tiendas occidentales con bicicletas baratas. Europa respondió imponiendo aranceles. Pero teniendo a los minoristas estadounidenses hambrientos de productos baratos, los fabricantes estadounidenses mudaron su producción al extranjero.

Así que Europa nunca perdió su industria doméstica de bicicletas. Estados Unidos de Norteamérica fue el país que la perdió.

La familia de Kamler ha estado en el negocio de las bicicletas por tres generaciones, el tiempo suficiente como para poder ver cómo se disparó el sector manufacturero de Estados Unidos de Norteamérica, que luego tambaleó y prácticamente desapareció. Inicialmente, la familia fungió en gran parte como intermediario, suministrando a las tiendas minoristas bicis hechas en Estados Unidos de Norteamérica o importadas.

En la década de los setenta se producían más de 15 millones de bicicletas en el país anualmente el mayor auge en la fabricación de bicicletas de Estados Unidos de Norteamérica. Más de un millón de éstas se construyeron en las fábricas de Chicago propiedad de *Schwinn Bicycles Inc.* “Las fábricas estaban trabajando a toda su capacidad o más allá de su capacidad”, dijo Jay Towley, consultor de la industria ex ejecutivo de Schwinn.

Schwinn apoyó los aranceles durante los años cincuenta y sesenta, luego cambió su posición en 1971, argumentando en contra de ellos durante las próximas tres décadas. El cambio de opinión de la empresa fue motivada por su decisión de trasladar la producción al extranjero, dijo Townley.

Dorel Industries, que adquirió la casa matriz de Schwinn en 2004, no respondió a las solicitudes de comentarios.

En 1979, Kent también comenzó a producir sus propias bicicletas en una fábrica de Nueva Jersey, pero no podía darse el lujo de competir con los productos hechos en China. En 1991, la empresa cerró su fábrica y siguió vendiendo importaciones. Esa sigue siendo aún la base de su negocio: Kamler espera importar 2.6 millones de unidades de China este año para los minoristas. Los ingresos totales de Kent llegarán a 230 millones de dólares este año, frente a los 215 millones de dólares en 2016, dijo.

Los fabricantes de bicicletas de Europa seguían avanzando, haciendo aproximadamente 12 millones de unidades anuales, cuando surgió la amenaza de China. Estos protestaron, sospechando que el gobierno chino estaba proporcionando subsidios como equipo barato o gratuito, energía y terrenos.

“Algunos de nuestros competidores en China ganan dinero por los subsidios”, dijo Moreno Fioravanti, Secretario General de la Asociación Europea de Fabricantes de Bicicletas. “Venden productos con pérdidas”.

Hace mucho que los países han aplicado aranceles a las importaciones, tanto para proteger las industrias nacionales como para recaudar fondos. Pero los fabricantes de bicicletas europeos querían más para luchar contra lo que consideraban prácticas comerciales desleales. Forzaron a la Comisión Europea a utilizar las normas de la Organización Mundial del Comercio para imponer lo que se conoce como aranceles antidumping, impuestos adicionales destinados a desalentar a los competidores extranjeros de inundar los mercados con productos que se venden a precios inferiores.

En 1991, la Comisión Europea investigó y encontró “una considerable subvaloración de precios” de los exportadores chinos que “tenía un impacto negativo importante” en los precios y las ventas de los productores europeos. Dos años más tarde, Europa

comenzó a cobrar un arancel *antidumping* adicional de 30.6% a las bicicletas importadas de China —además de las tarifas normales—, aumentándolo constantemente hasta el nivel actual de 48.5%.

Un escenario muy diferente se desarrolló en Estados Unidos de Norteamérica.

Los principales minoristas bloquearon los esfuerzos de los fabricantes de bicicletas para que los funcionarios estadounidenses impusieran derechos *antidumping*. Les gustaban las importaciones baratas que atraían a los clientes a sus puertas. Para 1998, 87% de las bicicletas vendidas en Estados Unidos eran importadas. Para 2000, fue de hasta 98% y se ha mantenido en torno a ese nivel, de acuerdo con cifras de la industria.

En la actualidad, los europeos pueden comprar un modelo para adulto de gama baja hecho en Asia que va desde aproximadamente 106 dólares, ligeramente inferior al equivalente europeo. En Estados Unidos de Norteamérica, versiones similares hechas en China van desde los 80, aproximadamente 25% menos de lo que cuestan en Europa.

Si el Presidente cumple su promesa de imponer un arancel general a todas las importaciones, Kamler dijo que eso socavaría su negocio, ya que será prohibitivamente caro abastecer su fábrica de Carolina del Sur.

Cada bicicleta hecha en la fábrica de Carolina del Sur de Kent tiene alrededor de 40 partes, todas importadas de Asia. En su búsqueda de proveedores nacionales, Kamler ha hablado con docenas de compañías con sede en Estados Unidos de Norteamérica, pero no ha encontrado ninguna con precios competitivos, incluso sin añadirle costos como el envío y el almacenamiento. Así que él bien podría terminar fabricando las piezas por sí mismo.

Fuente de información:

<http://www.sentidocomun.com.mx/articulo.phtml?id=46213>

Estados Unidos de Norteamérica, China y la trampa de la codependencia (PS)

El 28 de agosto de 2017, la organización *Project Syndicate* (PS) publicó el artículo “Estados Unidos de Norteamérica, China y la trampa de la codependencia” de Stephen S. Roach². A continuación se presenta el contenido.

Aparentemente en conflicto con el mundo, el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica, Donald Trump, una vez más planteó la posibilidad de una pelea comercial con China. El 14 de agosto, dio instrucciones al Representante de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica de comenzar a investigar el incumplimiento por parte de China de derechos de propiedad intelectual. Al enmarcar este esfuerzo en la Sección 301 de la Ley de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica de 1974, la administración Trump podría imponer aranceles elevados y generalizados a las importaciones chinas.

Difícilmente éste sea un hecho sin consecuencias. Si bien las acusaciones pueden estar perfectamente justificadas, como quedó documentado en el último “Informe del Representante de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica ante el Congreso sobre el Acatamiento a la Organización Mundial del Comercio (OMC) por parte de China”, una acción punitiva tendría serias consecuencias para las empresas y los consumidores norteamericanos. Nos guste o no, es un resultado inevitable de la relación de codependencia profundamente enquistada entre las dos economías más grandes del mundo.

En una relación humana codependiente, cuando una parte altera los términos de compromiso, la otra se siente desvalorizada e invariablemente responde del mismo

² Es economista estadounidense, ex presidente de Morgan Stanley Asia investigador del Instituto Jackson de Asuntos Globales de la Universidad de Yale y profesor en la Escuela de Administración de Yale. Autor de *Unbalanced: The Codependency of America y China*.

modo. Lo mismo puede esperarse de las economías y de sus líderes. Eso significa que, en un conflicto comercial, es importante pensar en la reciprocidad —específicamente, la respuesta de China ante una acción estadounidense—. En efecto, ese fue precisamente el argumento que ofreció el Ministerio de Comercio de China en su respuesta oficial a la jugada de Trump. China, prometió el Ministerio, “tomaría todas las medidas apropiadas para salvaguardar firmemente sus legítimos derechos”.

En medio de la bravuconería de las acusaciones que Estados Unidos de Norteamérica está blandiendo contra China, se le está prestando poca atención a las potenciales consecuencias de las represalias chinas. Existen tres consecuencias económicas que se destacan.

Primero, imponer aranceles a las importaciones de bienes y servicios chinos sería el equivalente funcional de un aumento impositivo a los consumidores norteamericanos. Los costos unitarios de la mano de obra de los productores chinos son menos de una quinta parte de los de otros proveedores extranjeros importantes de Estados Unidos de Norteamérica. Al desviar la demanda estadounidense del comercio chino, los costos de los productos importados sin duda aumentarían marcadamente. La posibilidad de precios más elevados de las importaciones y los potenciales efectos de derrame en la inflación subyacente afectarían a los trabajadores estadounidenses de clase media, que han enfrentado más de tres décadas de un estancamiento, particularmente difícil, del salario real.

Segundo, las acciones comerciales contra China podrían derivar en tasas de interés más elevadas en Estados Unidos de Norteamérica. Hoy en día, aproximadamente el 30% de todos los títulos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica está en manos de extranjeros. Los últimos datos oficiales revelaban que China poseía 1.15 billón de dólares estadounidenses en junio de 2017 un 19% de la tenencia total extranjera y apenas por encima del 1.09 billón de Japón.

En el caso de nuevos aranceles estadounidenses, parece razonable esperar que China responda reduciendo esas compras, reforzando una estrategia de diversificación de activos que se aleja de activos basados en dólares estadounidenses —estrategia que ha estado en marcha durante los últimos tres años—. En una era de déficit presupuestarios todavía importantes en Estados Unidos de Norteamérica —que probablemente sigan subiendo luego de los recortes impositivos y las iniciativas de gasto de la administración Trump—, la falta de demanda de bonos del Tesoro por parte del principal tenedor extranjero bien podría ejercer una presión alcista sobre los costos de endeudamiento.

Tercero, frente a un crecimiento todavía deprimido de la demanda doméstica en Estados Unidos de Norteamérica, las empresas norteamericanas necesitan depender más de la demanda externa. Sin embargo, la administración Trump parece prácticamente ajena a este componente del cálculo de crecimiento. Amenaza con sanciones comerciales no sólo contra China —el tercer mercado exportador más importante de Estados Unidos de Norteamérica y el de más rápido crecimiento—, sino también contra los socios del TLCAN Canadá y México (el primer y segundo mercado exportador más grande de Estados Unidos de Norteamérica, respectivamente). Como sugeriría la patología reactiva de la codependencia, no se puede esperar que ninguno de estos países acepte este tipo de medidas sin limitar el acceso de Estados Unidos de Norteamérica a sus mercados —una respuesta que podría minar seriamente la recuperación productiva, claramente central para la promesa del gobierno de Trump de “Hacer que Estados Unidos de Norteamérica vuelva a ser grande”.

Finalmente, el apalancamiento económico de China sobre Estados Unidos de Norteamérica es, en gran medida, el resultado de un bajo nivel de ahorro doméstico en Estados Unidos de Norteamérica. En el primer trimestre de 2017, la llamada tasa de ahorro nacional neto —el ahorro ajustado por depreciación combinado de empresas, hogares y el sector gubernamental— se mantuvo en apenas el 1.9% del ingreso nacional, muy por debajo del promedio de más largo plazo de 6.3% que prevaleció en

las últimas tres décadas del siglo XX. Frente a la falta de ahorro y la ansiedad por consumir y crecer, Estados Unidos de Norteamérica debe importar un excedente de ahorro del exterior para achicar la brecha, lo que lo obliga a tener enormes déficit de cuenta corriente y comerciales con países como China para atraer el capital externo.

Es pura argucia política acusar a China, a los socios de Estados Unidos de Norteamérica en el TLCAN o inclusive a Alemania de ser los culpables de una economía estadounidense caracterizada por la escasez de ahorro. Fomentar políticas que alienten a una economía a dilapidar sus ahorros y vivir más allá de sus recursos hace que los déficit comerciales sean un hecho como lo son las prácticas comerciales aparentemente injustas que pueden venir da la mano de este pacto faustiano por capital extranjero.

Estados Unidos de Norteamérica registró déficit comerciales con 101 países en 2016 —un desequilibrio externo multilateral arraigado en el problema crónico del ahorro doméstico nacional—. Este problema no se puede reparar en China. Irónicamente, frente a la probabilidad de que las políticas de la administración Trump conduzcan a mayores déficit presupuestarios que ejerzan una presión bajista adicional sobre el ahorro nacional, la necesidad de capital chino y de otros países en verdad se intensificará y la trampa de la codependencia no hará otra cosa que cerrarse más.

Estados Unidos de Norteamérica no tiene el as en la manga en su relación económica con China. La administración Trump en efecto puede ejercer presión sobre China y, en un sentido, pueden existir buenas razones para hacerlo. Pero se han ignorado cuestiones importantes respecto de las consecuencias de esta presión. Endurecer la postura con China ignorando a la vez esas consecuencias podría ser un error de proporciones épicas.

Fuente de información:

<https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-china-trade-war-by-stephen-s--roach-2017-08/spanish>

INDICADORES DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Concepto	2015	2016	2017					Sep ^{*/}
	Dic	Dic	Abr	May	Jun	Jul	Ago	
PIB (Variación %)	0.5	1.8	3.0					-
Producción Industrial	0.7	1.3	1.1	0.1	0.2	0.4	-0.9	-
Capacidad utilizada (%)	75.2	76.0	76.6	76.6	76.7	76.9	76.1	-
Precios Productor (INPP)	-0.1	0.2	0.5	0.1	0.1	-0.1	0.2	-
Precios al Consumidor (INPC)	-0.1	0.3	0.2	-0.1	0.0	0.1	0.4	-
Desempleo (millones de personas)	7 927	7 529	7 056	6 861	6 977	6 981	7 132	-
Tasa de desempleo	5.0	4.7	4.4	4.3	4.4	4.3	4.4	-
Tasa Prime	0.25	0.50	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Certificados del Tesoro a 30 días	0.16	0.28	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29
Balanza Comercial (mmdd)	-41.13	-44.61	-47.36	-46.39	-43.54	-43.69		-
Dow Jones (miles)	17.66	19.76	20.94	21.01	21.35	21.89	21.95	22.12
Paridad del dólar								-
Yen/dólar	121.31	114.49	113.76	112.14	111.02	112.19	111.32	111.98
Euro/dólar	0.91	0.94	0.93	0.91	0.89	0.87	0.86	0.85
Libra/dólar	0.71	0.82	0.81	0.78	0.78	0.79	0.78	0.77

*/ Cifras al día 12.

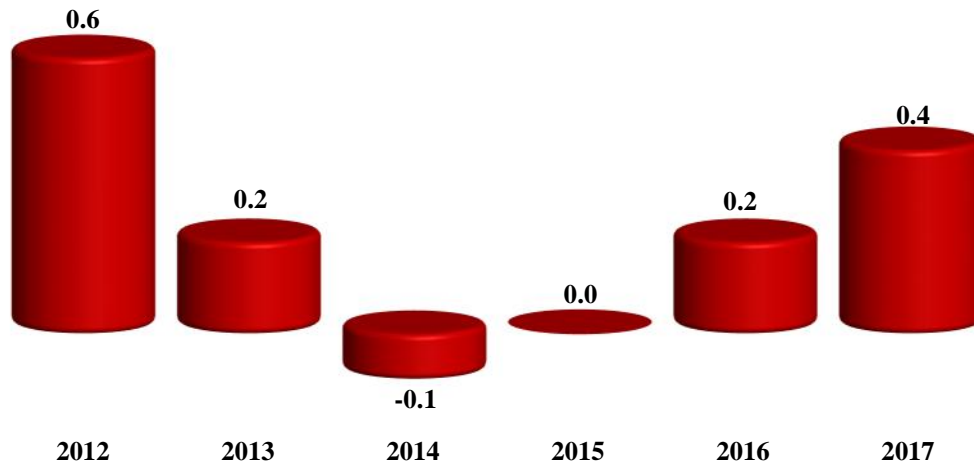
FUENTE: Fondo Monetario Internacional (FMI), Departamento de Comercio y Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica y Buró de Análisis Económico.

Evolución de los precios en Estados Unidos de Norteamérica (BLS)

Variación mensual del IPC

El 14 de septiembre de 2017, el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica (BLS) publicó el Índice de Precios al Consumidor con información estacionalmente ajustada correspondiente a agosto de 2017, que mostró una variación de 0.4%, superior en 0.2 puntos porcentuales comparada con la de igual mes de 2016 (0.2%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS ^{1/}
- Variación mensual, por ciento -
Agosto



^{1/} Con ajuste estacional.

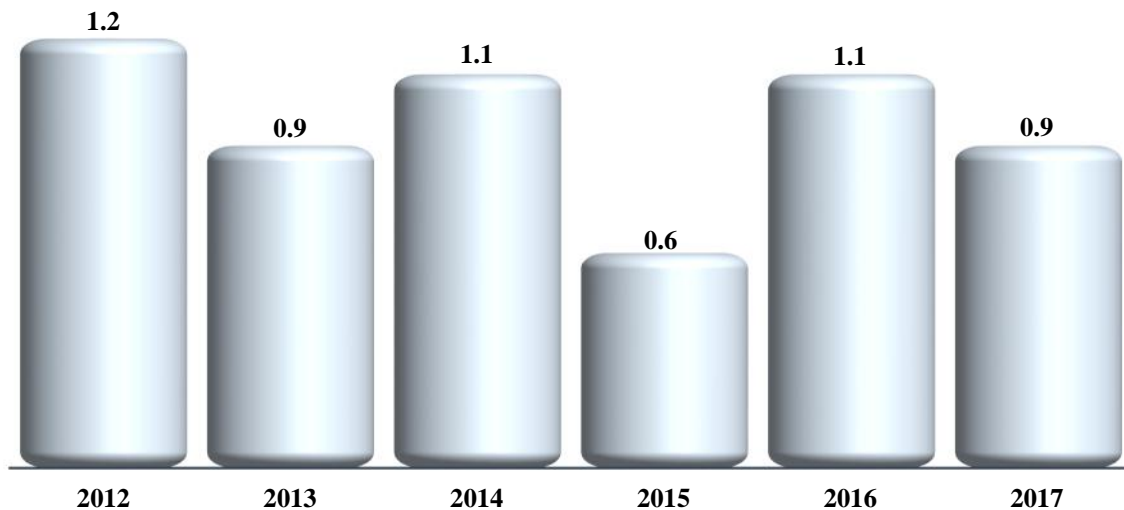
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron los incrementos de precios más importantes fueron: gasolina sin plomo regular (6.5%), gasolina sin plomo premium (5.9%) y gasolina sin plomo mediogrado (5.6%). En sentido inverso, los que presentaron los decrementos más sustanciales fueron: naranjas, incluyendo tangerinas (-5.2%), vestidos para mujer (-4.9%) y ropa exterior para mujer (-3.8%).

Variación acumulada del IPC

De enero a agosto de 2017, el Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, acumuló una variación de 0.9%, cifra menor en 0.2 puntos porcentuales a la de similar lapso de 2016 (1.1%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
PARA CONSUMIDORES URBANOS ^{1/}
- Variaciones acumuladas, por ciento -
Enero - agosto**



^{1/} Con ajuste estacional.

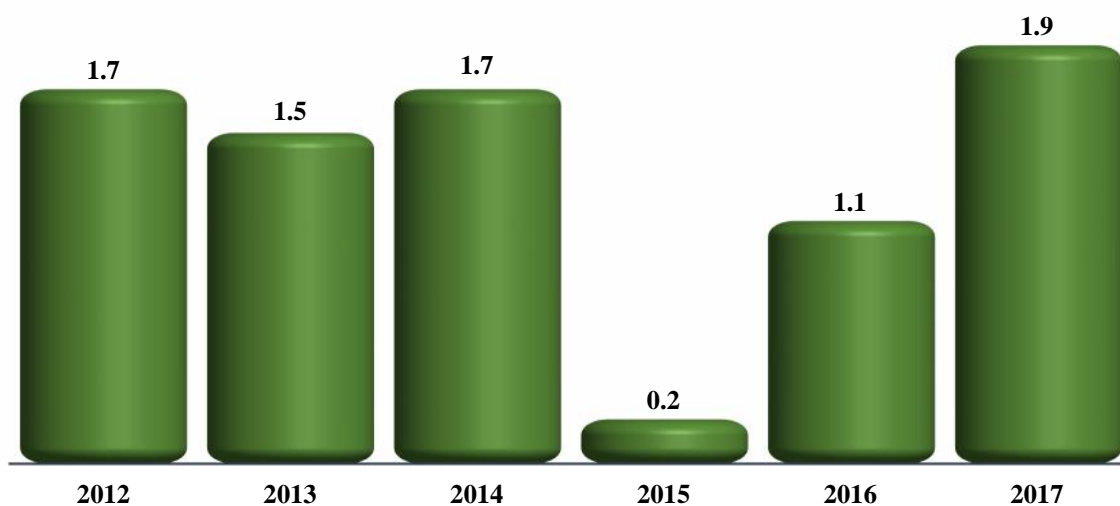
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las reducciones de precios más importantes se presentaron en juguetes, juegos, hobbies y equipo para juegos (-7.3%); equipo de audio (-7.1%); y trajes, chamarras y ropa para hombre (-5.1%). En sentido inverso, los que presentaron incrementos más sustanciales fueron: tocino y productos relacionados (13.8%); relojes (13.1%); y ropa exterior para mujer (11.4%).

Variación interanual del IPC

El Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional, registró en agosto de 2017, una variación interanual de 1.9%, mayor en 0.8 puntos porcentuales en contraste con la registrada en agosto de 2016 (1.1%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
PARA CONSUMIDORES URBANOS ^{1/}
- Variaciones interanuales, por ciento -
Agosto**



^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

De agosto de 2016 a agosto de 2017, el incremento del indicador, en comparación con el mismo período de 2016, se determina en gran medida por los mayores aumentos en los precios de los conceptos que se listan a continuación.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS
BIENES Y SERVICIOS CON LOS MAYORES INCREMENTOS
EN EL RITMO INFLACIONARIO ^{1/}
- Variaciones interanuales, por ciento -
Agosto**

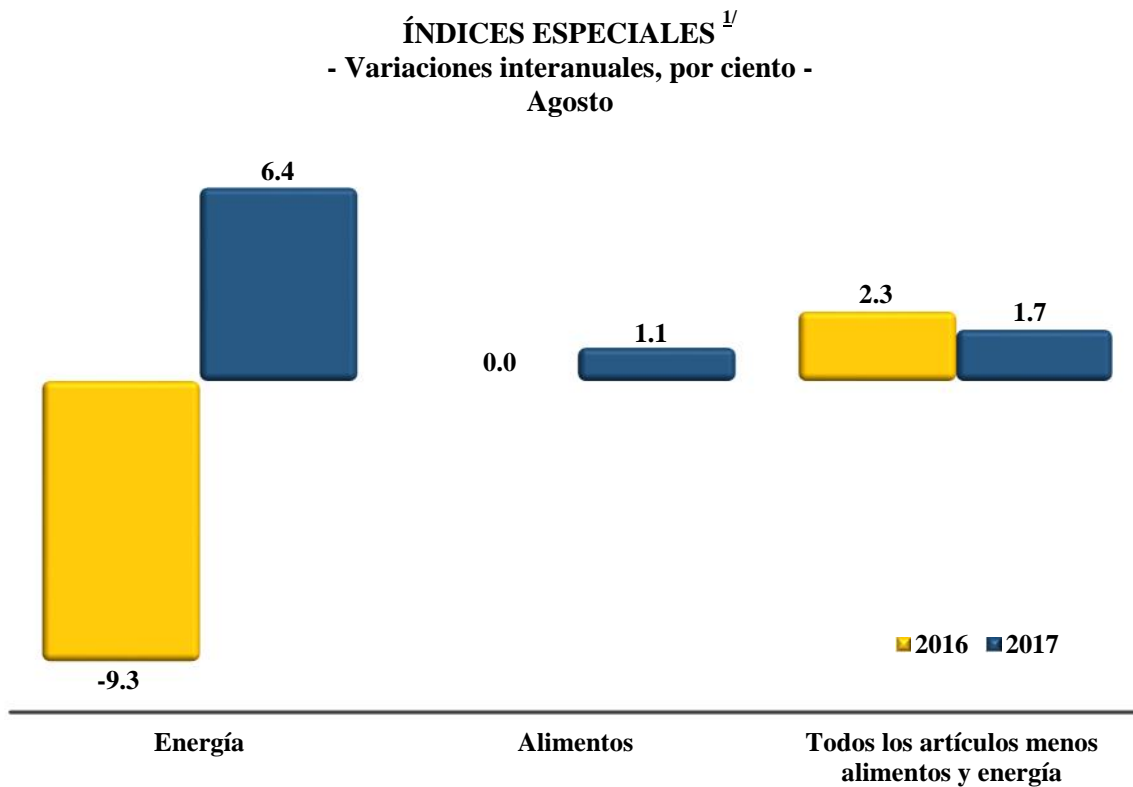
Concepto	2016	2017	Diferencia en puntos porcentuales
Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos	1.1	1.9	0.8
Huevo	-38.0	-3.7	34.3
Gasolina sin plomo regular	-18.5	10.5	29.0
Gasolina sin plomo mediogrado	-16.2	9.7	25.9
Gasolina sin plomo premium	-15.3	9.7	25.0
Aceite combustible	-12.8	9.4	22.2
Otros combustibles para motor	-12.9	9.0	21.9
Tocino y productos relacionados	1.4	12.5	11.1
Pantallas	-20.6	-9.7	10.9
Carne molida de res cruda	-8.8	1.9	10.7
Propano, keroseno y leña	-0.7	9.0	9.7

^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Evolución de los precios de los Índices Especiales

En agosto de 2017, el índice especial de energía presentó un incremento interanual de 6.4%, mayor en 15.7 puntos porcentuales en contraste con el registrado en agosto de 2016 (-9.3%); mientras tanto, el índice de alimentos se ubicó en 1.1 puntos porcentuales por encima del registrado el mismo período del año anterior, al pasar de 0.0 a 1.1%. En sentido opuesto, el índice de todos los artículos menos alimentos y energía (1.7%) resultó inferior en 0.6 puntos porcentuales en comparación con el 2.3% presentado el mismo período de 2016.



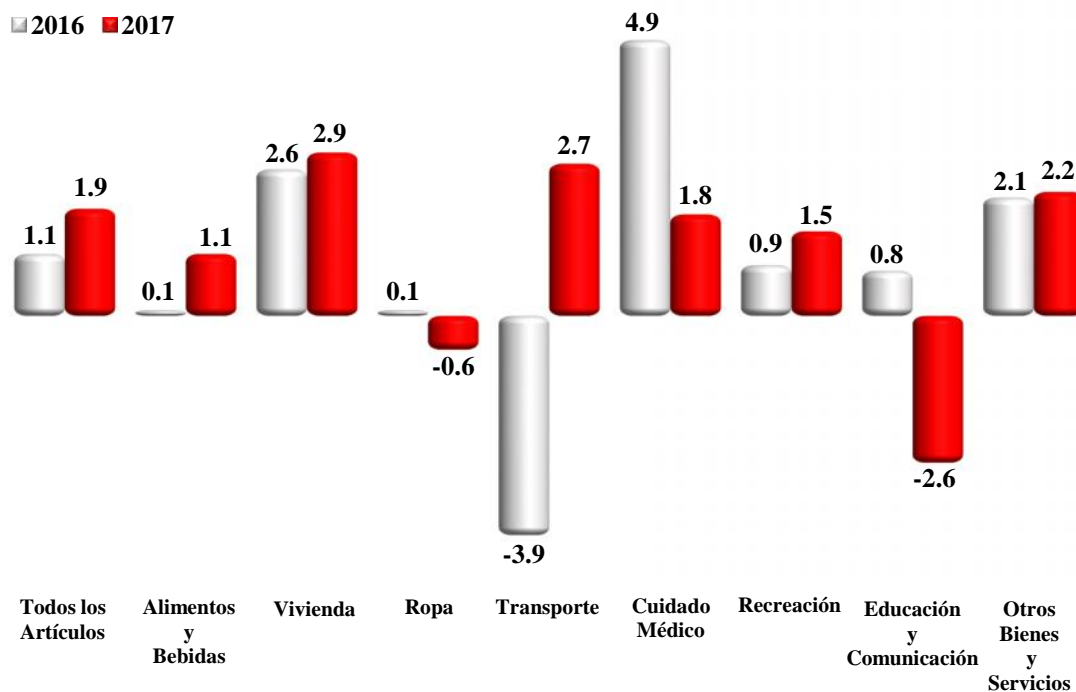
^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Comportamiento del Índice de Precios por rubro de gasto

En el período de agosto de 2016 a agosto de 2017, cinco de los ocho rubros que componen el gasto familiar presentaron variaciones de precios mayores que las de agosto de 2015 a agosto de 2016. Sobresalió el rubro de Transporte (2.7%), con un alza de 6.6 puntos porcentuales en balance con la observada en similar lapso de 2016 (-3.9%). En sentido inverso, el rubro de Educación y Comunicación (-2.6%) fue menor en 3.4 puntos porcentuales en contraste con la mostrada el mismo ciclo de 2016 (0.8%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS
POR RUBRO DE GASTO ^{1/}**
- Variaciones interanuales, por ciento -
Agosto



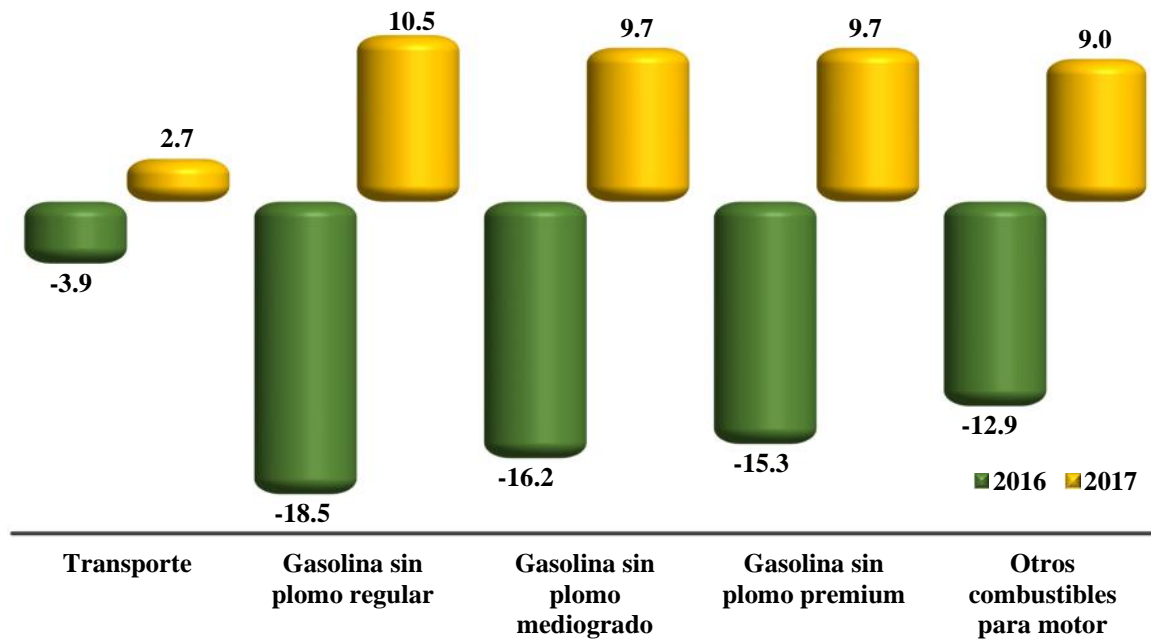
^{1/} Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Comportamiento del rubro de Transporte

En agosto de 2017, la mayor diferencia interanual la presentó el rubro de Transporte comparada con agosto de 2016, la cual se originó principalmente por el ritmo de los aumentos presentados en los precios de gasolina sin plomo regular (29.0 puntos porcentuales), gasolina sin plomo mediogrado (25.9), gasolina sin plomo premium (25.0) y otros combustibles para motor (21.9).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS
RUBRO DE TRANSPORTE^{1/}
- Variaciones interanuales, por ciento -
Agosto



^{1/} Con ajuste estacional.

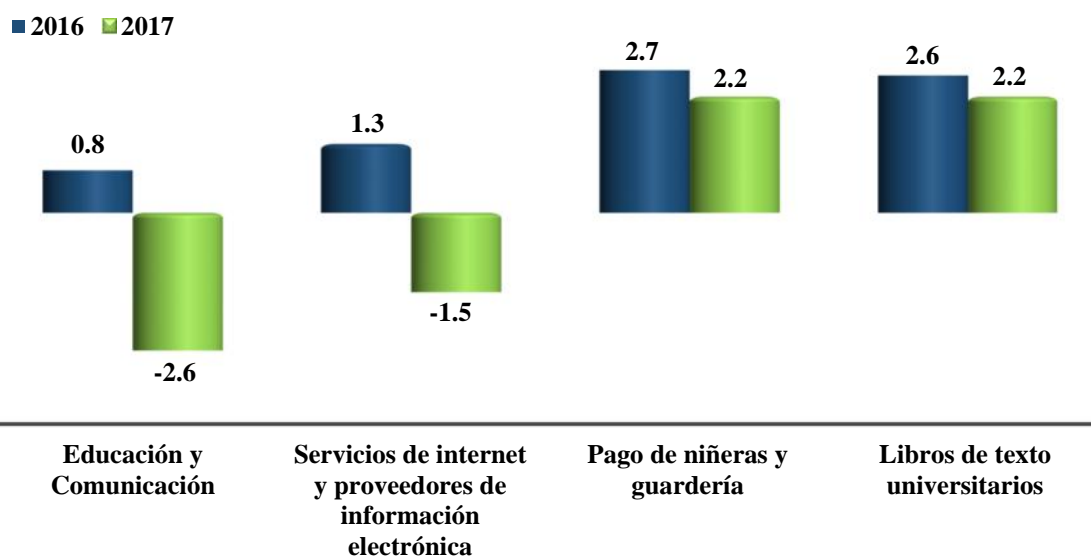
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En agosto de 2017, este rubro registró una variación de 1.4% como resultado de los incrementos observados en los precios de gasolina sin plomo regular (6.5%), gasolina sin plomo premium (5.9%) y gasolina sin plomo mediogrado (5.6%).

Comportamiento del rubro de Educación y Comunicación

De agosto de 2016 a agosto de 2017, la mayor diferencia a la baja en sus precios, en términos de puntos porcentuales, la registró el rubro de Educación y Comunicación, en contraste con similar ciclo de 2016, propiciado por las bajas en los precios interanuales de servicios de internet y proveedores de información electrónica (2.8 puntos porcentuales); pago de niñeras y guardería (0.5); y libros de texto universitarios (0.4).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS RUBRO DE EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN ^{1/} - Variaciones interanuales, por ciento - Agosto



^{1/} Con ajuste estacional.

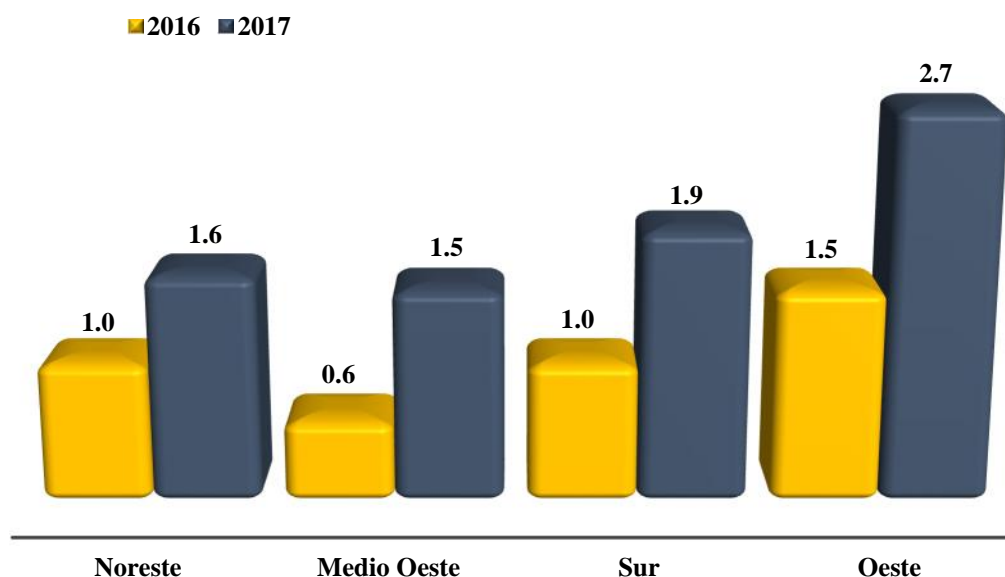
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En agosto de 2017, el rubro de Educación y Comunicación presentó una variación de -0.1%, resultado, principalmente, propiciado por la disminución en el precio de computadoras personales y equipo periférico (-0.4%).

Evolución de los precios por región

Las cuatro regiones que integran el Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos, sin ajuste estacional, en agosto 2017 presentaron variaciones anuales de precios mayores a las mostradas en el mismo lapso de 2016; se distinguió la región Oeste por haber registrado la mayor diferencia en puntos porcentuales (1.2 puntos) al pasar de 1.5 a 2.7 por ciento.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
PARA CONSUMIDORES URBANOS POR REGIÓN ^{1/}**
- Variaciones interanuales, por ciento -
Agosto



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Localidades que integran las regiones de Estados Unidos de Norteamérica:

Región Noreste: Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, New York, New Jersey, Pennsylvania, Rhode Island y Vermont.

Región Medio Oeste: Chicago, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, Ohio, South Dakota y Wisconsin.

Región Sur: Alabama, Arkansas, Delaware, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Maryland, Mississippi, North Carolina, Oklahoma, South Carolina, Tennessee, Texas, Virginia, West Virginia y el Distrito de Columbia.

Región Oeste: Alaska, Arizona, California, Colorado, Hawaii, Idaho, Los Ángeles, Montana, Nevada, New Mexico, Oregon, Utah, Washington y Wyoming.

**IPC DE LOS CONSUMIDORES URBANOS DE
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
- Variación porcentual -**

Categoría de Gasto	Cambio estacionalmente ajustado								
	Respecto al mes precedente							Variación	
	2017							Acumulada (Ene a ago 2017)	Interanual (Ago 2016 a ago 2017)
	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago		
Total de Bienes Incluidos	0.1	-0.3	0.2	-0.1	0.0	0.1	0.4	0.9	1.9
Alimentos y bebidas	0.2	0.3	0.2	0.1	0.0	0.2	0.1	1.2	1.1
Vivienda	0.3	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	0.4	1.7	2.9
Ropa	0.6	-0.7	-0.3	-0.8	-0.1	0.3	0.1	0.3	-0.6
Transporte	-0.5	-1.4	0.1	-1.4	-0.7	-0.1	1.4	-0.5	2.7
Cuidado médico	0.1	0.1	-0.2	0.0	0.4	0.4	0.1	1.2	1.8
Recreación	0.6	0.0	-0.1	0.0	-0.1	0.3	0.2	1.4	1.5
Educación y Comunicación	-0.2	-1.8	-0.3	0.0	0.0	-0.1	-0.1	-2.4	-2.6
Otros bienes y servicios	0.1	0.0	1.0	0.0	0.2	0.1	-0.1	1.4	2.2
Índices Especiales									
Energía	-1.0	-3.2	1.1	-2.7	-1.6	-0.1	2.8	-0.8	6.4
Alimentos	0.2	0.3	0.2	0.2	0.0	0.2	0.1	1.3	1.1
Todos los artículos menos alimentos y energía	0.2	-0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	1.0	1.7

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

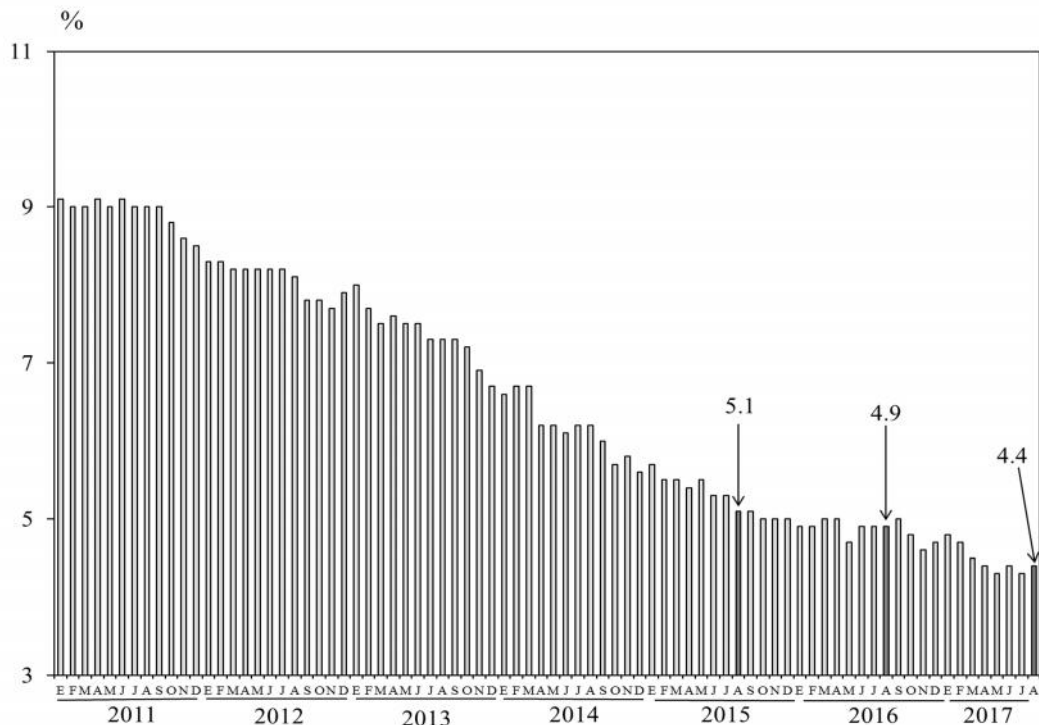
Fuente de información:

<http://www.bls.gov/news.release/cpi.nr0.htm>

Empleo y desempleo (BLS) ³

De acuerdo con la información publicada el 1° de septiembre de 2017, el Buró de Estadísticas Laborales de Estados Unidos de Norteamérica (BLS por sus siglas en inglés) informó que en agosto del año en curso, el empleo de la nómina no agrícola experimentó un incremento de 156 mil puestos de trabajo; no obstante, la tasa de desocupación aumentó en una décima de punto porcentual, al ubicarse en 4.4%. Los nuevos empleos se generaron principalmente en la industria manufacturera, en la construcción, en los servicios profesionales y técnicos, en los servicios de cuidados de la salud y en la minería.

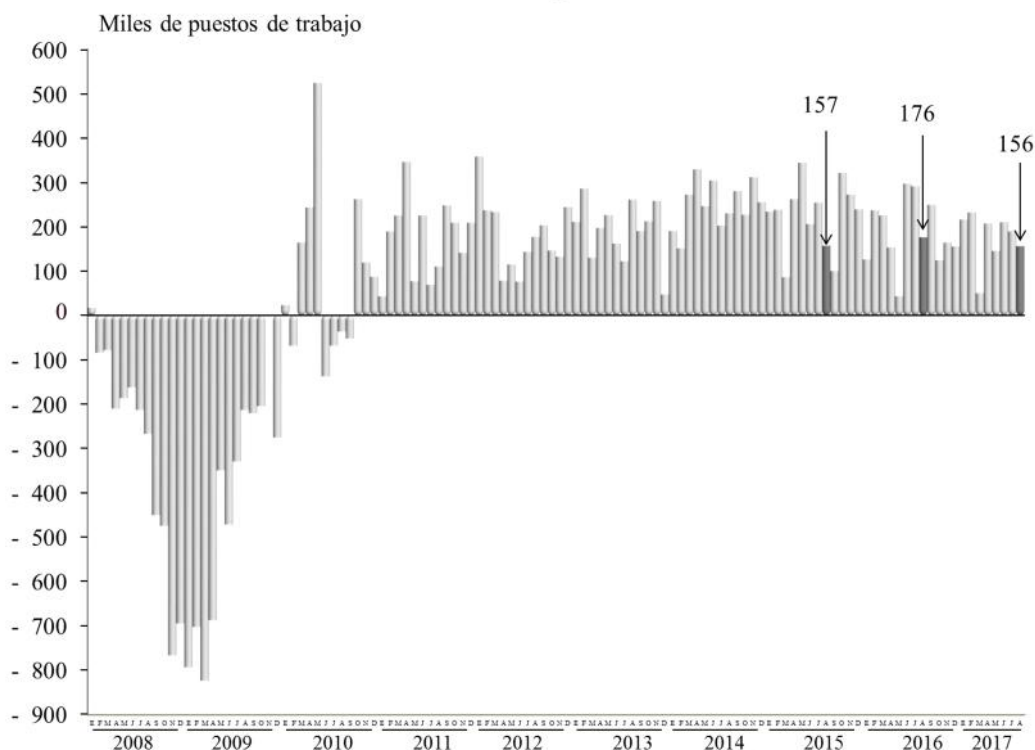
**TASA DE DESEMPLEO EN LOS ESTADOS UNIDOS
DE NORTEAMÉRICA**
Enero de 2011 – agosto de 2017
– Promedio mensual –



FUENTE: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

³ El paso del huracán Harvey no presentó efectos evidentes sobre la información de empleo y desocupación en el mes de agosto. La encuesta en hogares se completó antes de la tormenta. De igual forma, la encuesta en establecimientos en su mayoría se completó también antes del huracán y las tasas de recopilación estuvieron dentro de los rangos normales a nivel nacional y para las áreas afectadas.

**VARIACIÓN MENSUAL DEL EMPLEO DESDE QUE INICIÓ
LA RECESIÓN ECONÓMICA EN LOS ESTADOS
UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
Enero de 2008 – agosto de 2017**



Resultados de la Encuesta en Hogares

En agosto de 2017, el total de personas desempleadas fue de 7 millones 132 mil, cantidad mayor a la del mes inmediato anterior en 151 mil personas, e inferior a la de agosto de 2016 en 721 mil personas. De igual forma, la tasa de desempleo disminuyó cinco décimas de punto porcentual con respecto al mismo mes del año anterior, al pasar de 4.9 a 4.4 por ciento.

La evolución de las tasas de desempleo durante agosto de 2017 mostró, respecto al mes previo, ligeros aumentos en cinco de los siete principales grupos de trabajadores: en el de los adolescentes se incrementó 0.4 puntos porcentuales, al registrar una tasa de desempleo de 13.6%; la tasa de desocupación en negros y asiáticos creció en 0.3 y

0.2 puntos porcentuales en cada uno, con lo que su indicador se ubicó en 7.7 y 4.0% respectivamente; en tanto el grupo de hombres, el de blancos y el de latinos reportaron aumentos en el nivel de su indicador de desempleo de una décima de punto porcentual en cada caso, por lo que sus respectivas tasas se establecieron en 4.1, 3.9 y 5.2%. Por su parte, el grupo de mujeres mantuvo su nivel en 4.0 por ciento.

**TASAS DE DESEMPEÑO POR PRINCIPALES GRUPOS DE TRABAJADORES,
POR EDAD Y POR NIVEL EDUCATIVO**

- Porcentajes -

Grupo	2016	2017		Variación absoluta Julio vs. Agosto de 2017	
	Agosto	Junio	Julio		Agosto
Todos los trabajadores mayores de 16 años de edad	4.9	4.4	4.3	4.4	0.1
Hombres adultos (mayores de 20 años)	4.5	4.0	4.0	4.1	0.1
Mujeres adultas (mayores de 20 años)	4.5	4.0	4.0	4.0	0.0
Adolescentes (de 16 a 19 años)	15.6	13.3	13.2	13.6	0.4
Blancos	4.4	3.8	3.8	3.9	0.1
Negros o afroamericanos	8.1	7.1	7.4	7.7	0.3
Asiáticos	4.2	3.6	3.8	4.0	0.2
Hispano o de etnicidad latina	5.7	4.8	5.1	5.2	0.1
Todos los trabajadores mayores de 25 años de edad	4.1	3.7	3.6	3.8	0.2
Menor a un diploma de escuela secundaria	7.3	6.4	6.9	6.0	-0.9
Graduados de secundaria	5.1	4.6	4.5	5.1	0.6
Preparatoria o grado similar	4.2	3.8	3.7	3.8	0.1
Con título de licenciatura y/o superior	2.7	2.4	2.4	2.4	0.0

Nota: Las personas cuyo origen étnico se identifica como hispano o latino pueden ser de cualquier raza.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En agosto, el número de personas desocupadas de largo plazo, es decir, aquellas que han permanecido en esa situación por 27 semanas o más, descendió en 45 mil trabajadores, con lo que el total de este grupo fue de 1 millón 740 mil personas, y su participación en el total de desempleados se ubicó en 24.7%. Durante los últimos doce meses, el número de desocupados de largo plazo se redujo en 257 mil personas.

En agosto de 2017, la tasa de participación de la fuerza laboral civil permaneció en 62.9% y la relación empleo/población disminuyó ligeramente en una décima de punto porcentual, al ubicarse en 60.1 por ciento.

En agosto, el número de trabajadores que laboraron tiempo parcial por razones económicas⁴ disminuyó en 27 mil personas; así, el total de esta población fue de 5 millones 255 mil trabajadores.

SITUACIÓN DE LA FUERZA LABORAL
-Cifras en miles-

Grupo	2016	2017			Variación absoluta Julio vs. Agosto de 2017
	Agosto	Junio	Julio	Agosto	
Población civil no institucional	253 854	254 957	255 151	255 357	206
Fuerza laboral civil	159 508	160 145	160 494	160 571	77
Tasa de participación (%)	62.8	62.8	62.9	62.9	0.0
Empleados	151 655	153 168	153 513	153 439	-74
Proporción empleo/población (%)	59.7	60.1	60.2	60.1	-0.1
Desempleados	7 853	6 977	6 981	7 132	151
Tasa de desempleo (%)	4.9	4.4	4.3	4.4	0.1
No incluido en la Fuerza Laboral (Inactivos)	94 346	94 813	94 657	94 785	128

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Con relación a la población no incluida en la fuerza laboral, en agosto de 2017 se observó que el número de aquellos con disposición para trabajar fue de 1 millón 548 mil personas, cifra menor a la del mismo mes del año anterior en 165 mil personas (datos sin ajuste estacional). Esta población, que no fue considerada en la fuerza laboral, estuvo disponible para trabajar y buscó empleo en algún momento en los últimos 12 meses; sin embargo, no fueron contabilizados como desempleados debido a que no buscaron activamente un empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta.

⁴ Se refiere a la población trabajadora que laboró tiempo parcial debido a que su jornada laboral fue reducida o porque no pudo encontrar un trabajo de tiempo completo.

**PERSONAS NO INCORPORADAS EN LA FUERZA LABORAL
INACTIVOS DISPONIBLES PARA TRABAJAR
-Cifras en miles, previo al ajuste estacional-**

Categoría	2016	2017		
	Agosto	Junio	Julio	Agosto
Inactivos disponibles para trabajar	1 713	1 582	1 629	1 548
Inactivos desalentados	576	514	536	448

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Del segmento de personas inactivas con disposición para trabajar, pero que no buscaron empleo durante el mes de referencia, se observó que 448 mil de ellas fueron inactivos desalentados, cifra menor a la de un año antes en 128 mil personas (cantidades sin ajuste estacional). Los inactivos desalentados son personas que actualmente no buscan empleo porque consideran que no existen plazas de trabajo disponibles para ellos. Los restantes 1.1 millones de personas no incorporadas en la fuerza laboral no estaban disponibles para incorporarse a algún empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta, por atender compromisos escolares u otras responsabilidades familiares.

Resultados de la Encuesta en Establecimientos

Como ya se señaló, el total de ocupados incluidos en la nómina no agrícola aumentó en 156 mil personas durante agosto de 2017. El crecimiento promedio en lo que va del año es de 176 mil trabajadores adicionales cada mes.

En agosto de 2017, la industria manufacturera amplió el número de ocupados en 36 mil personas en el mes de referencia. Las ramas que sobresalieron por su incorporación de trabajadores fue la fabricación de productos metálicos (5 mil) y la de computadoras y productos electrónicos (4 mil). La industria manufacturera aumentó su número de trabajadores en 155 mil trabajadores desde noviembre de 2016.

La construcción aumentó su población ocupada en 28 mil trabajadores más, principalmente en la rama de contratistas especializados en la construcción residencial (12 mil).

En agosto, los servicios profesionales y técnicos generaron 22 mil puestos de trabajo, con la mayor cantidad de empleos en la rama de diseño de sistemas computacionales y servicios relacionados (8 mil). Con respecto al mismo mes de un año antes, este sector aportó 262 mil nuevos empleos.

El sector de cuidados de la salud incorporó 20 mil trabajadores más en agosto, de los cuales 6 mil correspondieron a la rama de hospitales. El crecimiento que experimentó este sector en los últimos 12 meses fue de 328 mil trabajadores más.

La industria minera continuó con su evolución positiva, al incorporar 7 mil empleos en agosto; los crecimientos registrados se concentraron en la rama de actividades de soporte a la minería. La industria minera ha aumentado su número de ocupados en 62 mil plazas (10%) desde octubre de 2016.

En agosto de 2017, el empleo en la preparación y servicio de alimentos y bebidas evolucionó favorablemente al incorporar 9 mil trabajadores adicionales. De esta forma, en el último año generó 283 mil puestos de trabajo.

Otros sectores importantes como son el comercio al mayoreo, el comercio al menudeo, el sector de transporte y almacenamiento, los servicios informativos, las actividades financieras, y el gobierno mostraron cambios poco significativos en materia de empleo en el mes de referencia.

EMPLEO POR INDUSTRIA SELECCIONADA
-Variación mensual en miles-

Sector, industria, rama	2016	2017		
	Agosto	Junio	Julio*	Agosto*
Total del empleo no agrícola	176	210	189	156
Total privado	143	207	202	165
1) Sector Industrial	-24	42	23	70
Minería y explotación forestal	-3	6	0	6
Construcción	-4	15	-3	28
Manufacturas	-17	21	26	36
Bienes durables**	-20	19	19	28
Industria automotriz y de autopartes	-8.8	2.9	5.3	13.7
Bienes no durables	3	2	7	8
2) Sector Servicios Privados	167	165	179	95
Comercio al mayoreo	3.0	11.9	6.1	6.3
Comercio al menudeo	16.7	-3.7	-1.9	0.8
Transporte y almacenamiento	18.5	5.6	1.6	1.9
Servicios públicos	-0.6	0.8	-0.6	-0.5
Servicios de información	0	-1	-4	-8
Actividades financieras	15	15	10	10
Servicios profesionales y empresariales**	31	44	50	40
Servicios de apoyo temporal	1.0	11.1	10.1	0.1
Servicios educativos y de la salud**	53	40	54	25
Cuidados de la salud y asistencia social	39.7	50.6	43.5	16.6
Esparcimiento y hospedaje	21	38	58	4
Otros servicios	10	14	6	16
3) Gobierno	33	3	-13	-9

* Preliminar.

** Incluye otras industrias no mostradas por separado.

Nota: La información ha sido revisada para que refleje los niveles de comparación desde marzo de 2014, y los factores de ajuste estacional actualizados.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En agosto de 2017, en relación con la semana laboral promedio para los trabajadores registrados en las nóminas privadas no agrícolas, ésta presentó una disminución de 0.1 horas, al ubicarse en 34.4 horas. La semana laboral en la industria manufacturera descendió 0.2 horas, al establecerse en 40.7 horas; en tanto que el tiempo extra en esta industria se mantuvo en 3.3 horas en promedio. Para los empleados en producción y trabajadores no supervisores en la nómina privada no agrícola, la semana laboral promedio permaneció en 33.7 horas por quinto mes consecutivo.

En agosto de 2017, el ingreso promedio por hora para los empleados en el sector privado no agrícola fue de 26.39 dólares, lo que significó tres centavos más que en el mes anterior. En los últimos 12 meses, este indicador se incrementó en 65 centavos (2.5%). Por su parte, el ingreso promedio por hora para los empleados en producción y trabajadores no supervisores del sector privado creció cuatro centavos, al ascender a 22.12 dólares.

**HORAS E INGRESOS: TODOS LOS EMPLEADOS
-Total privado-**

	2016	2017		
	Agosto	Junio	Julio*	Agosto*
Promedio de horas semanales	34.3	34.5	34.5	34.4
Ingreso promedio por hora (en dólares)	25.74	26.27	26.36	26.39
Ingreso promedio semanal (en dólares)	882.88	906.32	909.42	907.82

**HORAS E INGRESOS: PARA PRODUCCIÓN Y EMPLEADOS NO SUPERVISORES
-Total privado-**

	2016	2017		
	Agosto	Junio	Julio*	Agosto*
Promedio de horas semanales	33.6	33.7	33.7	33.7
Ingreso promedio por hora (en dólares)	21.62	22.03	22.08	22.12
Ingreso promedio semanal (en dólares)	726.43	742.41	744.10	745.44

* Preliminar

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Es oportuno señalar que el Buró de Estadísticas Laborales informó que las cifras del empleo total en las nóminas no agrícolas fueron revisadas y actualizadas; así, para el mes de junio, éstas pasaron de 231 mil a 210 mil; en tanto que las cifras de julio variaron de 209 mil a 189 mil plazas. Con estas revisiones, el incremento combinado de junio y julio significó 41 mil empleos menos que los reportados previamente. Durante los últimos tres meses, el empleo se ha incrementado en promedio en 185 mil puestos de trabajo por mes.

INDICADORES DEL MERCADO LABORAL EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Período	Mercado de trabajo				Horas, ingresos y productividad				Precios	
	Fuerza laboral civil ^{1/}	Desempleo ^{1/}	Tasa de desempleo ^{2/}	Empleos no agrícolas ^{1/}	Promedio de horas a la semana ^{3/}	Promedio de ingresos por hora ^{3/}	De costo por empleo ^{4/}	Productividad ^{5/}	Índice de precios al consumidor ^{6/}	Índice de precios al productor ^{7/}
2015										
Enero	157 022	8 962	5.7	140 606	33.7	20.81			-0.6	-0.5
Febrero	156 771	8 663	5.5	140 844	33.7	20.82	0.7	2.7	0.2	-0.4
Marzo	156 781	8 538	5.4	140 930	33.7	20.89			0.2	0.0
Abril	157 043	8 521	5.4	141 192	33.6	20.92			0.1	0.0
Mayo	157 447	8 655	5.5	141 536	33.6	20.99	0.2	1.3	0.3	0.4
Junio	156 993	8 251	5.3	141 742	33.7	21.00			0.2	0.3
Julio	157 125	8 235	5.2	141 996	33.7	21.04			0.2	0.1
Agosto	157 109	8 017	5.1	142 153	33.7	21.10	0.6	1.3	0.0	-0.2
Septiembre	156 809	7 877	5.0	142 253	33.7	21.12			-0.1	-0.5
Octubre	157 123	7 869	5.0	142 574	33.7	21.19			0.1	-0.2
Noviembre	157 358	7 939	5.0	142 846	33.7	21.21	0.6	-2.6	0.2	0.1
Diciembre	157 957	7 927	5.0	143 085	33.8	21.26			-0.1	-0.2
2016										
Enero	158 362	7 829	4.9	143 211	33.7	21.32			0.1	0.5
Febrero	158 888	7 845	4.9	143 448	33.6	21.33	0.6	-1.2	-0.1	-0.2
Marzo	159 278	7 977	5.0	143 673	33.6	21.40			0.1	-0.2
Abril	158 938	7 910	5.0	143 826	33.6	21.46			0.3	0.3
Mayo	158 510	7 451	4.7	143 869	33.6	21.48	0.6	0.8	0.2	0.2
Junio	158 889	7 799	4.9	144 166	33.6	21.53			0.2	0.5
Julio	159 295	7 749	4.9	144 457	33.7	21.59			0.0	-0.1
Agosto	159 508	7 853	4.9	144 633	33.6	21.62	0.6	2.5	0.2	-0.2
Septiembre	159 830	7 904	4.9	144 882	33.6	21.68			0.3	0.3
Octubre	159 643	7 740	4.8	145 006	33.6	21.72			0.3	0.3
Noviembre	159 456	7 409	4.6	145 170	33.6	21.74	0.5	1.3	0.2	0.2
Diciembre	159 640	7 529	4.7	145 325	33.6	21.80			0.3	0.2
2017										
Enero	159 716	7 635	4.8	145 541	33.6	21.83			0.6	0.6
Febrero	160 056	7 528	4.7	145 773	33.6	21.86	0.8	0.1	0.1	0.0
Marzo	160 201	7 202	4.5	145 823	33.6	21.90			-0.3	0.0
Abril	160 213	7 056	4.4	146 030	33.7	21.96			0.2	0.6 ^{p/}
Mayo	159 784	6 861	4.3	146 175	33.7	21.99	0.5	1.5 ^{v/}	-0.1	0.0 ^{p/}
Junio	160 145	6 977	4.4	146 385	33.7	22.03			0.0	0.1 ^{p/}
Julio	160 494	6 981	4.3	146 574 ^{p/}	33.7 ^{p/}	22.08 ^{p/}	--	--	0.1	-0.1 ^{p/}
Agosto	160 571	7 132	4.4	146 730 ^{p/}	33.7 ^{p/}	22.12 ^{p/}	--	--	--	--

^{1/} Ajuste estacional, en miles.

^{2/} Ajuste estacional, en porcentaje.

^{3/} Por producción y trabajadores no supervisores en empresas privadas no agrícolas, ajustado estacionalmente.

^{4/} Compensación, todos los trabajadores civiles, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

^{5/} Producto por hora, empresas no agrícolas, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

^{6/} Todos los conceptos, en promedio, de las ciudades de los Estados Unidos de Norteamérica, de todos los consumidores urbanos, ajustado estacionalmente, 1982-84=100, cambio porcentual mensual.

^{7/} Bienes finales, ajustado estacionalmente, 1982=100, cambio porcentual mensual.

^{p/} Cifras preliminares.

^{v/} Cifras revisadas por la fuente.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales (BLS) de los Estados Unidos de Norteamérica.

Fuente de información:

<https://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf>

Tasa de desempleo, julio de 2017 (OCDE)

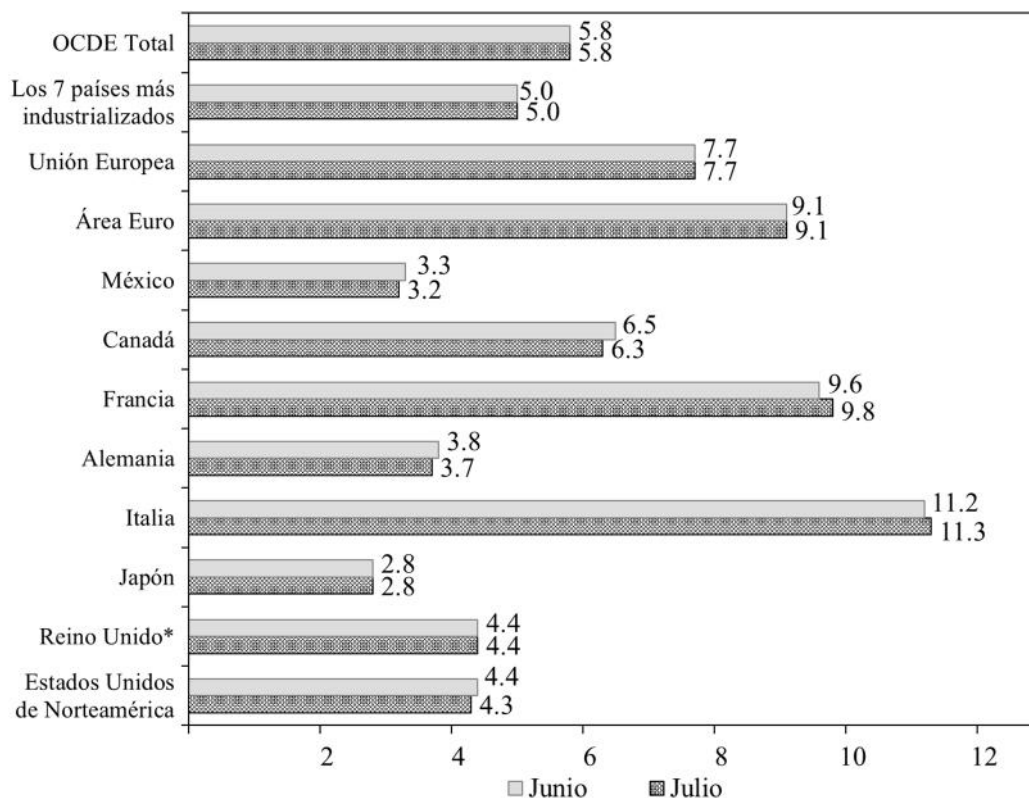
El 11 de septiembre del año en curso, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) difundió el análisis mensual sobre la evolución de los indicadores de desocupación de los países miembros de la misma. En el documento se informa que en julio de 2017, la tasa de desempleo que en promedio registraron los países que integran la OCDE se mantuvo en 5.8%. De esta forma, en el conjunto de los países miembros de la OCDE, se registró un total de 36 millones 213 mil personas desempleadas, cifra que aún supera en 3.6 millones a la de abril de 2008, es decir, antes del inicio de la crisis que afectó el mercado laboral.

En la zona del euro, la tasa de desempleo permaneció estable en 9.1%. Las disminuciones más relevantes en el indicador de desocupación durante el mes de referencia se registraron en Letonia, donde decreció 0.4 puntos porcentuales, para una tasa de 8.5%, y en la República Eslovaca, cuya tasa (7.3%) disminuyó 0.3 puntos porcentuales. En contraste, Francia experimentó un incremento de 0.2 puntos porcentuales, al ubicar su tasa de desempleo en 9.8%; asimismo, Austria, Finlandia, Irlanda, Italia y Luxemburgo acusaron incrementos de una décima de punto porcentual cada país.

El comportamiento de la tasa de desempleo durante julio en otros países integrantes de la OCDE fue el siguiente: la tasa de desocupación disminuyó 0.2 puntos porcentuales en Canadá (para un indicador de desempleo de 6.3%), Israel (4.1%) y Corea (3.6%); y una décima de punto porcentual en México (3.2%) y en Estados Unidos de Norteamérica (4.3%). Mientras que se mantuvo estable en Japón (2.8%). Debe mencionarse que información reciente, a agosto de 2017, señala que la tasa de desempleo en Estados Unidos de Norteamérica aumentó una décima de punto porcentual, al ubicarse en 4.4%; en tanto que en Canadá descendió a 6.2%, es decir, disminuyó una décima de punto porcentual.

La tasa de desempleo de la OCDE para las mujeres disminuyó una décima de punto porcentual, al ubicarse en 5.9%, cifra ligeramente superior a la de los hombres (5.7%). Por su parte, la tasa de desocupación de la población joven, con edad entre 15 y 24 años, se estableció en 11.9% (0.1 punto porcentual menos). Este indicador mostró el descenso más relevante en Letonia (con 2.5 puntos menos, para una tasa de 12.6%); le siguieron en importancia la República Eslovaca, Canadá y Corea, países que acusaron descensos de 0.9 puntos porcentuales, así, sus respectivas tasas de desocupación juvenil se ubicaron en 16.6, 11.1 y 9.4%. Es importante señalar que este indicador se mantiene por arriba del 30% en Grecia (44.4% en mayo, último mes disponible), España (38.6%) e Italia (35.5%).

TASAS DE DESEMPLEO EN PAÍSES SELECCIONADOS
Junio – julio de 2017
 – Cifras estacionalmente ajustadas –



* La información corresponde a los meses de abril y mayo de 2017.

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE*
-Porcentaje de la PEA-

	2014	2015	2016	2016		2017		2017					
				T3	T4	T1	T2	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
OCDE TOTAL	7.4	6.8	6.3	6.3	6.2	6.0	5.8	6.1	6.0	5.9	5.8	5.8	5.8
G7 ^{1/}	6.4	5.8	5.5	5.4	5.3	5.2	5.0	5.2	5.1	5.0	5.0	5.0	5.0
Unión Europea	10.2	9.4	8.6	8.4	8.3	8.0	7.7	8.0	7.9	7.8	7.7	7.7	7.7
Zona Euro	11.6	10.9	10.0	9.9	9.7	9.5	9.2	9.5	9.4	9.2	9.2	9.1	9.1
Australia	6.1	6.1	5.7	5.7	5.7	5.8	5.6	5.9	5.9	5.7	5.5	5.7	5.6
Austria	5.6	5.7	6.0	6.2	5.8	5.7	5.4	5.8	5.7	5.6	5.4	5.3	5.4
Bélgica ^{2/}	8.6	8.5	7.8	7.8	7.2	7.6 ^(b)		7.6	7.6				
Canadá ^{3/}	6.9	6.9	7.0	7.0	6.9	6.7	6.5	6.6	6.7	6.5	6.6	6.5	6.3
Chile	6.4	6.2	6.5	6.5	6.6	6.6	6.7	6.6	6.7	6.8	6.7	6.6	
República Checa	6.1	5.1	4.0	4.0	3.6	3.3	3.0	3.3	3.3	3.3	2.9	2.9	2.9
Dinamarca	6.5	6.2	6.2	6.4	6.3	6.0	5.7	6.1	5.9	5.7	5.7	5.7	
Estonia	7.4	6.2	6.8	7.3	6.7	5.7	6.5	5.6	5.5	6.2	6.8	6.6	
Finlandia	8.7	9.4	8.8	8.7	8.7	8.8	8.8	8.8	8.8	8.8	8.8	8.7	8.8
Francia	10.3	10.4	10.1	9.9	10.0	9.6	9.6	9.6	9.6	9.5	9.6	9.6	9.8
Alemania	5.0	4.6	4.1	4.1	4.0	3.9	3.8	3.9	3.9	3.9	3.8	3.8	3.7
Grecia	26.6	25.0	23.6	23.3	23.3	22.6		22.5	22.0	21.8	21.7		
Hungría	7.7	6.8	5.1	4.9	4.5	4.3	4.3	4.3	4.4	4.3	4.3	4.3	
Islandia	5.0	4.0	3.0	3.0	2.9	2.7	2.4	2.7	2.6	2.6	2.6	2.1	2.0
Irlanda	11.3	9.5	7.9	7.8	7.0	6.8	6.4	6.8	6.6	6.4	6.4	6.3	6.4
Israel	5.9	5.2	4.8	4.7	4.4	4.3	4.4	4.3	4.3	4.4	4.4	4.3	4.1
Italia	12.7	11.9	11.7	11.6	11.8	11.6	11.3	11.5	11.5	11.2	11.4	11.2	11.3
Japón	3.6	3.4	3.1	3.0	3.1	2.9	2.9	2.8	2.8	2.8	3.1	2.8	2.8
Corea	3.5	3.6	3.7	3.8	3.6	3.8	3.8	4.0	3.7	4.0	3.6	3.8	3.6
Letonia	10.9	9.9	9.6	9.8	9.4	9.0	8.9	9.0	8.7	8.8	8.9	8.9	8.5
Luxemburgo	6.1	6.5	6.3	6.3	6.2	6.0	5.9	6.0	6.0	6.0	5.9	5.9	6.0
México	4.8	4.4	3.9	3.8	3.7	3.5	3.4	3.4	3.5	3.5	3.5	3.3	3.2
Países Bajos	7.4	6.9	6.0	5.8	5.5	5.2	5.0	5.3	5.1	5.1	5.1	4.9	4.8
Nueva Zelanda	5.4	5.4	5.1	4.9	5.2	4.9	4.8						
Noruega	3.5	4.4	4.7	4.9	4.6	4.3	4.4	4.3	4.5	4.5	4.3	4.3	
Polonia	9.0	7.5	6.2	6.0	5.6	5.2	5.1	5.2	5.1	5.1	5.1	5.0	4.8
Portugal	14.1	12.7	11.2	10.9	10.4	9.9	9.3	9.9	9.7	9.5	9.2	9.1	9.1
República Eslovaca	13.2	11.5	9.7	9.6	9.0	8.5	7.9	8.5	8.3	8.2	8.0	7.6	7.3
Eslovenia	9.7	9.0	8.0	7.8	7.9	7.3	7.1	7.3	7.1	7.1	7.1	7.1	7.0
España	24.5	22.1	19.7	19.3	18.7	18.2	17.3	18.2	18.0	17.6	17.3	17.1	17.1
Suecia	7.9	7.4	7.0	6.9	6.8	6.7	6.7	6.8	6.4	6.7	6.8	6.5	7.1
Suiza	4.8	4.8	4.9	5.1	4.6	5.3	4.4						
Turquía ^{4/}	10.0	10.3	10.9	11.4	11.7	11.6		11.6	11.5	11.3	11.2		
Reino Unido	6.1	5.3	4.8	4.8	4.7	4.5		4.5	4.5	4.4	4.4		
Estados Unidos de N. ^{5/}	6.2	5.3	4.9	4.9	4.7	4.7	4.4	4.7	4.5	4.4	4.3	4.4	4.3

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral, la información a partir del primer trimestre de 2017 no es comparable con las cifras previas.

^{3/} La tasa de desempleo para agosto de 2017 fue de 6.2 por ciento.

^{4/} Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir de enero de 2014 no son comparables con las cifras de años anteriores.

^{5/} La tasa de desempleo para agosto de 2017 fue de 4.4 por ciento.

^{b/} Ruptura en las series de tiempo.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (11 de septiembre de 2017).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE* POR GÉNERO
-Porcentaje respecto de la PEA-

	Mujeres						Hombres					
	2016	2017		2017			2016	2017		2017		
		T1	T2	May.	Jun.	Jul.		T1	T2	May.	Jun.	Jul.
OCDE TOTAL	6.4	6.2	6.0	6.0	6.0	5.9	6.2	5.9	5.7	5.7	5.7	5.7
G7^{1/}	5.3	5.1	5.0	5.0	5.0	4.9	5.6	5.3	5.1	5.1	5.1	5.1
Unión Europea	8.8	8.2	8.0	8.0	7.9	7.9	8.4	7.8	7.5	7.5	7.5	7.5
Zona Euro	10.4	9.9	9.6	9.6	9.5	9.6	9.7	9.1	8.8	8.8	8.8	8.8
Australia	5.8	6.0	5.8	5.6	5.7	5.7	5.7	5.7	5.5	5.5	5.6	5.6
Austria	5.6	5.1	5.0	5.0	4.9	4.8	6.5	6.3	5.9	5.8	5.7	6.0
Bélgica ^{2/}	7.6	7.0 ^(b)					8.1	7.2 ^(b)				
Canadá	6.2	6.1	5.9	5.9	6.0	6.0	7.7	7.2	7.0	7.1	6.8	6.7
Chile	7.0	7.2	7.3	7.3	7.2		6.1	6.2	6.3	6.3	6.1	
República Checa	4.7	4.3	3.8	3.7	3.5	3.5	3.4	2.6	2.4	2.4	2.4	2.4
Dinamarca	6.7	6.2	5.9	6.0	6.0		5.8	5.9	5.5	5.4	5.5	
Estonia	6.1	5.5	5.8	6.2	5.6		7.4	5.8	7.2	7.4	7.5	
Finlandia	8.6	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	9.0	9.0	9.0	9.0	9.0	9.0
Francia	9.9	9.7	9.6	9.6	9.6	9.6	10.3	9.6	9.6	9.5	9.7	9.9
Alemania	3.7	3.4	3.4	3.4	3.3	3.2	4.5	4.3	4.2	4.2	4.2	4.1
Grecia	28.1	27.0		26.1			19.9	19.0		18.1		
Hungría	5.2	4.5	4.6	4.7	4.6		5.1	4.1	4.0	4.0	4.0	
Islandia	3.1	2.6	2.5	2.5	2.5	2.5	2.9	2.8	2.4	2.8	1.7	1.7
Irlanda	6.5	6.0	5.5	5.4	5.4	5.4	9.1	7.4	7.1	7.1	7.1	7.1
Israel	4.9	4.4	4.4	4.4	4.5	4.2	4.7	4.2	4.4	4.5	4.2	4.0
Italia	12.8	12.9	12.4	12.5	12.3	12.8	10.9	10.7	10.4	10.5	10.3	10.3
Japón	2.8	2.7	2.7	2.9	2.7	2.5	3.3	3.0	3.0	3.2	2.9	3.1
Corea	3.6	3.8	3.6	3.4	3.7	3.5	3.8	3.8	4.0	3.8	4.0	3.6
Letonia	8.4	7.8	7.5	7.4	7.5	7.3	10.9	10.2	10.2	10.3	10.2	9.8
Luxemburgo	6.6	6.1	6.0	6.0	6.0	6.1	6.1	6.0	5.9	5.9	5.9	6.0
México	4.0	3.7	3.6	3.6	3.4	3.3	3.8	3.3	3.3	3.4	3.2	3.2
Países Bajos	6.5	5.7	5.5	5.6	5.4	5.2	5.6	4.8	4.6	4.6	4.6	4.5
Nueva Zelanda	5.5	5.7	4.9				4.8	4.2	4.7			
Noruega	4.0	3.9	4.1	4.0	4.0		5.4	4.7	4.7	4.6	4.6	
Polonia	6.2	5.3	5.0	5.0	4.9	4.7	6.1	5.2	5.1	5.1	5.1	5.0
Portugal	11.2	10.2	9.7	9.7	9.6	9.6	11.1	9.6	8.8	8.7	8.6	8.6
República Eslovaca	10.8	8.7	8.1	8.1	7.7	7.4	8.8	8.3	7.8	7.8	7.5	7.3
Eslovenia	8.6	7.8	7.7	7.7	7.7	7.5	7.5	6.8	6.6	6.6	6.6	6.5
España	21.4	20.0	19.2	19.1	19.0	18.9	18.1	16.7	15.7	15.7	15.5	15.4
Suecia	6.6	6.3	6.4	6.5	6.3	6.9	7.3	7.0	7.0	7.0	6.7	7.2
Suiza	5.0	5.2	4.8				4.8	5.4	4.0			
Turquía ^{3/}	13.7	14.4		14.0			9.6	10.2		9.9		
Reino Unido	4.7	4.3		4.2			5.0	4.8		4.6		
Estados Unidos de N.	4.8	4.6	4.4	4.3	4.4	4.3	4.9	4.7	4.3	4.2	4.4	4.4

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral, la información a partir del primer trimestre de 2017 no es comparable con las cifras previas.

^{3/} Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir de enero de 2014 no son comparables con las cifras de años anteriores. A partir de esta fecha, los datos por género son estimaciones de la OCDE.

^{b/} Ruptura en las series de tiempo.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *OECD, Harmonised Unemployment Rates* (11 de septiembre de 2017).

TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE* POR EDAD
-Porcentaje respecto de la PEA-

	Jóvenes (15 a 24 años)						Adultos y trabajadores mayores (25 años y más)					
	2016	2017		2017			2016	2017		2017		
		T1	T2	May.	Jun.	Jul.		T1	T2	May.	Jun.	Jul.
OCDE TOTAL	13.0	12.3	12.1	12.0	12.0	11.9	5.5	5.2	5.0	5.1	5.0	5.0
G7 ^{1/}	11.8	11.0	10.7	10.6	10.7	10.6	4.7	4.5	4.3	4.4	4.3	4.3
Unión Europea	18.7	17.4	17.0	17.1	16.9	16.9	7.5	7.0	6.8	6.8	6.7	6.8
Zona Euro	21.0	19.6	19.2	19.3	19.0	19.1	9.0	8.5	8.2	8.2	8.2	8.2
Australia	12.7	12.9	12.9	12.7	13.1	12.9	4.3	4.4	4.2	4.1	4.2	4.2
Austria	11.2	10.5	9.8	9.7	8.7	9.7	5.3	5.1	4.9	4.8	4.9	4.8
Bélgica ^{2/}	20.1	21.4 ^(b)					6.9	6.5 ^(b)				
Canadá	13.1	12.8	11.9	12.0	12.0	11.1	6.0	5.7	5.6	5.6	5.5	5.5
Chile	15.7	16.2	16.4	16.4	16.5		5.3	5.5	5.6	5.6	5.4	
República Checa	10.5	9.0	9.1	9.3	8.6	8.5	3.5	2.9	2.7	2.5	2.6	2.5
Dinamarca	12.0	11.8	10.8	10.9	10.8		5.1	5.0	4.7	4.7	4.8	
Estonia	13.5	13.8	15.8	15.3	14.3		6.2	4.9	5.7	6.0	5.9	
Finlandia	20.0	20.3	20.6	20.6	20.6	20.5	7.3	7.2	7.2	7.2	7.1	7.1
Francia	24.6	23.3	23.3	23.3	23.3	23.4	8.6	8.2	8.2	8.2	8.3	8.4
Alemania	7.1	6.8	6.7	6.7	6.6	6.5	3.8	3.6	3.5	3.5	3.5	3.4
Grecia	47.4	46.5		44.4			22.2	21.2		20.3		
Hungría	12.9	10.8	10.8	10.8	10.6		4.5	3.8	3.8	3.8	3.7	
Islandia	6.5	6.6	6.6	6.6	6.6	6.6	2.3	1.9	1.6	1.8	1.1	1.1
Irlanda	17.2	13.8	12.0	11.9	12.0	12.3	7.0	6.1	5.8	5.8	5.7	5.8
Israel	8.6	6.7	7.1	7.0	7.1	8.0	4.1	3.7	3.7	3.8	3.6	3.4
Italia	37.8	35.4	35.4	36.3	35.2	35.5	10.0	10.1				
Japón	5.2	4.4	4.9	5.2	4.6	4.9	2.9	2.7	2.7	2.8	2.7	2.6
Corea	10.7	10.0	10.8	11.0	10.3	9.4	3.2	3.3	3.3	3.1	3.4	3.2
Letonia	17.2	18.3	15.9	16.1	15.1	12.6	9.0	8.3	8.2	8.3	8.3	8.2
Luxemburgo	19.1	16.8	16.6	16.5	16.5	16.5	5.3	5.1	5.0	5.0	5.0	5.1
México	7.7	6.8	6.8	6.7	6.6	6.9	3.1	2.8	2.7	2.8	2.6	2.5
Países Bajos	10.8	9.7	9.1	9.0	8.9	8.8	5.1	4.4	4.2	4.3	4.2	4.1
Nueva Zelanda	13.2	12.5	12.9				3.6	3.5	3.3			
Noruega	10.9	10.2	10.7	10.7	10.9		3.8	3.5	3.4	3.4	3.3	
Polonia	17.6	15.0	15.4	15.5	15.1	14.4	5.2	4.4	4.2	4.2	4.1	4.1
Portugal	28.2	24.2	23.7	23.8	23.7	23.8	9.9	8.8	8.2	8.1	8.0	8.0
República Eslovaca	22.2	19.0	18.1	18.2	17.5	16.6	8.7	7.6	7.1	7.1	6.8	6.6
Eslovenia	15.3	10.4	9.2	9.2	9.2		7.5	7.1	6.9	6.9	7.0	7.0
España	44.5	40.8	39.2	39.1	39.0	38.6	17.9	16.7	15.8	15.8	15.6	15.6
Suecia	18.8	17.9	17.5	17.9	17.4	19.3	5.3	5.2	5.3	5.3	5.1	5.5
Suiza	8.6	7.9	6.9				4.4	4.9	4.0			
Turquía ^{3/}	19.6	21.7		21.5			9.2	9.6		9.2		
Reino Unido	13.0	12.3		12.1			3.6	3.4		3.2		
Estados Unidos de N.	10.4	9.7	9.1	8.8	9.1	9.0	4.0	3.9	3.6	3.6	3.6	3.6

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral, la información a partir del primer trimestre de 2017 no es comparable con las cifras previas.

^{3/} Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir de enero de 2014 no son comparables con las cifras de años anteriores.

^{b/} Ruptura en las series de tiempo.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *OECD, Harmonised Unemployment Rates* (11 de septiembre de 2017).

NIVELES DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE*

-Miles de personas-

	2015	2016	2016	2017		2017			
			T4	T1	T2	Abr.	May.	Jun.	Jul.
OCDE TOTAL	41 605	39 319	38 554	37 731	36 526	36 765	36 540	36 265	36 213
G7^{1/}	21 630	20 546	20 193	19 709	19 028	19 033	19 082	18 970	19 034
Unión Europea	22 879	20 915	20 173	19 607	18 972	19 089	19 004	18 823	18 916
Zona Euro	17 451	16 233	15 755	15 380	14 896	14 985	14 915	14 787	14 860
Australia	759	726	725	742	725	732	714	730	731
Austria	252	270	258	257	244	252	242	239	244
Bélgica ^{2/}	422	390	362	375 ^(b)					
Canadá	1 331	1 361	1 344	1 308	1 275	1 265	1 289	1 270	1 247
Chile	532	563	571	582	593	596	593	582	
República Checa	268	212	195	177	163	176	157	156	153
Dinamarca	181	187	190	179	169	168	169	171	
Estonia	42	47	46	39	46	43	48	46	
Finlandia	252	237	235	237	237	238	236	236	236
Francia	3 054	2 972	2 938	2 848	2 848	2 829	2 843	2 873	2 912
Alemania	1 950	1 774	1 704	1 673	1 637	1 657	1 639	1 614	1 587
Grecia	1 197	1 131	1 115	1 078		1 041	1 035		
Hungría	308	234	208	199	198	199	198	196	
Islandia	8	6	6	5	5	5	5	4	4
Irlanda	204	173	155	149	141	142	140	140	141
Israel	202	188	175	170	175	174	178	173	164
Italia	3 033	3 009	3 055	3 007	2 911	2 902	2 943	2 889	2 950
Japón	2 219	2 080	2 037	1 907	1 933	1 860	2 050	1 890	1 900
Corea	976	1 012	989			1 098	999	1 054	978
Letonia	98	95	92	89	86	86	87	86	83
Luxemburgo	18	18	18	17	17	17	17	17	17
México	2 306	2 085	1 971	1 880	1 862	1 911	1 888	1 787	1 764
Países Bajos	614	539	494	472	453	456	456	446	436
Nueva Zelanda	134	133	138	131	128				
Noruega	121	132	128	120	121	125	120	118	
Polonia	1 304	1 063	967	904	876	889	879	860	835
Portugal	648	572	534	509	478	490	474	469	470
República Eslovaca	314	267	249	235	218	227	220	208	201
Eslovenia	90	79	79	74	73	72	73	73	71
España	5 056	4 481	4 247	4 143	3 930	3 992	3 924	3 875	3 878
Suecia	387	366	365	356	358	362	362	349	381
Suiza	229	238	224	256	213				
Turquía ^{3/}	3 054	3 330	3 624	3 609		3 525	3 529		
Reino Unido	1 746	1 599	1 556	1 511		1 464	1 457		
Estados Unidos de N.	8 296	7 751	7 559	7 455	6 965	7 056	6 861	6 977	6 981

^{1/} G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

^{2/} Debido al rompimiento metodológico en la Encuesta de la Fuerza Laboral, la información a partir del primer trimestre de 2017 no es comparable con las cifras previas.

^{3/} Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir de enero de 2014 no son comparables con las cifras de años anteriores.

^{b/} Ruptura en las series de tiempo.

* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (11 de septiembre de 2017).

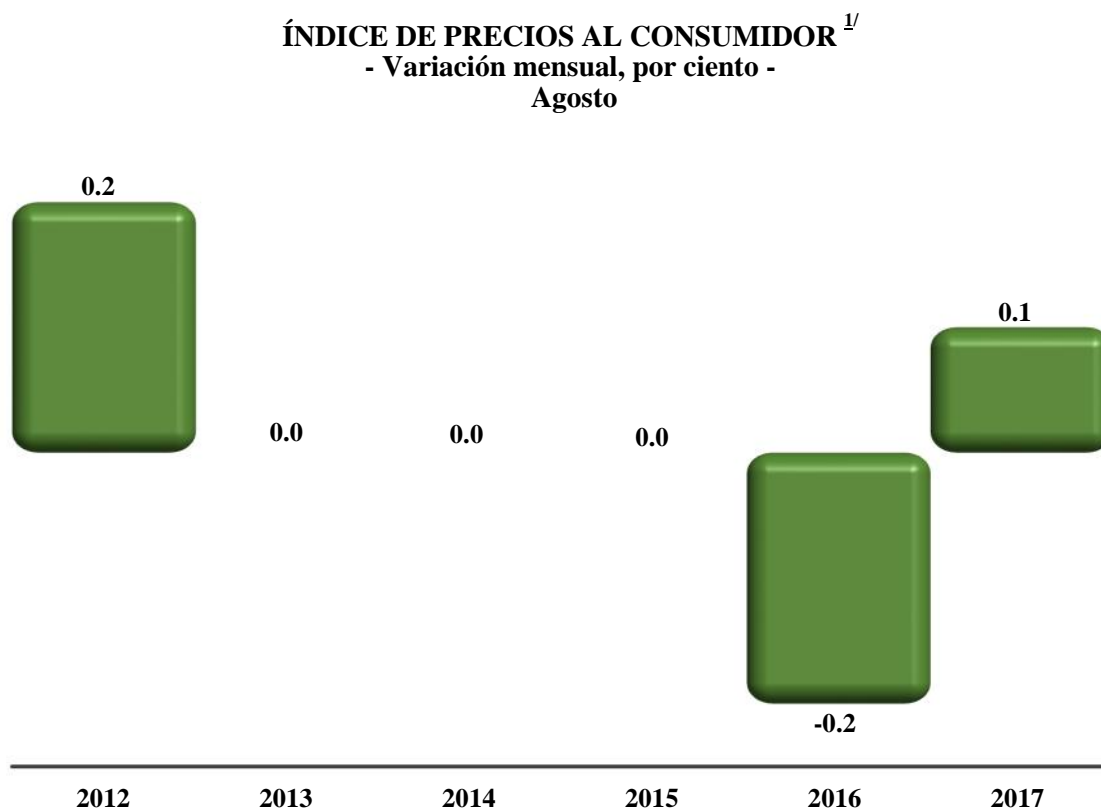
Fuente de información:

<http://www.oecd.org/std/labour-stats/OECD-HUR-09-17.pdf>

Evolución de los precios en Canadá (Banco de Canadá)

Variación mensual del IPC

El 22 de septiembre de 2017, el Banco de Canadá presentó información respecto a la evolución del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en agosto de 2017, el cual, sin ajuste estacional, registró una variación de 0.1%, cantidad mayor en 0.3 puntos porcentuales a la de agosto de 2016 (-0.2%).

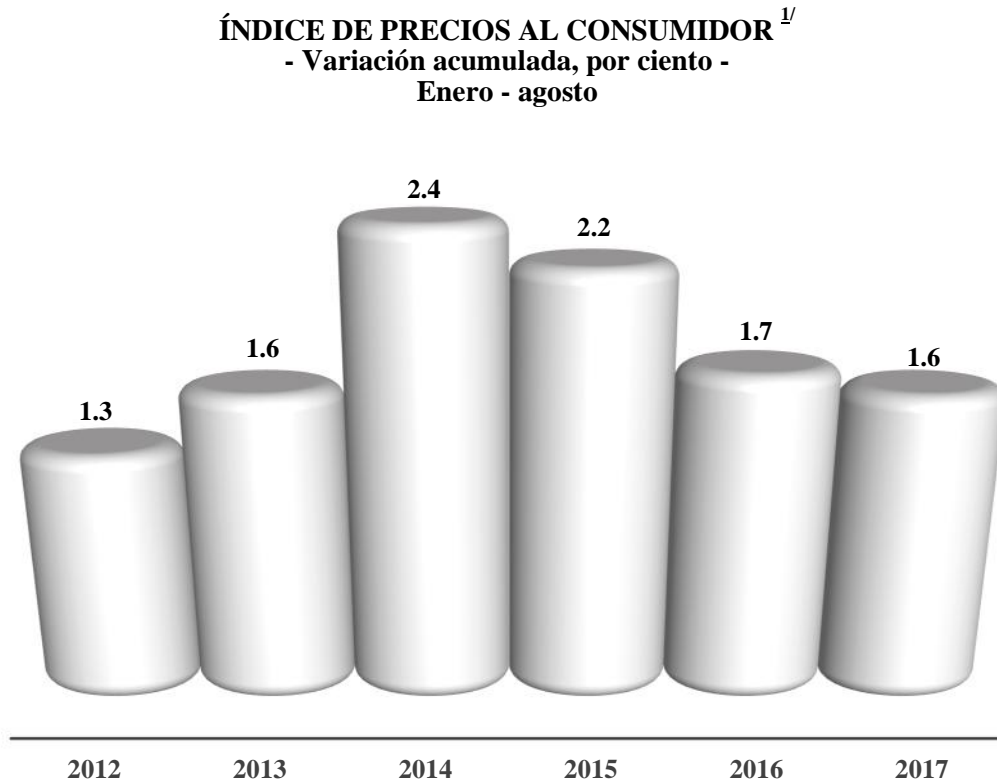


^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Variación acumulada del IPC

De enero a agosto de 2017, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, acumuló una variación de 1.6%, nivel menor en 0.1 punto porcentual a la mostrada el mismo período de 2016 (1.7%).



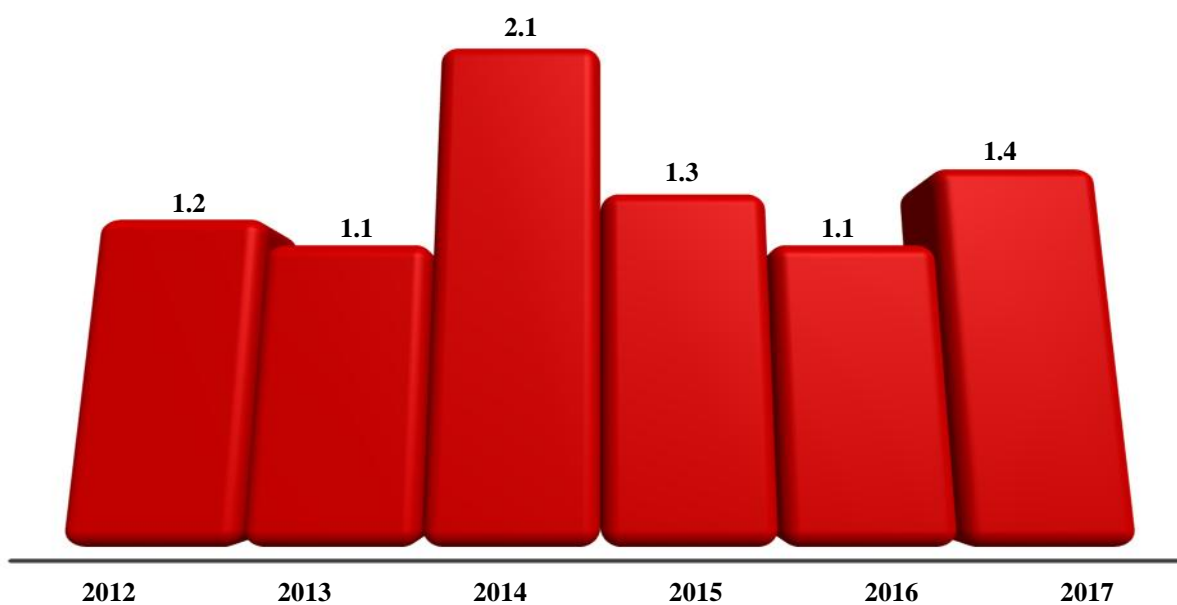
^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Variación interanual del IPC

En el lapso de agosto de 2016 a agosto de 2017, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), sin ajuste estacional, presentó una variación de 1.4%, mayor en 0.3 puntos porcentuales con relación al nivel que alcanzó un año antes en el mismo intervalo (1.1%).

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR ^{1/}
- Variación interanual, por ciento -
Agosto

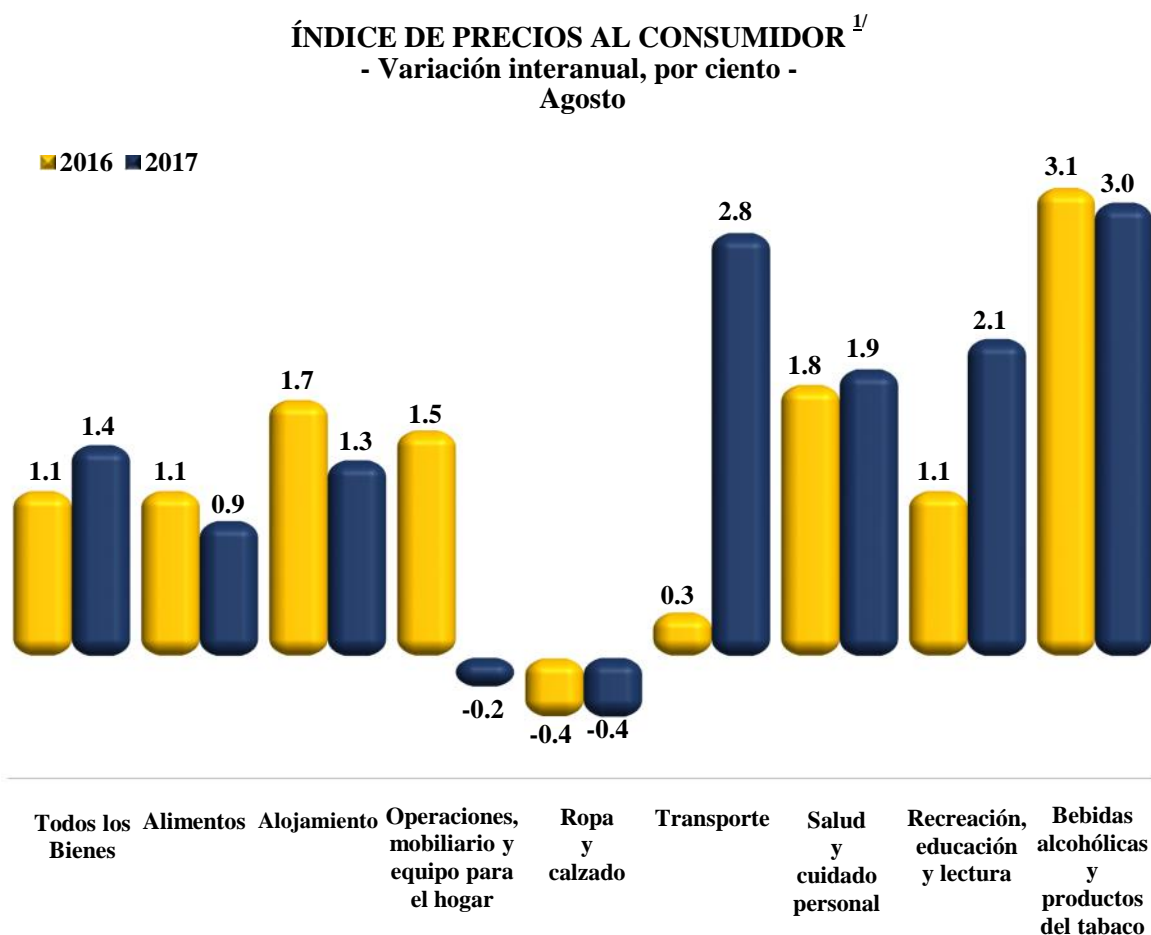


^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Comportamiento del IPC por rubro de gasto

Tres de los ocho rubros que componen el gasto familiar, en agosto de 2017, presentaron variaciones interanuales de precios superiores a las de igual período de 2016; la mayor diferencia a la alza en puntos porcentuales se presentó en el rubro de Transporte (2.8%), mayor en 2.5 puntos a la de agosto de 2016 (0.3%). Mientras tanto, Operaciones, mobiliario y equipo para el hogar sobresalió por presentar la mayor diferencia a la baja con 1.7 puntos porcentuales, al pasar de 1.5 a -0.2 por ciento.



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE CANADÁ ^{1/}
- Variación porcentual -

Categoría de Gasto	Variación respecto al mes precedente							Variación	
	2017							Acumulada (Ene - ago 2017)	Interanual (Ago 2016 a ago 2017)
	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago		
Total de Bienes Incluidos	0.2	0.2	0.4	0.1	-0.1	0.0	0.1	1.6	1.4
Alimentos	0.1	0.1	0.3	0.6	0.3	0.3	-0.3	2.1	0.9
Alojamiento	-0.1	0.1	0.1	-0.1	0.1	-0.1	0.2	0.5	1.3
Operaciones, mobiliario y equipo para el hogar	0.2	-0.2	0.7	0.2	0.2	-0.4	-0.2	0.5	-0.2
Ropa y calzado	2.0	2.4	-1.1	0.5	-2.2	0.0	0.8	1.4	-0.4
Transporte	-0.8	-0.6	1.6	-0.7	-0.4	-0.4	0.4	1.9	2.8
Salud y cuidado personal	-0.1	0.2	0.6	-0.1	0.2	0.2	0.2	2.0	1.9
Recreación, educación y lectura	1.7	1.5	-0.9	0.5	0.3	0.8	-0.4	4.6	2.1
Bebidas alcohólicas y productos del tabaco	0.3	0.3	0.3	0.4	0.3	0.3	0.2	2.7	3.0
Índices Especiales									
Bienes	-0.2	0.1	0.6	-0.4	-0.4	-0.2	0.1	0.9	0.4
Servicios	0.4	0.3	0.2	0.4	0.3	0.1	0.1	2.3	2.2
Todos los bienes excluyendo alimentos y energía	0.4	0.3	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	1.7	1.5
Energía ^{2/}	-3.0	-0.9	4.9	-3.4	-2.0	-0.6	1.8	0.9	2.3

^{1/} Sin ajuste estacional.

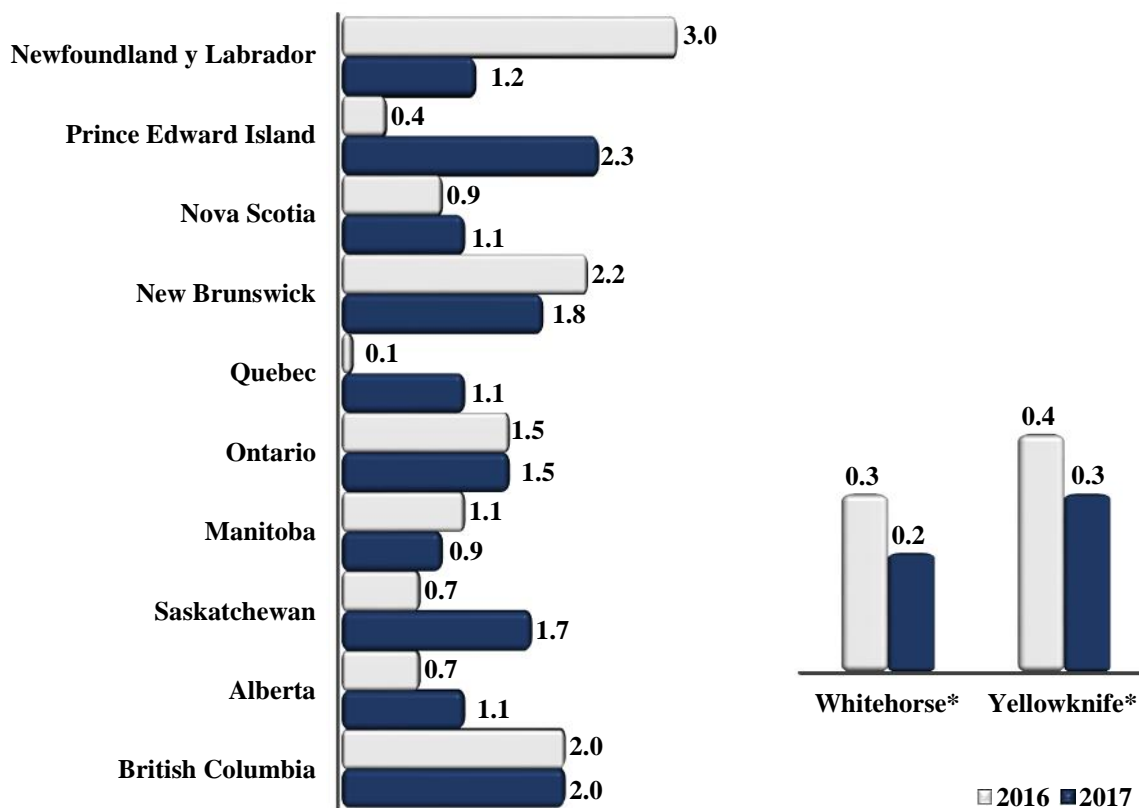
^{2/} Energía, agregado especial, incluye electricidad, gas natural, aceite combustible y otros combustibles, como gasolina y combustible, piezas y suministros para vehículos recreativos.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Evolución de los precios por provincias

De agosto de 2016 a agosto de 2017, de las diez provincias que integran el IPC de Canadá, cinco registraron variaciones superiores, en términos de puntos porcentuales, a las mostradas en el mismo lapso de 2016. Por su parte, las ciudades de Whitehorse y Yellowknife presentaron una diferencia inferior en 0.1 punto porcentual, en ambos casos, en contraste con las de similar período de 2016.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
POR PROVINCIAS Y CIUDADES SELECCIONADAS ^{1/}**
- Variación interanual, por ciento -
Agosto



^{1/} Sin ajuste estacional.

* Ciudad.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

PROVINCIAS Y CIUDADES DE CANADÁ ^{1/}
- Por ciento -

Provincias y Ciudades	Variación mensual							Variación	
	2017							Acumulada (Ene - ago 2017)	Interanual (Ago 2016 a ago 2017)
	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago		
Newfoundland y Labrador	-0.2	0.2	0.2	-0.1	-0.3	0.4	0.0	1.2	1.2
Prince Edward Island	-0.6	0.7	0.6	0.1	0.1	0.0	0.1	2.1	2.3
Nova Scotia	-0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.0	0.2	1.5	1.1
New Brunswick	-0.1	0.4	0.5	0.0	-0.1	0.1	0.1	2.3	1.8
Quebec	0.3	0.1	0.2	0.1	-0.3	0.0	0.0	1.2	1.1
Ontario	0.3	0.2	0.5	-0.1	0.2	-0.2	-0.1	1.4	1.5
Manitoba	-0.1	0.3	0.2	0.0	0.0	-0.1	0.2	2.0	0.9
Saskatchewan	-0.2	0.1	0.9	-0.2	0.0	0.0	0.6	2.5	1.7
Alberta	-0.2	0.1	0.4	-0.1	-0.2	0.1	0.3	1.9	1.1
British Columbia	0.1	0.5	0.2	0.5	0.2	0.3	0.2	2.6	2.0
Whitehorse *	0.1	0.4	0.1	0.2	-0.4	-0.1	-0.5	0.4	0.2
Yellowknife *	0.1	-0.1	-0.1	0.0	0.1	-0.5	-0.3	0.5	0.3

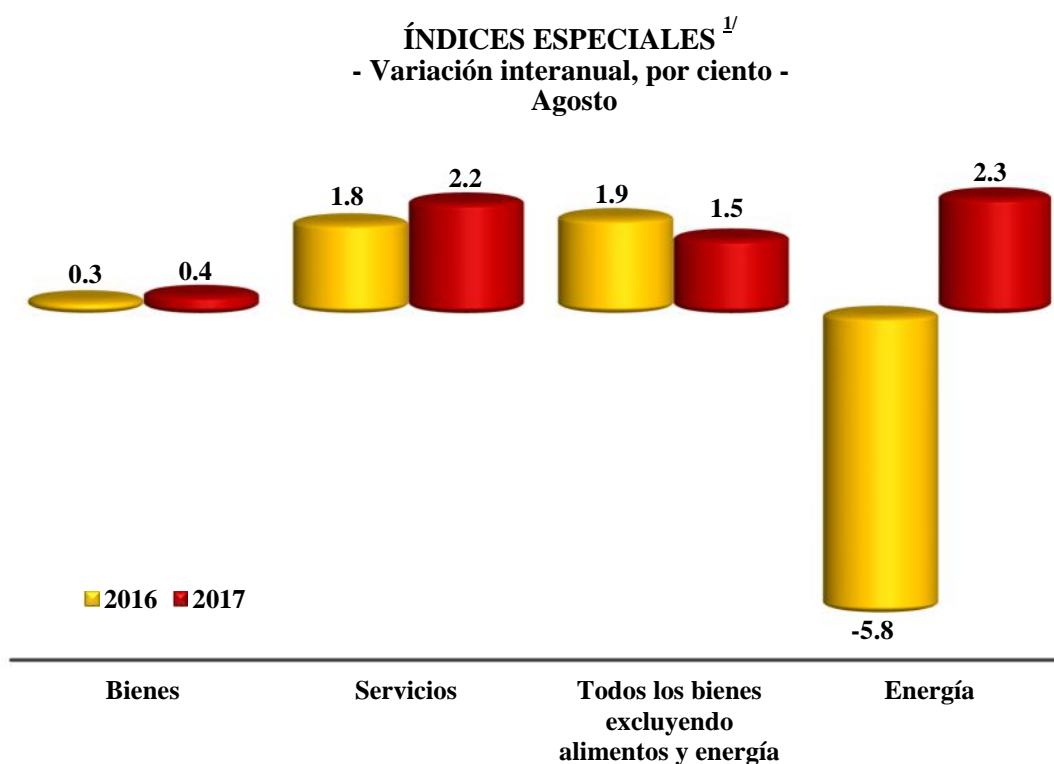
^{1/} Sin ajuste estacional.

* Ciudad.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

Evolución de los precios de los índices especiales

Tres de los cuatro índices especiales que forman el IPC de Canadá, en agosto de 2017, registraron variaciones interanuales mayores a las observadas en el mismo intervalo de 2016; el índice de Energía sobresalió con un incremento de 8.1 puntos porcentuales. Mientras tanto, se distinguió el índice de Todos los bienes excluyendo alimentos y energía por presentar la única diferencia negativa con 0.4 puntos, al pasar de 1.9 a 1.5 por ciento.



^{1/} Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Banco de Canadá.

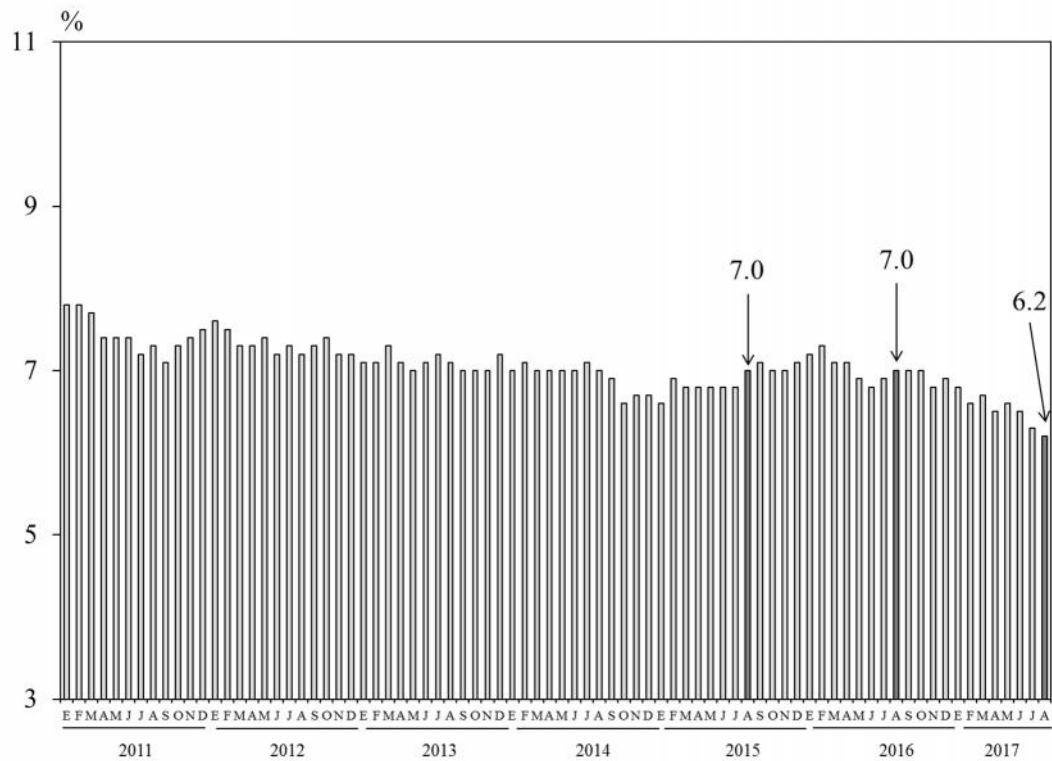
Fuente de información:

<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/170922/dq170922a-eng.pdf>

Empleo y desempleo en Canadá

El 8 de septiembre de 2017, la División de Estadísticas Laborales de Canadá, con base en la Encuesta de la Fuerza Laboral (*The Labor Force Survey*), informó que la población ocupada en esa nación se incrementó en agosto de 2017, con 22 mil 200 empleos más; lo que fue resultado de un incremento de 110 mil 400 en el número de trabajadores de tiempo parcial, que compensó en parte la pérdida de 88 mil 100 puestos de trabajo de jornada completa. La tasa de desempleo disminuyó en una décima de punto porcentual al ubicarse en 6.2%, cifra semejante a la de octubre de 2008, mes anterior a la recesión del mercado laboral de finales de 2008 y 2009.

TASA DE DESEMPLEO EN CANADÁ
Enero de 2011 – agosto de 2017
 – Promedio mensual –



FUENTE: Statistics Canada.

Durante el período interanual, de agosto de 2016 a agosto de 2017, el nivel ocupacional aumentó en 374 mil 300 empleos (2.1%), como resultado de un incremento de 213 mil 400 puestos de trabajo de jornada laboral completa (1.5%) y de un aumento de 160 mil 800 empleos de tiempo parcial (4.6%).

En el mismo lapso, el número de horas laboradas se incrementó 2.2 por ciento.

Evolución del empleo por sector de actividad económica

En agosto de 2017, los sectores de actividad económica con los mayores crecimientos en la población ocupada fueron los servicios financieros, seguros, bienes raíces y arrendamiento (14 mil 600 trabajadores más), el transporte y almacenamiento (9 mil 800), y el alojamiento y servicio de alimentos (8 mil 400). En la comparación interanual sobresalieron por el número de empleos que generaron los servicios profesionales, científicos y técnicos (93 mil 200 puestos de trabajo adicionales), el comercio (76 mil 400), los servicios financieros, seguros, bienes raíces y arrendamiento (47 mil 200), y los servicios de cuidados de la salud y asistencia social (47 mil 100).

En cambio, las mayores pérdidas en materia de empleo durante agosto se presentaron en el sector de otros servicios y en la industria manufacturera (11 mil 100 puestos de trabajo cancelados en cada caso) y en el de recursos naturales (7 mil 700). Con respecto al mismo mes de un año antes, los sectores que acusaron las reducciones más relevantes en la población ocupada fueron el sector de otros servicios (13 mil 100 trabajadores menos), la agricultura (11 mil 100) y los servicios a negocios, construcción y otros servicios de soporte (9 mil 300).

Durante agosto de 2017 se registró un menor número de empleados en el sector público: 8 mil 300 trabajadores menos; asimismo, el total de empleados del sector privado disminuyó en 2 mil 100 trabajadores. Los trabajadores por su cuenta acusaron

un aumento de 32 mil 700 empleos. En relación con el mismo mes de 2016, el total de empleados en el sector público se incrementó en 77 mil 400 trabajadores (2.1%); y el número de trabajadores privados aumentó en 196 mil (1.7%).

Evolución del empleo en las provincias canadienses

En agosto de 2017, de las 10 provincias canadienses, seis presentaron incrementos en el número de trabajadores, entre las que sobresalieron Ontario (31 mil 100 empleos adicionales), Alberta (2 mil 300), y Newfoundland y Labrador (1 mil 400); de las que experimentaron descensos destacaron Quebec y New Scotia al cancelar 6 mil y 5 mil 600 empleos.

La evolución interanual del empleo en las provincias muestra un comportamiento positivo en seis de ellas; destacó con los máximos incrementos Ontario al incorporar 153 mil 700 trabajadores más; le siguieron en importancia Quebec (93 mil 300), British Columbia (92 mil 300) y Alberta (33 mil 500). Por el contrario, de las provincias con retrocesos en el nivel ocupacional sobresalieron Newfoundland y Labrador (14 mil 700 trabajadores menos) y Saskatchewan (1 mil).

TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO EN CANADÁ*
De julio a agosto de 2017
- Por ciento -

	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Julio 2017 (a)	Agosto 2017 (b)	Variación (b-a)	Julio 2017 (a)	Agosto 2017 (b)	Variación (b-a)
Canadá	61.6	61.6	0.0	6.3	6.2	-0.1
Newfoundland y Labrador	49.1	49.4	0.3	15.7	14.7	-1.0
Prince Edward Island	59.3	59.5	0.2	10.0	8.8	-1.2
Nova Scotia	56.8	56.0	-0.8	7.9	8.9	1.0
New Brunswick	56.4	56.3	-0.1	6.5	7.8	1.3
Quebec	61.1	61.0	-0.1	5.8	6.1	0.3
Ontario	60.8	61.0	0.2	6.1	5.7	-0.4
Manitoba	64.0	63.9	-0.1	5.0	4.9	-0.1
Saskatchewan	64.7	64.7	0.0	6.6	6.4	-0.2
Alberta	66.6	66.6	0.0	7.8	8.1	0.3
British Columbia	62.3	62.2	-0.1	5.3	5.1	-0.2

* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: Statistics Canada.

El empleo por grupos de edad y sexo

En agosto de 2017, los trabajadores con edades de 55 años y más incrementaron su número en 28 mil personas, aunque la tasa de desempleo aumentó a 5.6% (0.3 puntos porcentuales más), debido a un mayor número de hombres de estas edades en busca de empleo; en relación con el mismo mes del año anterior, este grupo aumentó su nivel ocupacional en 85 mil trabajadores (4.1%).

Para las trabajadoras de 55 y más años de edad, el nivel de empleo observó un crecimiento de 20 mil trabajadoras; la tasa de desocupación de este grupo fue de 5.1%. La comparación interanual muestra que esta población aumentó en 75 mil trabajadoras (4.4%).

En el total grupo de trabajadores de 55 y más años de edad, tanto hombres como mujeres, ocho de cada 10 tienen edades entre 55 y 64 años; la tasa interanual de crecimiento del empleo (sin ajuste estacional) para este segmento de trabajadores fue

de 3.4% en agosto y su población creció en 2.0%. Si bien el crecimiento poblacional es similar tanto en hombres como en mujeres para este grupo etario (de 55 a 64 años de edad), el empleo crece a un ritmo mayor para las mujeres (4.5%) que para los hombres (2.5%).

En relación con las personas de 65 y más años de edad, éstas constituyen una proporción menor de los trabajadores de edad avanzada, pero presentan la tasa de crecimiento interanual de empleo más alta (sin ajuste estacional) de entre la mayoría de los grupos demográficos, con 9.2% en agosto; mientras que la población creció a un ritmo de 3.7%. Al interior de este grupo de trabajadores se observó que el empleo creció de manera más dinámica entre los hombres (10.8%) que en las mujeres (6.8%).

Por su parte, en agosto, el empleo juvenil, trabajadores de 15 a 24 años de edad, disminuyó en 33 mil puestos de trabajo, como resultado de la cancelación de 66 mil empleos de tiempo completo, que fue compensado en parte por la generación de 33 mil plazas laborales de tiempo parcial. En términos generales, el descenso del empleo para jóvenes se acompañó por una notable disminución en su participación en la fuerza laboral. En agosto, la tasa de desempleo juvenil se ubicó en 11.5 por ciento.

En relación con los trabajadores de 25 a 54 años de edad, el empleo se mantuvo estable en agosto de 2017 y la tasa de desocupación disminuyó 0.2 puntos porcentuales, al ubicarse en 5.4%, debido a un menor número de buscadores de empleo. En el período interanual, este grupo etario muestra un crecimiento en el empleo de 1.6%, lo que representó 195 mil trabajadores adicionales.

TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO POR EDAD Y SEXO*
De julio a agosto de 2017
- Por ciento-

Categoría	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Julio 2017 (a)	Agosto 2017 (b)	Variación (b-a)	Julio 2017 (a)	Agosto 2017 (b)	Variación (b-a)
Ambos sexos, personas de 15 años de edad y más	61.6	61.6	0.0	6.3	6.2	-0.1
Jóvenes de 15 a 24 años de edad	56.9	56.1	-0.8	11.1	11.5	0.4
Hombres de 25 años de edad y más	67.1	67.2	0.1	5.6	5.5	-0.1
Mujeres de 25 años de edad y más	57.8	58.0	0.2	5.5	5.2	-0.3

* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: Statistics Canada.

El mercado laboral para estudiantes

De mayo a agosto, la Encuesta de la Fuerza Laboral capta información del mercado laboral relativa a jóvenes de 15 a 24 años que asistieron tiempo completo a la escuela en marzo y tienen el propósito de volver a ella en otoño. Las cifras publicadas no están ajustadas estacionalmente, por lo que solamente se pueden realizar comparaciones interanuales.

Para los estudiantes entre 15 y 24 años de edad, el empleo, en promedio, creció en 47 mil puestos de trabajo (4.1%) durante los meses de verano (de mayo a agosto) en relación con el verano de 2016. Asimismo, la tasa promedio de ocupación fue de 50.5%, mayor a la de un año antes en 1.8 puntos porcentuales. Durante el mismo lapso, el indicador de desocupación descendió de 15.6% en 2016 a 14.3% en 2017.

Por otra parte, para estudiantes de 20 a 24 años de edad se generaron 14 mil empleos más (2.8%) en el verano de 2017 en comparación con el verano anterior. La tasa

ocupacional ascendió a 65.5% en el verano de 2017; por otra parte, la tasa de desempleo para este grupo fue de 9.0%, lo que significó cambios poco relevantes con respecto al año anterior.

En el verano de 2017, el crecimiento promedio del empleo fue particularmente significativo entre estudiantes de 17 a 19 años de edad, con 26 mil empleos más (5.5%) que en verano de 2016. La tasa de ocupación promedio fue de 57.3%, superior al 55.1% registrado un año antes; lo que propició que la tasa promedio de desocupación fuera menor en 2017, de 13.8%, en relación con el 15.3% del verano de 2016.

En relación con los estudiantes de 15 a 16 años de edad, el empleo en el verano de 2017 mostró cambios poco significativos comparado con el verano previo; así, su tasa de empleo fue de 26.2% y su indicador de desocupación se mantuvo en 26.8 por ciento.

Comparativo Canadá>Estados Unidos de Norteamérica

Una vez que se realiza el ajuste de los conceptos entre estos dos países, se observa que en agosto de 2017, la tasa de desempleo en Canadá fue de 5.3%, cifra superior al 4.4% de Estados Unidos de Norteamérica; en el período interanual, este indicador disminuyó 0.6 y 0.5 puntos porcentuales en cada país.

La tasa de participación de la fuerza laboral en Canadá ascendió a 65.7% y a 62.9% en Estados Unidos de Norteamérica, lo que representó incrementos de 0.2 y 0.1 puntos porcentuales, en cada caso, con respecto al mismo mes de un año antes.

Fuente de información:

<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/170908/dq170908a-eng.pdf>

MÉXICO EN EL ENTORNO EXTERNO

México participa en el Diálogo de Economías Emergentes y Países en Desarrollo (Presidencia de la República)

El 4 de septiembre de 2017, la Presidencia de la República comunicó que México participó en el Diálogo de Economías Emergentes y Países en Desarrollo. El Presidente de México destacó la importancia de este Diálogo como un ejercicio que permitirá identificar y replicar mejores prácticas en materia de desarrollo que se adapten a distintos contextos nacionales. A continuación se presenta la información.

Durante su segundo día de actividades en Xiamen, China, el Presidente de México participó en el Diálogo de Economías Emergentes y Países en Desarrollo, que se celebra en el marco de la IX Cumbre de los BRICS.

México, junto con Egipto, Guinea, Tailandia y Tayikistán, es uno de los países invitados por China —que ostenta la Presidencia rotatoria de los BRICS— a este Diálogo que tiene como propósito intercambiar experiencias sobre cuatro temas principales: 1) Colaboración para el avance de la implementación de la Agenda 2030; 2) Profundización de la cooperación sur-sur; 3) Promoción de la conectividad y el comercio, y 4) Mecanismos para la erradicación de la pobreza.

Durante su intervención, el Presidente de México subrayó que México ha asumido la implementación de la Agenda 2030 como un compromiso de Estado que involucra a todos los órdenes de gobierno, quienes trabajan de manera coordinada con actores de la sociedad civil, el sector privado y la academia para lograr la plena implementación de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), definidos por la Organización de las Naciones Unidas.

Otro de los ejes temáticos del Diálogo de Economías Emergentes es el intercambio de buenas prácticas en materia de políticas públicas para el combate a la pobreza. Al respecto, el Presidente de México resaltó que erradicar la pobreza y lograr que el desarrollo llegue a todos requiere cambios profundos en la forma en que viven y conviven nuestras sociedades, comenzando por la educación.

En este sentido, el funcionario mexicano compartió ante los líderes lo que en México se está haciendo en torno al Objetivo Seis de los ODS, es decir, la promoción de la Educación de Calidad, y se refirió a los tres pilares de la reforma educativa —mejores maestros, mejores escuelas y mejores contenidos— como la hoja de ruta para seguir ofreciendo a los niños y jóvenes del país las mejores herramientas de desarrollo.

El Presidente habló de la necesidad de continuar profundizando la cooperación internacional para el desarrollo, haciendo hincapié en la prioridad de defender el libre comercio y de fortalecer el sistema multilateral de comercio basado en reglas.

Finalmente, el Primer Mandatario agradeció al Presidente de China por su hospitalidad y su invitación a este evento, subrayando la importancia de este Diálogo como un ejercicio que permitirá identificar y replicar mejores prácticas en materia de desarrollo que se adapten a distintos contextos nacionales. Asimismo, reconoció que se trata de una oportunidad idónea para fortalecer la cooperación internacional y robustecer los intercambios, tanto a nivel bilateral como multilateral, entre los países participantes.

México reconoce el peso e influencia de cada uno de los BRICS. Su participación en esta Cumbre sirvió para reforzar la presencia y el liderazgo de nuestro país en el escenario internacional, y para refrendar su vocación como un actor con responsabilidad global.

En conjunto, los países miembros de los BRICS ocupan 26% de la superficie terrestre; concentran 42% de la población mundial; han contribuido con, aproximadamente, la

mitad del crecimiento económico global en los últimos 10 años; tienen amplias reservas de recursos naturales, y todos forman parte del G-20.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/mexico-participa-en-el-dialogo-de-economias-emergentes-y-paises-en-desarrollo?idiom=es>

Diálogo de economías emergentes y países en desarrollo (Presidencia de la República)

El 4 de septiembre de 2017, la Presidencia de la República comunicó que la participación del país en esta Cumbre refuerza la presencia y liderazgo de México en el escenario internacional, y refrenda su vocación como un actor con responsabilidad global.

Durante su segundo día de actividades en Xiamen, China, el Presidente de México participó en el Diálogo de Economías Emergentes y Países en Desarrollo, que se celebra en el marco de la IX Cumbre de los BRICS.

Este Diálogo tiene como propósito intercambiar experiencias sobre cuatro temas principales:

1. Colaboración para el avance de la implementación de la Agenda 2030.
2. Profundización de la cooperación sur-sur.
3. Promoción de la conectividad y el comercio, y
4. Mecanismos para la erradicación de la pobreza.

Agenda 2030

México ha asumido la implementación de la Agenda 2030 como un compromiso de Estado que involucra a todos los órdenes de gobierno, quienes trabajan de manera coordinada con actores de la sociedad civil, el sector privado y la academia para lograr la plena implementación de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), definidos por la Organización de las Naciones Unidas.

Combate a la pobreza

Otro de los ejes temáticos del Diálogo de Economías Emergentes es el intercambio de buenas prácticas en materia de políticas públicas para el combate a la pobreza.

(...)

En este sentido, el Mandatario compartió ante los líderes lo que en México se está haciendo en torno al Objetivo Seis de los ODS, es decir, la promoción de la Educación de Calidad, y se refirió a los tres pilares de la reforma educativa: mejores maestros, mejores escuelas y mejores contenidos; como la hoja de ruta para seguir ofreciendo a los niños y jóvenes del país las mejores herramientas de desarrollo.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/dialogo-de-economias-emergentes-y-paises-en-desarrollo-125237?idiom=es>

Reunión bilateral México–Federación de Rusia (Presidencia de la República)

El 4 de septiembre de 2017, la Presidencia de la República comunicó que, en el marco de la Cumbre de Economías Emergentes y Países en Desarrollo, el Presidente de

México sostuvo la reunión con el Presidente de la Federación de Rusia. A continuación se presenta la información.

México y Rusia mantienen una historia de larga amistad, que en 2015 cumplió 125 años de relaciones diplomáticas. Establecieron relaciones diplomáticas el 12 de diciembre de 1890.

En 2016, el comercio bilateral ascendió a mil 480.3 millones de dólares.

Ambos países comparten membresía en los foros internacionales más relevantes (ONU, G-20, APEC), en los que han destacado por su intensa actividad en la construcción y el fortalecimiento de un orden internacional más estable y justo.

Los mandatarios coincidieron en que existe un gran potencial para incrementar los flujos comerciales y de inversión

- Acordaron seguir trabajando para ampliar los contactos entre empresarios de ambos países, a fin de fortalecer los vínculos económicos.
- Intercambiaron impresiones respecto de los principales temas de la agenda internacional, incluyendo la situación en Venezuela y la Península de Corea, así como en los ámbitos regional y multilateral.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/reunion-bilateral-mexico-federacion-de-rusia?idiom=es>

Se reúnen los presidentes de México y de la Federación de Rusia (Presidencia de la República)

El 5 de septiembre de 2017, la Presidencia de la República comunicó que el Presidente de México se reunió con el Presidente de la Federación de Rusia. Los mandatarios evaluaron el estado que guarda la relación y revisaron los principales temas de la agenda

bilateral. Ambos coincidieron en que existe un gran potencial para incrementar los flujos comerciales y de inversión, y acordaron seguir trabajando para ampliar los contactos entre empresarios de ambos países. A continuación se presenta la información.

El Presidente de México sostuvo una reunión bilateral con el Presidente de la Federación de Rusia, en el marco de su participación en la Cumbre de Economías Emergentes y Países en Desarrollo, celebrada en Xiamen, China, los días 4 y 5 de septiembre.

Los mandatarios evaluaron el estado que guarda la relación y revisaron los principales temas de la agenda bilateral. Recordaron que a México y Rusia les une una historia de larga amistad, que en 2015 cumplió 125 años de relaciones diplomáticas. Asimismo, señalaron que ambos países comparten membresía en los foros internacionales más relevantes (ONU, G20, APEC), en los que han destacado por su intensa actividad en la construcción y el fortalecimiento de un orden internacional más estable y justo.

Ambos mandatarios coincidieron en que existe un gran potencial para incrementar los flujos comerciales y de inversión, y acordaron seguir trabajando para ampliar los contactos entre empresarios de ambos países, a fin de fortalecer los vínculos económicos. El Presidente de México destacó los beneficios que traerá a México la reforma energética y señaló que una empresa rusa participó en la licitación para la exploración y extracción de hidrocarburos en aguas someras.

Finalmente, los mandatarios intercambiaron impresiones respecto de los principales temas de la agenda internacional, incluyendo la situación en Venezuela y la Península de Corea, así como en los ámbitos regional y multilateral.

México y Rusia establecieron relaciones diplomáticas el 12 de diciembre de 1890. En 2016, el comercio bilateral ascendió a mil 480.3 millones de dólares.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/el-presidente-enrique-pena-nieto-se-reune-con-el-presidente-de-la-federacion-de-rusia-vladimir-putin?idiom=es>

Se reúne el Presidente de México con su homólogo de China (Presidencia de la República)

El 4 de septiembre de 2017, la Presidencia de la República informó que el encuentro se dio en el marco de su participación en la Cumbre de Economías Emergentes y Países en Desarrollo, en esta ciudad. Los Mandatarios dialogaron sobre los avances logrados en los últimos años en ámbitos prioritarios de la relación bilateral, como el comercio, la inversión y el turismo. Asimismo, tocaron temas como la situación actual en sus respectivas regiones. A continuación se presenta la información.

En el marco de su participación en la Cumbre de Economías Emergentes y Países en Desarrollo, en la ciudad de Xiamen, el Presidente de México sostuvo una reunión bilateral con el Presidente de China.

Ésta es la cuarta visita a China del Presidente de México y el séptimo encuentro bilateral con su homólogo chino. Coincide, además, con la conmemoración, este año, del 45° aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas entre ambos países. Dichas reuniones han generado avances concretos en ámbitos prioritarios de la relación bilateral, como el comercio, la inversión y el turismo.

Los Mandatarios dialogaron sobre los progresos logrados en los últimos años, como el acceso de productos mexicanos al mercado chino (carne de cerdo, tequila y *berries*, entre otros); la participación de empresas chinas en la exploración y extracción de hidrocarburos mexicanos, así como en el desarrollo de la Red Compartida. Estos flujos de inversión se han visto fortalecidos por la instalación, en 2014, del Fondo Binacional México-China.

Asimismo, conversaron sobre el inicio de las operaciones en México, en junio de 2016, del Banco de Industria y Comercio de China (ICBC) y del Banco de China, así como de la ampliación de nuestra conectividad aérea con el inicio de operaciones del vuelo

Guangzhou-Vancouver-Ciudad de México, de *China Southern Airlines*, primera aerolínea china en establecer una ruta de pasajeros a México.

Los líderes intercambiaron puntos de vista sobre la iniciativa “Un Cinturón, Una Ruta”, impulsada por el Presidente de China. El Presidente de México agradeció a su homólogo chino por el apoyo para combatir el mercado ilícito de la totoaba y ambos reiteraron su compromiso con la conservación de las especies en peligro de extinción, en particular de la vaquita marina, cetáceo endémico del Alto Golfo del Mar de Cortés. Además, refrendaron su voluntad por defender el libre comercio, en el marco de un sistema multilateral basado en reglas claras.

El Presidente de México comentó con el Presidente Xi Jinping sobre el inicio del proceso de renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Destacó que Estados Unidos de Norteamérica es el principal socio comercial de México y que el TLCAN ha demostrado ser un vehículo para promover el desarrollo económico en la a región, además de que ha permitido hacer de América del Norte una región más próspera y competitiva. El Presidente de México añadió que la posición de México en la mesa de renegociación del TLCAN continuará siendo seria y constructiva, siempre poniendo el interés nacional por delante y buscando un resultado en el que los tres países norteamericanos ganen.

Asimismo, el Presidente de México compartió con su homólogo los avances en otros procesos de integración comercial que lleva a cabo México, incluidos la modernización del Acuerdo Global con la Unión Europea, la figura de Estado Asociado de la Alianza del Pacífico y la negociación en marcha para ampliar el comercio con Brasil.

Ambos Mandatarios hablaron de la situación actual en sus respectivas regiones. Sobre la crisis política y humanitaria en Venezuela, el Presidente de México expuso al Presidente de China que México es partidario de que a través del acuerdo político entre venezolanos se alcance una solución pacífica, respetando la constitución y las leyes de

ese país. Los presidentes coincidieron en hacer la más enérgica condena a la actividad nuclear de Corea del Norte y aplicar las resoluciones del Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas.

Actualmente, China es el segundo socio comercial de México y primero entre los países de la región de Asia-Pacífico, con un intercambio de 74 mil 928 millones de dólares en 2016.

Es, además, el sexto inversionista en México de la región Asia-Pacífico y 32° en el mundo. En 2016, 74 mil turistas chinos visitaron México, un aumento de 186% desde 2012.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/se-reune-el-presidente-enrique-pena-nieto-con-su-homologo-de-la-republica-popular-china-xi-jinping?idiom=es>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/reunion-bilateral-mexico-republica-popular-china?idiom=es>

Se reúne el Presidente de México con el Presidente Ejecutivo de Grupo Alibaba (Presidencia de la República)

El 6 de septiembre de 2017, la Presidencia de la República comunicó de la Conclusión una visita de trabajo a la República Popular de China⁵ para continuar con la estrategia de diversificación política y apertura de nuevos mercados para productos mexicanos que ha emprendido el Gobierno de México, a la par de la renegociación del TLCAN. En dicho marco, destaca la reunión entre el Presidente de México con el Presidente Ejecutivo de Grupo Alibaba. Así, el Presidente de México y el Presidente Ejecutivo de Grupo Alibaba atestiguaron la firma de un Acuerdo de Cooperación entre el Grupo Alibaba y la Secretaría de Economía, que se enfocará en que pequeñas y medianas

⁵ <https://www.gob.mx/presidencia/prensa/se-reune-el-presidente-enrique-pena-nieto-con-su-homologo-de-la-republica-popular-china-xi-jinping?idiom=es>

empresas mexicanas incorporen sus servicios y productos a la plataforma comercial de Alibaba. A continuación se presenta la información.

El Presidente de México concluyó una visita de trabajo a China para continuar con la estrategia de diversificación política y apertura de nuevos mercados para los productos mexicanos que ha emprendido el Gobierno de México, a la par de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Los primeros dos días, en la ciudad de Xiamen, el Presidente de México participó en el Diálogo de Economías Emergentes y Países en Desarrollo⁶, convocado por los países del grupo de los BRICS, y sostuvo reuniones bilaterales con los Presidentes de China⁷ y de Rusia⁸. Con ambos mandatarios, el Presidente de México acordó fortalecer las relaciones bilaterales, así como acciones específicas para impulsar el comercio y la atracción de inversiones.

En el tercer y último día, el Presidente de México se reunió en la ciudad de Hangzhou con el Presidente Ejecutivo de Grupo Alibaba —la cuarta empresa más importante de tecnología en el mundo— para promover que más pequeñas y medianas empresas (PyMEs) mexicanas tengan acceso a nuevos mercados por medio del comercio electrónico, incluido al mayor del mundo y nuestro segundo socio comercial, China.

El funcionario del Grupo Alibaba reconoció las acciones del Presidente de México a favor de la globalización de las PyMEs mexicanas y la creación de empleos, así como las ventajas competitivas de México como base de operaciones para el comercio global. Por su parte, el Primer Mandatario se congratuló por el interés de Grupo Alibaba en invertir en México.

⁶ <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/dialogo-de-economias-emergentes-y-paises-en-desarrollo-125237?idiom=es>

⁷ <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/reunion-bilateral-mexico-republica-popular-china?idiom=es>

⁸ <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/reunion-bilateral-mexico-federacion-de-rusia?idiom=es>
<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/el-presidente-enrique-pena-nieto-se-reune-con-el-presidente-de-la-federacion-de-rusia-vladimir-putin?idiom=es>

En el marco de este encuentro, el Presidente de México y el Presidente Ejecutivo de Grupo Alibaba atestiguaron la firma de un Acuerdo de Cooperación entre el Grupo Alibaba y la Secretaría de Economía. Bajo este acuerdo, en octubre Alibaba comenzará a capacitar a PyMEs mexicanas y a compartir su experiencia en el funcionamiento de sus plataformas logísticas y de pago. El objetivo es que empresas mexicanas incorporen sus servicios y productos a la plataforma comercial de Alibaba, que cuenta con más de 450 millones de consumidores en el mundo.

La estrategia de diversificación comercial hacia China complementa la actual modernización del Acuerdo Global con la Unión Europea; la creación de la figura de Estado Asociado de la Alianza del Pacífico; y las negociaciones comerciales que en ese marco se realizan con Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur; la renegociación del Tratado con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), y el acercamiento con Brasil⁹ y Argentina con miras a potenciar los intercambios comerciales.

Grupo Alibaba opera por medio de diferentes páginas de internet, entre otras: Taobao, el sitio más grande de compras de China; Tmall, dedicado a la venta de productos de manera directa entre el consumidor y el vendedor; Alibaba, plataforma que conecta a los exportadores chinos con empresas en otros lugares del mundo, y Ant Financial, matriz del sistema líder mundial de pagos electrónicos Alipay.

⁹ <https://www.gob.mx/se/prensa/finaliza-septima-ronda-de-negociacion-para-la-ampliacion-y-profundizacion-del-ace-53-entre-mexico-y-brasil>

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS (FOB)
MÉXICO - CHINA, 1993-2017
-Cifras en miles de dólares-**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	44 781	386 449	-341 668
1994	42 168	499 659	-457 491
1995	37 009	520 588	-483 579
1996	38 286	759 711	-721 425
1997	45 888	1 247 381	-1 201 493
1998	105 984	1 616 502	-1 510 518
1999	126 345	1 921 062	-1 794 717
2000	203 592	2 879 624	-2 676 032
2001	281 782	4 027 259	-3 745 477
2002	653 918	6 274 386	-5 620 468
2003	974 372	9 400 595	-8 426 223
2004	986 312	14 373 845	-13 387 533
2005	1 135 550	17 696 346	-16 560 796
2006	1 688 112	24 438 285	-22 750 173
2007	1 895 346	29 743 662	-27 848 316
2008	2 044 757	34 690 316	-32 645 559
2009	2 207 792	32 528 977	-30 321 185
2010	4 182 845	45 607 557	-41 424 712
2011	5 964 234	52 248 009	-46 283 775
2012	5 720 742	56 936 133	-51 215 391
2013	6 468 514	61 321 379	-54 852 865
2014	5 964 134	66 255 967	-60 291 833
2015	4 873 149	69 987 822	-65 114 673
2016	5 411 313	69 520 671	-64 109 358
2017*	3 473 962	33 775 599	-30 301 637

* Dato a junio. Cifras revisadas a partir de enero de 2017.

FUENTE: Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Resultados de la visita de trabajo a la República Popular de China

- El Presidente de México participó en el Diálogo de Economías Emergentes y Países en Desarrollo, convocado por los países del grupo de los BRICS.

- Sostuvo reuniones bilaterales con los Presidentes de China y de Rusia. Con ambos Mandatarios, el Presidente acordó fortalecer las relaciones bilaterales, así como acciones específicas para impulsar el comercio y la atracción de inversiones.
- En el tercer y último día, el Presidente de México se reunió en la ciudad de Hangzhou con el Presidente Ejecutivo de Grupo Alibaba, para promover que más pequeñas y medianas empresas (PyMEs) mexicanas tengan acceso a nuevos mercados por medio del comercio electrónico, incluido al mayor del mundo y nuestro segundo socio comercial, China.
- Firma de un Acuerdo de Cooperación entre el Grupo Alibaba y la Secretaría de Economía. Bajo este acuerdo, en octubre, Alibaba comenzará a capacitar a PyMEs mexicanas y a compartir su experiencia en el funcionamiento de sus plataformas logísticas y de pago. El objetivo es que empresas mexicanas incorporen sus servicios y productos a la plataforma comercial de Alibaba, que cuenta con más de 450 millones de consumidores en el mundo.

Fuente de información:

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/se-reune-el-presidente-enrique-pena-nieto-con-el-presidente-ejecutivo-de-grupo-alibaba-jack-ma>

<https://www.gob.mx/articulos/concluye-visita-de-trabajo-a-china?idiom=es>

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/se-reune-el-presidente-enrique-pena-nieto-con-el-director-ejecutivo-del-banco-de-industria-y-comercio-de-china?idiom=es>

https://www.fitchratings.com/site/pr/1028391?cm_mmc=ExactTarget-_-Email-_-LM_ENTNEWS_LA_NYC_EM+Weekly+Spanish_2017Sep06-_-0000

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/reunion-bilateral-mexico-federacion-de-rusia?idiom=es>

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/reunion-bilateral-mexico-republica-popular-china?idiom=es>

<https://www.gob.mx/presidencia/articulos/dialogo-de-economias-emergentes-y-paises-en-desarrollo-125237?idiom=es>

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/el-presidente-enrique-pena-nieto-se-reune-con-el-presidente-de-la-federacion-de-rusia-vladimir-putin?idiom=es>

<https://www.gob.mx/se/prensa/finaliza-septima-ronda-de-negociacion-para-la-ampliacion-y-profundizacion-del-ace-53-entre-mexico-y-brasil>

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/el-presidente-enrique-pena-nieto-arribo-a-xiamen-china-para-participar-en-el-dialogo-de-economias-emergentes-y-paises-en-desarrollo?idiom=es>

<https://www.gob.mx/presidencia/prensa/se-reune-el-presidente-enrique-pena-nieto-con-su-homologo-de-la-republica-popular-china-xi-jinping?idiom=es>

ECONOMÍA INTERNACIONAL

La nueva potencia reguladora de la economía global (PS)

El 29 de agosto de 2017, la organización *Project Syndicate* (PS) publicó el artículo “La nueva potencia reguladora de la economía global” de Michael Spence¹⁰. A continuación se presenta el contenido.

En un artículo escrito recientemente para el *South China Morning Post*, Helen Wong, Directora Ejecutiva para China Continental, plantea que las crecientes generaciones de 400 millones de jóvenes consumidores chinos pronto representarán más de la mitad del consumo interno del país. Wong observa que esta generación hace sus transacciones principalmente en línea, a través de plataformas móviles innovadoras e integradas, y señala que ya “ha dado el salto desde el mundo anterior a la web a la Internet móvil, prescindiendo completamente del ordenador personal”.

Por supuesto, no es ninguna novedad el que en China esté creciendo la clase media, pero el grado en que los consumidores digitales más jóvenes impulsan el rápido crecimiento de las industrias de servicios del país no ha recibido la suficiente atención. Después de todo, los servicios ayudarán a la transición estructural de China desde una economía de ingresos medios a una de ingresos altos.

No hace mucho tiempo, varios expertos dudaban de que China pudiera dar el paso desde una economía en que predominaban la manufactura con gran uso de mano de obra, la inversión en infraestructuras y la industria pesada a una economía de servicios sostenida

¹⁰ Galardonado con el Premio Nobel de Economía, es profesor de Economía en la Stern School of Business, distinguido visitante en el Consejo de Relaciones Exteriores. Consejero, asesor y copresidente del Asia Global Institute en Hong Kong, y presidente del Consejo de la Agenda Global del Foro Económico Mundial sobre nuevos modelos de Crecimiento. Fue el presidente de la Comisión independiente para el Crecimiento y desarrollo, un organismo internacional que desde 2006-2010 analizó las oportunidades para el crecimiento económico mundial y es autor de: *The Next Convergence* y de *The Future of Economic Growth in a Multispeed World*.

por la demanda interna. Incluso si esta transición está lejos de haber acabado, los avances hasta ahora han sido notables.

En los últimos años, China ha ido descargando sus sectores exportadores con alto uso de mano de obra a países menos desarrollados con menores costes laborales. Y en otros sectores ha pasado a usar formas de producción más digitales y para las que se necesita más capital, convirtiendo en insignificantes las desventajas en términos de costos laborales. Son tendencias que implican que el crecimiento del lado de la oferta se ha vuelto menos dependiente de los mercados externos.

Como resultado de estos cambios, el poder económico de China está creciendo con rapidez. Su mercado interno aumenta velozmente, y puede ser que pronto se convierta en el mayor del mundo. Puesto que el gobierno chino puede controlar el acceso a él, cada vez más puede ejercer su influencia en Asia y el resto del mundo. Al mismo tiempo, la menguante dependencia de China del crecimiento impulsado por las exportaciones reduce su vulnerabilidad a los caprichos de quienes controlan en acceso a los mercados globales.

Pero China no necesita limitar el acceso a sus propios mercados para sostener su crecimiento: puede aumentar su poder de negociación simplemente amenazando con hacerlo. Esto sugiere que la posición del país en la economía global se está comenzando a parecer a la de Estados Unidos de Norteamérica en el período de posguerra, cuando era la potencia económica predominante, junto con Europa. Durante décadas tras la Segunda Guerra Mundial, Europa y Estados Unidos de Norteamérica representaban fácilmente más de la mitad (y cerca de un 70% en un determinado punto) de la producción mundial, y no dependían demasiado de los mercados externos, más allá de recursos naturales como el petróleo y minerales.

Hoy China se acerca con rapidez a una configuración similar. Tiene un mercado interno muy grande (cuyo acceso puede controlar), salarios en aumento y una alta demanda

agregada, y su modelo de crecimiento se basa cada vez más en el consumo y la inversión internos, y menos en las exportaciones.

Pero, ¿cómo usará China su creciente poder económico? En el período de posguerra, las economías avanzadas usaron su posición para fijar las normas de la actividad económica mundial, a fin de beneficiarse a sí mismas, por supuesto, pero también intentaron ser tan inclusivas de los países en desarrollo como fuera posible.

Ciertamente, las potencias de posguerra no estaban obligadas a hacerlo y podrían haberse centrado mucho más en sus propios intereses. Pero eso no habría sido muy sabio. Merece la pena recordar que en el siglo veinte, tras dos guerras mundiales, la paz era la principal prioridad, junto con la prosperidad (o incluso antes que ella).

China muestra todas las señales de avanzar en la misma dirección. Es muy probable que no siga un enfoque de una estrecha mentalidad egoísta, principalmente porque, de hacerlo, afectaría su estatura y reputación globales. Ha demostrado que desea influir en el mundo en desarrollo (y ciertamente en Asia), desempeñando el papel de un socio en el que se puede confiar, al menos en el ámbito económico.

Para que pueda lograrlo, habrá que ver qué hace en dos áreas clave de sus políticas. La primera es la inversión, donde China ha sido muy proactiva en la firma de varias iniciativas multilaterales y bilaterales. Por ejemplo, además de invertir intensamente en países africanos, fundó el Banco Asiático de Inversiones en Infraestructura en 2015, mientras que en 2013 anunció la “Iniciativa de la Ruta de la Seda” (*Belt and Road Initiative*), destinada a integrar a Eurasia a través de enormes inversiones en carreteras, puertos y transporte ferroviario.

En segundo lugar, el modo como China maneje el acceso a su vasto mercado interno en términos de comercio e inversión tendrá consecuencias de gran alcance para todos sus asociados económicos externos, no solo los países en desarrollo. Hoy la fuente del

poderío de China es su mercado interno, lo que significa que las decisiones que adopte en esta área en el corto plazo determinarán en gran medida su estatura global en las futuras décadas.

No hay duda de que la actual posición de China en cuanto al acceso a su mercado interno es menos clara que sus ambiciones económicas en el exterior. Pero lo más probable es que avance a un marco multilateral abierto y basado en reglas. La lección del período de posguerra es que este enfoque será el más beneficioso en lo externo, afirmando la influencia internacional del país. En esta etapa de su desarrollo, un enfoque así tendrá pocos costos o ninguno, mientras que lo más probable es que brinde numerosos beneficios.

Lo que está por verse es cómo se desarrolla la relación entre China y Estados Unidos de Norteamérica, país que sufre de patrones de crecimiento no inclusivos y las turbulencias políticas y sociales que esto implica. Y hoy parece estarse distanciando de su histórico enfoque de posguerra en cuanto a política económica internacional. Pero incluso si se aísla bajo el Presidente Donald Trump, el país sigue siendo demasiado grande como para ser ignorado. Si el gobierno de Trump pone en práctica políticas agresivas hacia China, los chinos no tendrán más opción que responder.

Aun así, mientras tanto China puede seguir impulsando un enfoque multilateral basado en reglas, y esperar un amplio apoyo de otros países de economías avanzadas y en desarrollo. La clave es no distraerse con el descenso de Estados Unidos de Norteamérica al nacionalismo. Después de todo, nadie sabe con certeza cuánto vaya a durar.

Fuente de información:

<https://www.project-syndicate.org/commentary/china-in-the-global-economy-by-michael-spence-2017-08/spanish>

Panorama Social de América Latina (CEPAL)

En agosto de 2017, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) publicó el documento “Panorama Social de América Latina” del que a continuación se presenta el Capítulo I. La desigualdad en América Latina: un desafío clave para el desarrollo sostenible.

Capítulo I

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

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 siguiente).

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 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 crecimiento¹¹.

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).

¹¹ 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), Picketty (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.

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. Ésta 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, 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.

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

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
- 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 ciento.

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 hogares¹²

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 siguiente). Los hogares requieren de ingresos para comprar alimentos, disponer de una vivienda, 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 región¹³.

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

¹² 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 *Medición del ingreso*). 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).

¹³ 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.

en bienes o servicios de consumo durante el período 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, 2009.

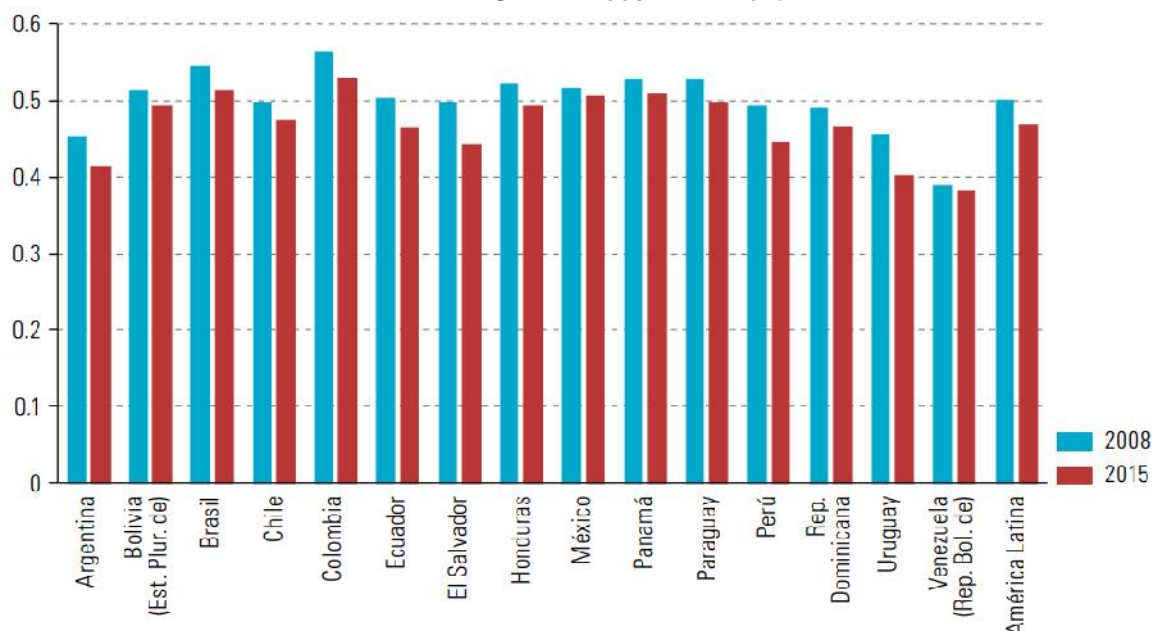
Una forma habitual de analizar la desigualdad de ingresos consiste en utilizar un índice sintético que describa la forma en que se distribuyen los ingresos medidos en las encuestas de hogares. El coeficiente de Gini, que toma valores entre 0 (para representar la ausencia de desigualdad) y 1 (para representar la desigualdad máxima), alcanza para América Latina un valor promedio de 0.469, de acuerdo con la información disponible a 2015¹⁴. Este indicador presenta una apreciable dispersión entre países: se sitúa por encima de 0.500 en Brasil, Colombia, México y Panamá, mientras que solo en 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%), Argentina (-1.9%), Uruguay (-1.7%), Perú (-1.4%) y Ecuador (-1.2%) (véase la gráfica siguiente)¹⁵.

¹⁴ Promedio de 15 países, sin incluir a Costa Rica, Guatemala y Nicaragua.

¹⁵ 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.

**AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): COEFICIENTE DE GINI,
ALREDEDOR DE 2008 Y DE 2015^{a/}**



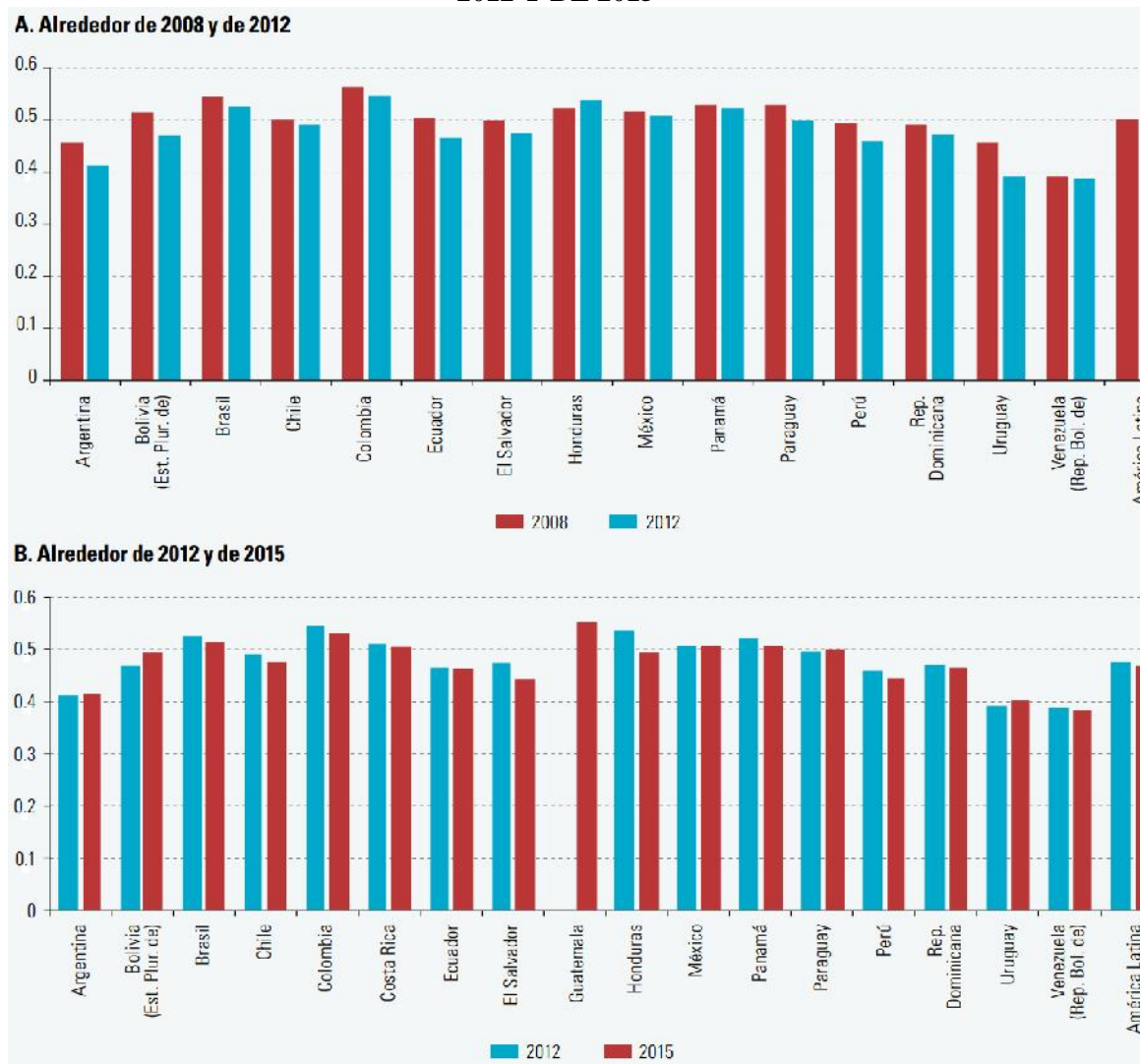
a/ Los datos corresponden a 2008 y 2015, excepto en los casos de Argentina (2009 y 2014), Bolivia (Estado Plurinacional de) (2008 y 2014), Chile (2009 y 2015), Colombia (2009 y 2015), El Salvador (2009 y 2015), Honduras (2009 y 2015), México (2008 y 2014) y Venezuela (República Bolivariana de) (2008 y 2014).
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

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 la gráfica siguiente)¹⁶. Entre 2008 y 2012 se produjeron variaciones significativas de este indicador en casi todos los países considerados, destacando por su magnitud las observadas en Uruguay (-3.7% anual), Argentina (-3.3%), el Estado Plurinacional de Bolivia (-3.0%), Ecuador (-1.9%), Perú (-1.8%) y 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 Brasil (-0.7%), así

¹⁶ 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, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)).

como un incremento del 0.9% en 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 la gráfica: *América Latina (17 países): coeficiente de Gini, alrededor de 2008, de 2012 y de 2015* B. Alrededor de 2012 y de 2015.

AMÉRICA LATINA (17 PAÍSES): COEFICIENTE DE GINI, ALREDEDOR DE 2008, DE 2012 Y DE 2015^{a/ b/}



a/ Los datos corresponden a 2008, 2012 y 2015, excepto en los casos de 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).

b/ 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.

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

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 siguiente). Como se observa en la gráfica siguiente, 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.

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; μ = ingreso medio; ε 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.

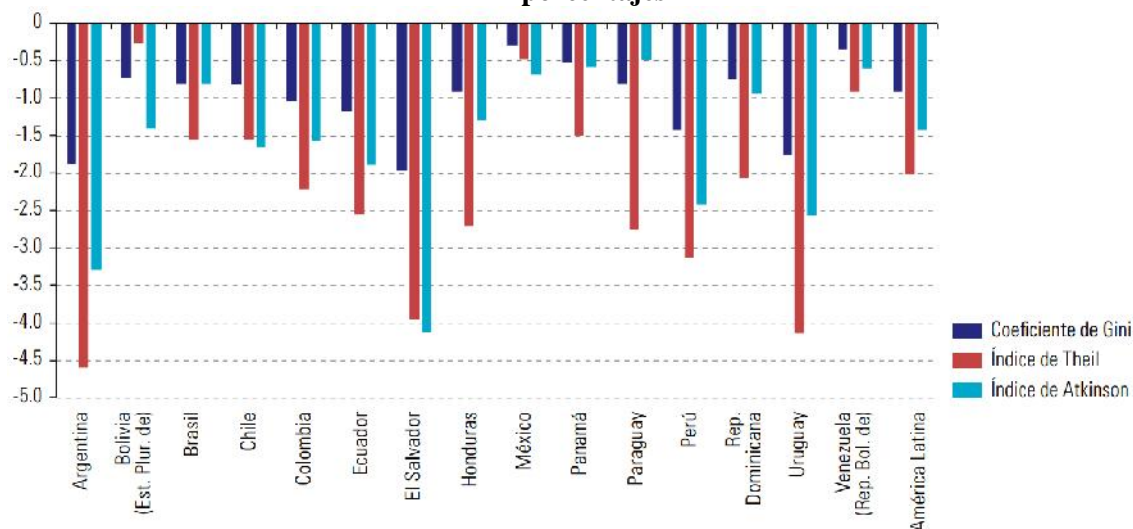
Pese a su popularidad, el coeficiente de Gini no satisface el axioma de sensibilidad a las transferencias, una propiedad deseable de los indicadores de desigualdad. Según este principio, la desigualdad debe disminuir más ante una transferencia de ingresos progresiva entre hogares pobres, que cuando la 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 se utiliza el parámetro adicional α , 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.

AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): TASA DE VARIACIÓN ANUAL DE LOS ÍNDICES DE DESIGUALDAD (COEFICIENTE DE GINI E ÍNDICES DE THEIL Y ATKINSON^{a/}, 2008-2015^{b/}
-En porcentajes-



a/ Corresponde al índice de Atkinson con un coeficiente de aversión a la desigualdad igual a 1.5.

b/ Los datos corresponden al período 2008-2015, excepto en los casos de 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).

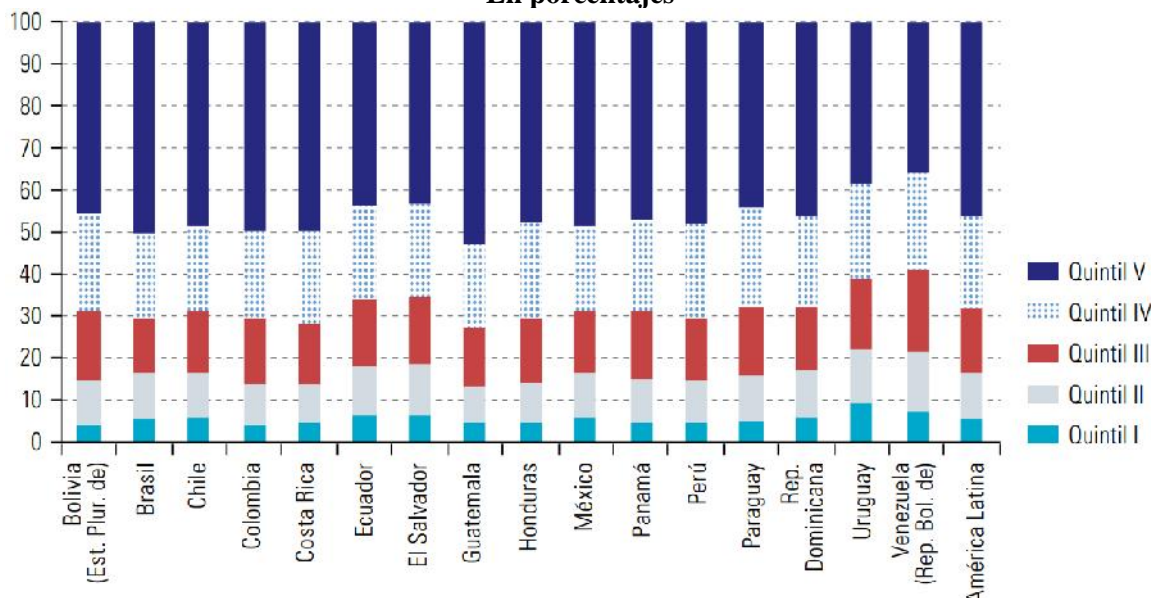
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de Datos de Encuestas de Hogares (BADEHOG).

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 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 la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA (16 PAÍSES): PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO TOTAL, POR QUINTILES DE INGRESO, ALREDEDOR DE 2015^{a/}
-En porcentajes-

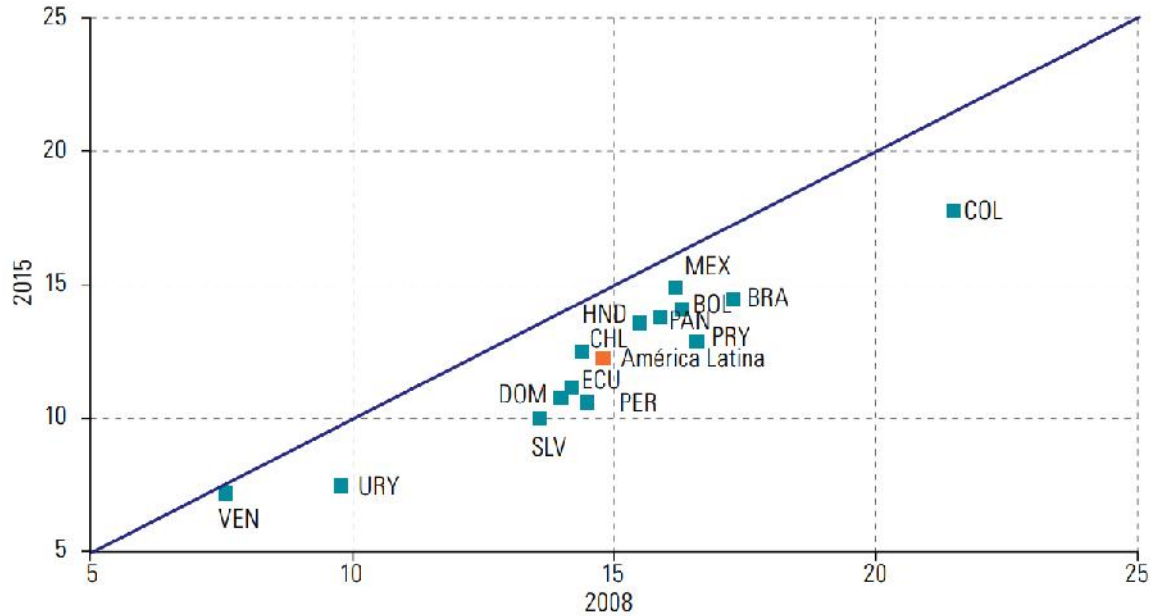


a/ Los datos corresponden a 2015, excepto en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de), Guatemala, México y Venezuela (República Bolivariana de), en que corresponden a 2014. El promedio regional corresponde al promedio aritmético de los porcentajes de participación registrados en los países considerados.

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

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 la gráfica siguiente. 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 mil 220 unidades monetarias.

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^{a/}



a/ 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).

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

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 mil 780 unidades monetarias. Esa disparidad del ingreso per cápita entre los quintiles extremos fue mucho menor en 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 *Medición del ingreso*, 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.

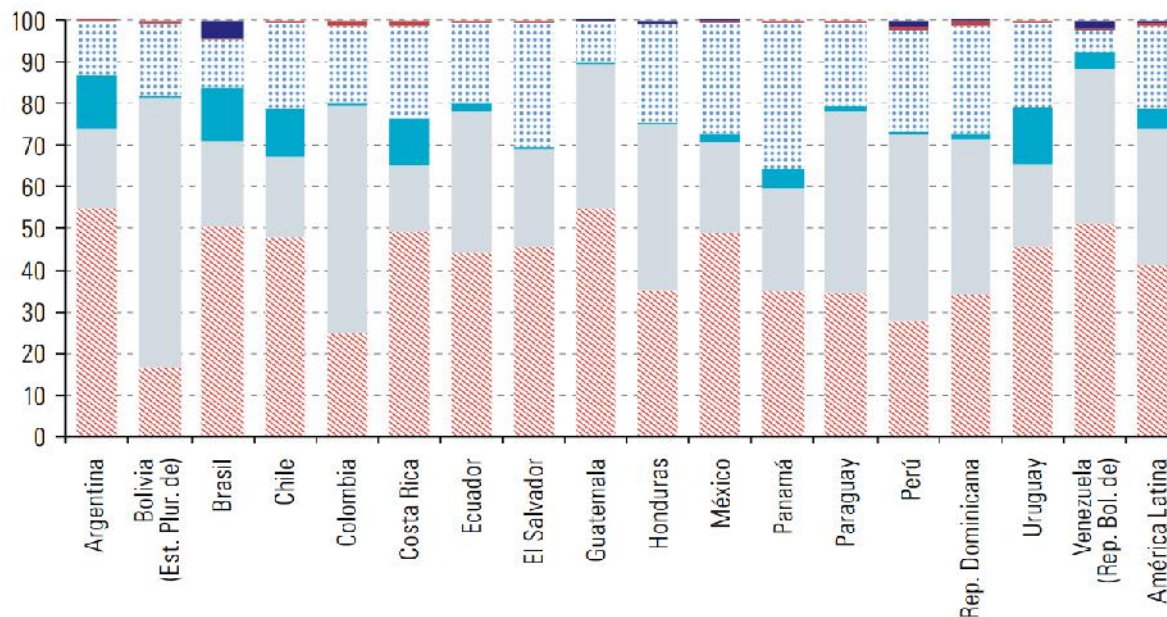
Existen diferencias en cuanto a la participación de cada una de estas fuentes en los ingresos de los quintiles de hogares que se conforman sobre la base del ingreso per cápita. Se observa que, como promedio de los 17 países analizados, los ingresos derivados del trabajo (asalariado e independiente) representan 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 la gráfica siguiente)¹⁷.

¹⁷ 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 éstas suelen producir resultados distintos según los supuestos utilizados.

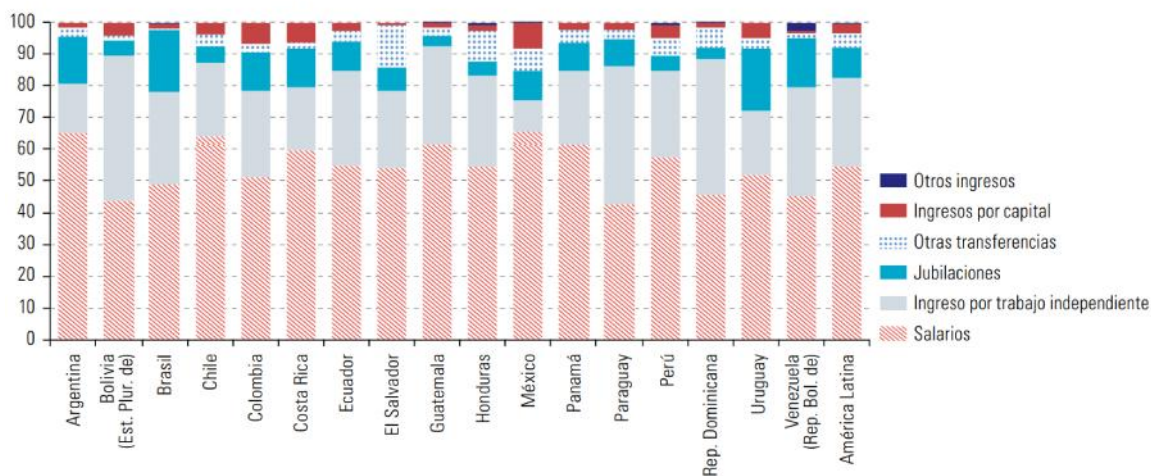
AMÉRICA LATINA (17 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE LAS DISTINTAS FUENTES EN EL INGRESO PER CÁPITA DEL PRIMER QUINTIL DE INGRESO Y DEL QUINTO QUINTIL DE INGRESO, ALREDEDOR DE 2015^{a/ b/}

-En porcentajes-

A. Quintil I (20% de menores ingresos)



B. Quintil V (20% de mayores ingresos)



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

b/ 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.

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

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 quintil¹⁸. 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.

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 quintil¹⁹.

¹⁸ 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.

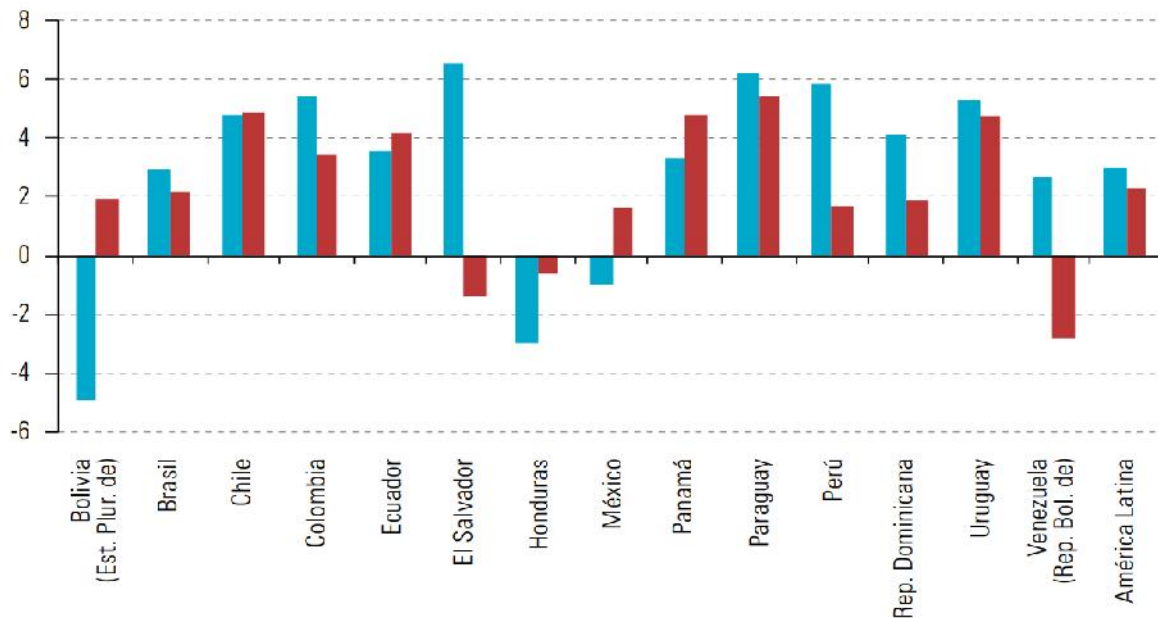
¹⁹ No se puede hacer una traslación directa de una mejora distributiva a un mayor bienestar. En el caso de Honduras, por ejemplo, la mejora distributiva observada entre 2008 y 2015 se produjo en el marco de una caída generalizada de los ingresos de los hogares, que afectó en mayor medida a los del quinto quintil.

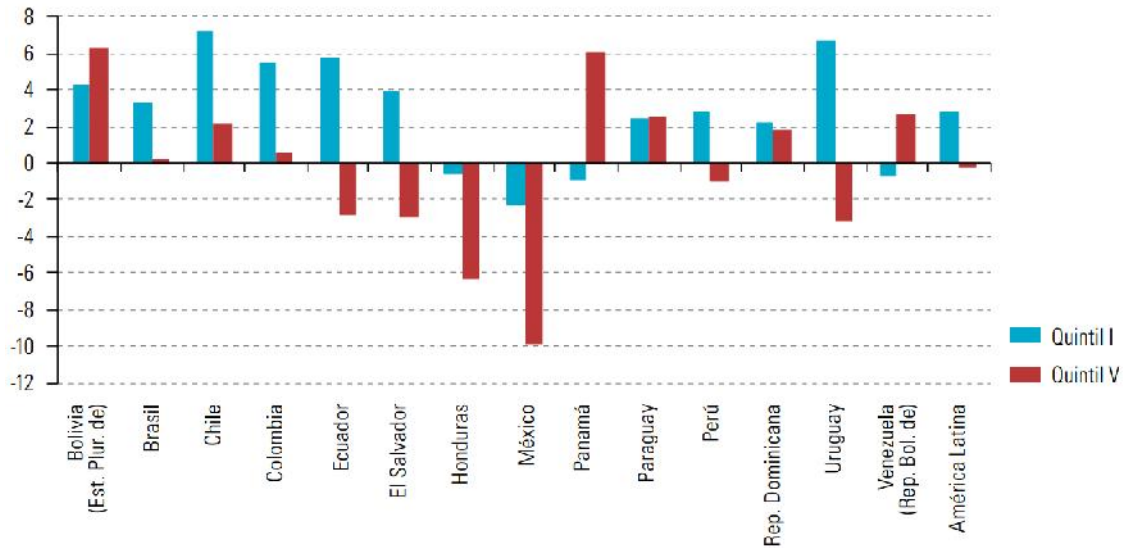
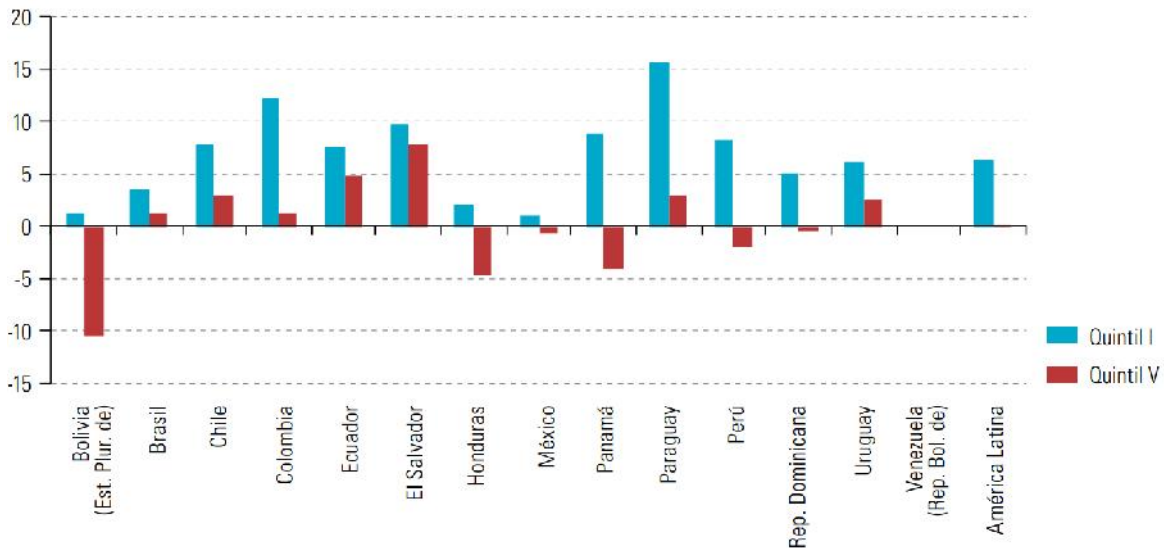
Esto se extendió a las principales fuentes de ingreso de los hogares, es decir, los ingresos provenientes del trabajo asalariado e independiente. En efecto, en términos de promedios de un conjunto de 14 países, la variación real de los ingresos salariales per cápita del primer quintil se produjo a un 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 la gráfica siguiente).

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^{a/}

-En porcentajes-

A. Ingreso salarial (sueldos y salarios)



B. Ingreso por trabajo independiente**C. Jubilaciones y otras transferencias**

a/ 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).

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

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 la gráfica anterior).

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).

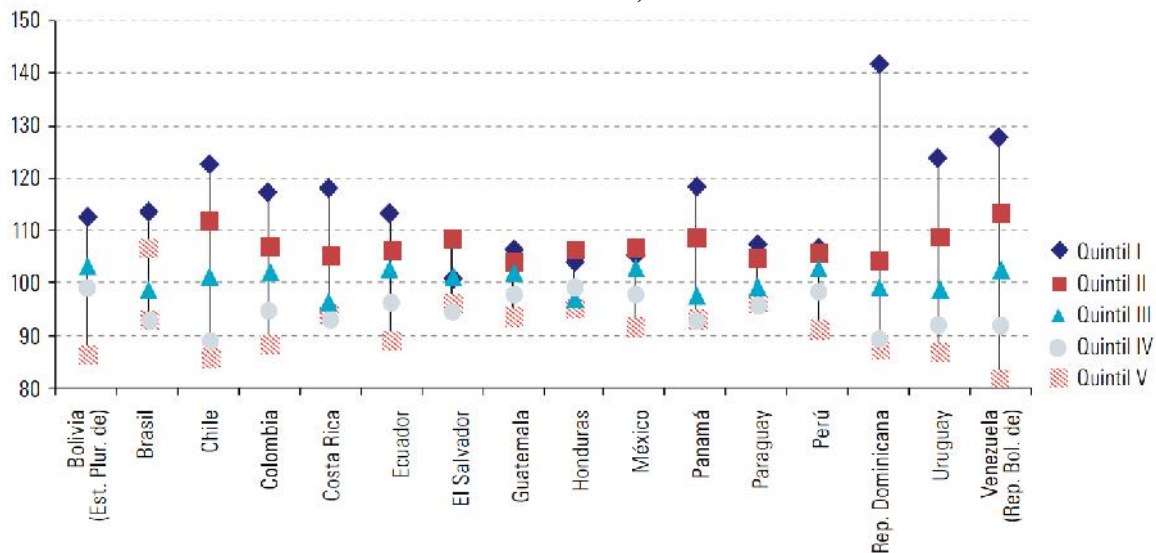
En esta sección se analizan aspectos que ilustran las desigualdades que afectan a las personas según el sexo, sobre la base de cuatro indicadores que se utilizan habitualmente para estos fines: la representación de mujeres y hombres en los hogares de menores ingresos, el porcentaje de mujeres y hombres 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 la gráfica siguiente, 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 por ciento.

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^{a/} b/



a/ 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.

b/ 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.

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

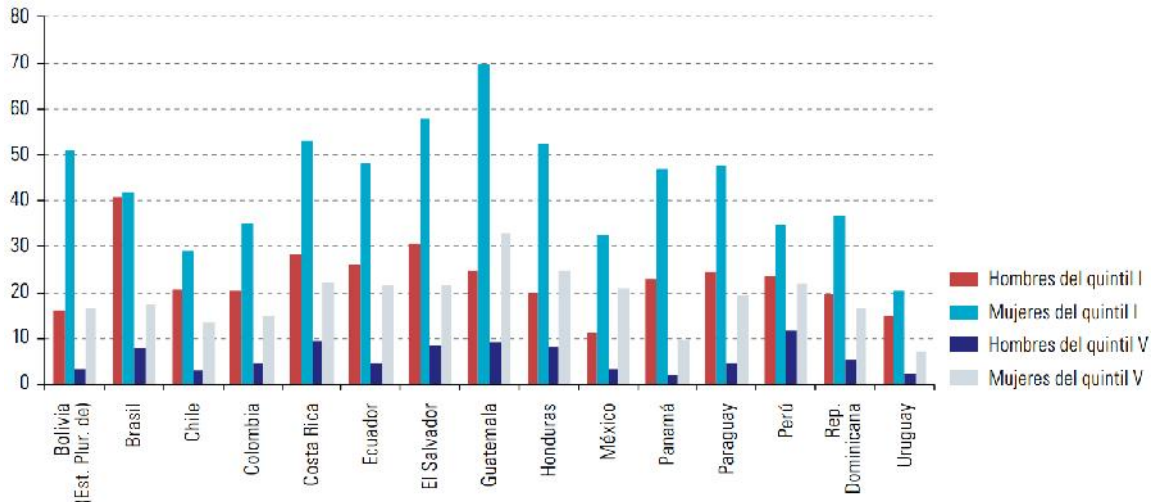
La mayor presencia de mujeres en los grupos de menores ingresos es el resultado de diversas formas de discriminación. Por una parte, ellas suelen recibir ingresos más bajos, a causa de la dificultad para conciliar el trabajo no remunerado en el hogar con la participación en el mercado laboral y porque por lo general se desempeñan en ocupaciones asociadas a bajas remuneraciones²⁰. 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 reciben²¹. 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).

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%. Brasil figura como una excepción, ya que ese porcentaje es similar entre hombres y mujeres del primer quintil, en torno al 41% (véase la gráfica siguiente).

²⁰ 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.

²¹ 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.

AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): POBLACIÓN SIN INGRESOS PROPIOS EN EL PRIMER Y EL QUINTO QUINTIL DE INGRESO, POR SEXO, 2015^{a/}
-En porcentajes-



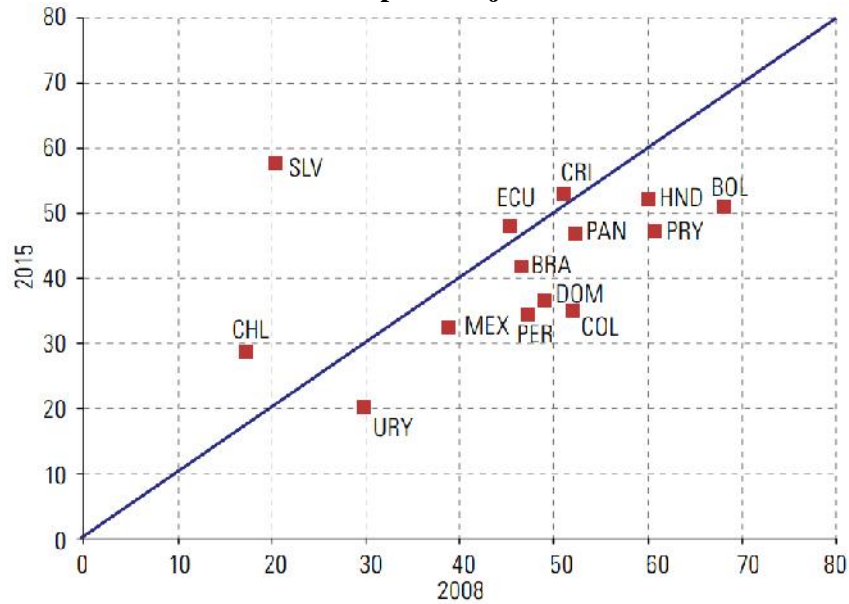
a/ Los datos corresponden a 2015, excepto en los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de), Guatemala y México, en que corresponden a 2014.

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

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 la gráfica siguiente).

AMÉRICA LATINA (14 PAÍSES): MUJERES SIN INGRESOS PROPIOS, PRIMER QUINTIL DE INGRESO, 2008 Y 2015^{a/}
-En porcentajes-



^{a/} 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).

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

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 la gráfica siguiente).

**AMÉRICA LATINA (17 PAÍSES): COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS PROPIOS
SEGÚN FUENTE, POR SEXO, ALREDEDOR DE 2014^{a/ b/}**

-En porcentajes-



a/ 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.

b/ 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).

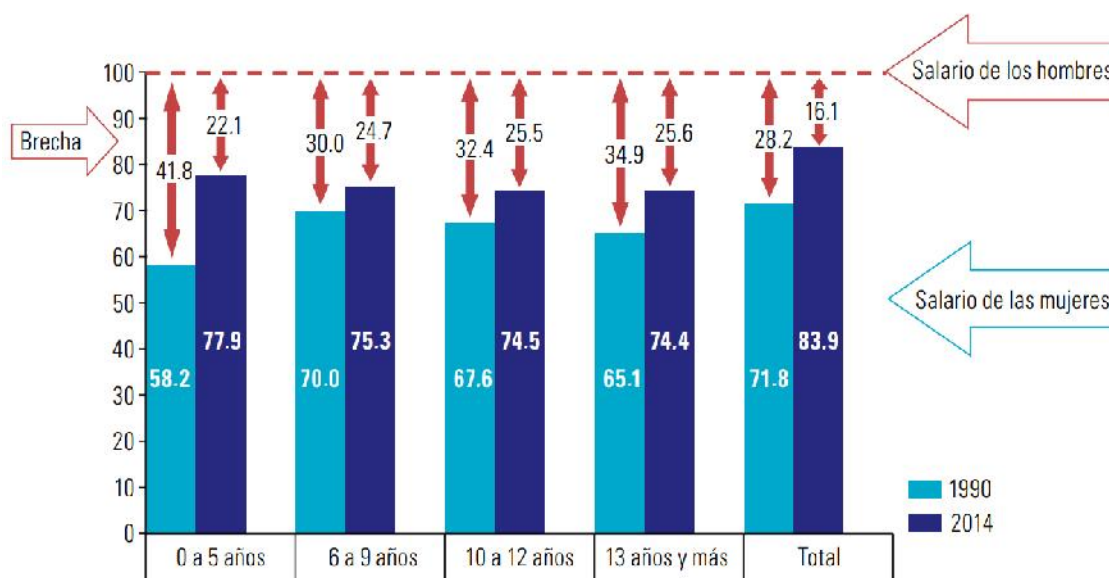
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible (LC/G.2686/Rev.1), Santiago, 2016.

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 la gráfica siguiente.

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^{a/}
-En porcentajes-



a/ 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).

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.

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 enfrenten 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 Producto Interno Bruto (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 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 siguiente).

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.

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).

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, N° 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, N° 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*, N° 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, N° 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, N° 2, 2002; A. Guscina, "Effects of globalization on labor's share in national income", *IMF Working Papers*, N° 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, N° 3, 2013; A. Jayadev, "Capital account openness and the labour share of income", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, N° 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*, N° 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*, N° 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 siguiente. Los promedios más altos de participación salarial, en una perspectiva de largo plazo, corresponden a Panamá, Costa Rica, Honduras, Brasil, Argentina, Uruguay y Chile, mientras que Ecuador, El Salvador y Perú presentan los niveles más bajos. Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, México, Paraguay y Venezuela (República Bolivariana de) se ubican en un nivel intermedio. Como señala el autor, en Panamá, Ecuador, El Salvador, Perú, Uruguay, 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 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 Brasil, 1958 en Perú, 1963 en Uruguay y 1960 en Venezuela (República Bolivariana de). También se asocian a coyunturas sociopolíticas determinadas en favor de los trabajadores: 1974 en Argentina, 1984 en Bolivia (Estado Plurinacional de), 1972 en Chile, 1993 en Colombia, 1990 en Costa Rica, 2007 en Ecuador, 1981 en El Salvador, 1986 en Honduras, 1976 en México, 1969 en Panamá y 2000 en Paraguay.

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)	—	— \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 ^{a/}	1950-2010	61	38.76	2.02	0.052	41.70	1967	33.69	2004

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

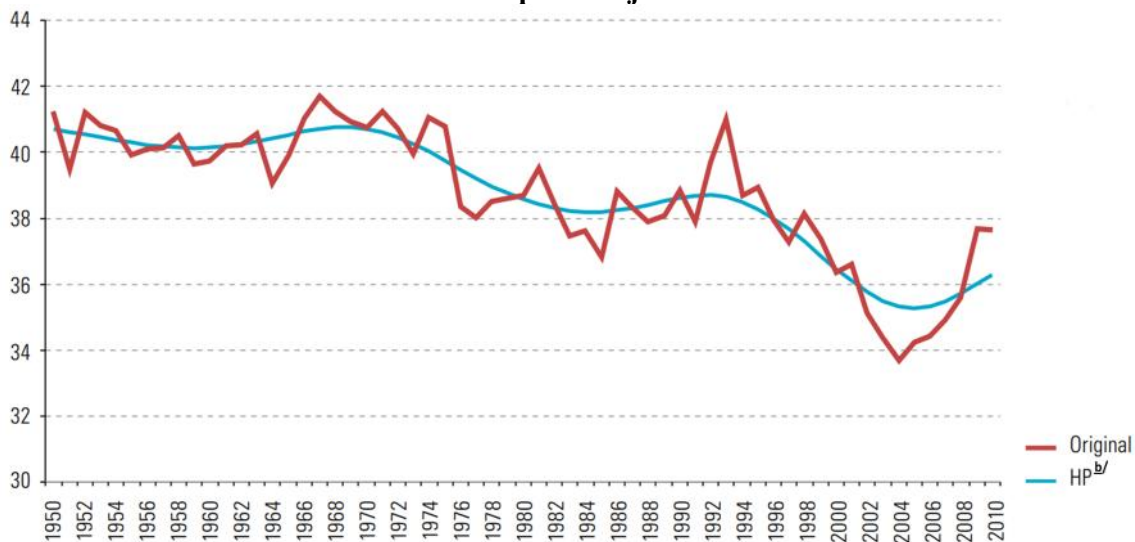
FUENTE: G. Alarco Tosoni, "Participación salarial y crecimiento económico en América Latina, 1950-2011", Revista CEPAL, N° 113, agosto de 2014.

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 Argentina los ciclos son más pronunciados que en Brasil, mientras que en México se detecta un comportamiento menos cíclico. Entre las economías intermedias, resalta la tendencia descendente observada en 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 la gráfica siguiente). 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 Argentina y Brasil, aunque los diferentes países en muchos casos presentan una tendencia descendente, como se analiza en el siguiente apartado.

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS EN EL PIB, 1950-2010^{a/}
-En porcentajes-



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

b/ 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.

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

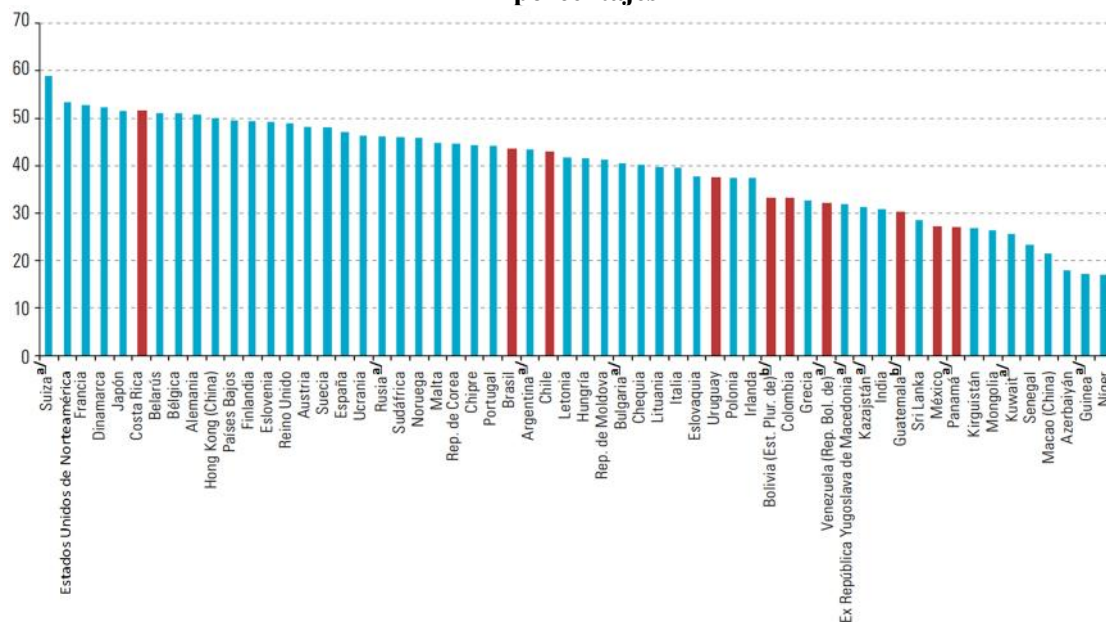
Cabe señalar que el estudio que se comenta se concentra en la participación de los salarios y no del total de los ingresos laborales en el PIB. Una de las características distintivas de los mercados laborales de América Latina es el alto peso del trabajo independiente, que incluye a trabajadores por cuenta propia y patronos, 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 Nigeria hasta el 59% en Suiza (véase la gráfica siguiente). 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), Uruguay, el Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia, la República Bolivariana de Venezuela, Guatemala, México y Panamá; dos, 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.

PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS EN EL PIB A PRECIOS DE MERCADO EN PAÍSES DEL MUNDO, ALREDEDOR DE 2014
-En porcentajes-



a/ Datos de 2013.

b/ Datos de 2012.

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>.

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 factores²². 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 siguiente). 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

²² En el caso de 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.

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.

AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DE LA MASA SALARIAL EN EL PIB A PRECIOS DE FACTORES, 2002-2014
-En porcentaje-

País	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 ^{a/}	-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 ^{b/}	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 ^{c/}	41.8	39.4	39.3	40.2	-2.4	-0.1	0.9	-1.6

a/ Corresponde a 2012.

b/ Corresponde a 2007.

c/ Promedio simple. Se excluyen los datos de Argentina, Nicaragua y Perú.

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.

Entre los países que exhiben mayores niveles de participación salarial en el ingreso, cabe destacar los aumentos registrados entre 2002 y 2014 en 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,

Brasil es el único país en que el indicador presentó incrementos en todos los períodos considerados, que fueron relativamente homogéneos a partir de 2002.

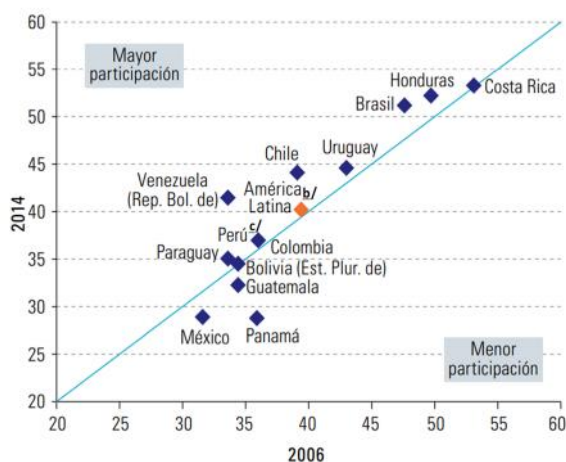
En contraste, las caídas más pronunciadas tuvieron lugar en Panamá, México y el Estado Plurinacional de Bolivia. En Panamá y México, al igual que en Guatemala, se registraron bajas sostenidas desde 2002. De todos modos, es preciso señalar que en dichos países los descensos más fuertes ocurrieron en los 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 la gráfica siguiente). 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.

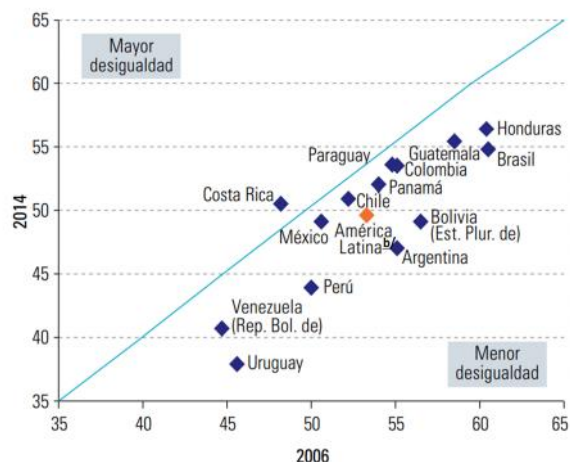
Como ya se señaló, en la información antes presentada se subestima la verdadera participación de los ingresos laborales (factor trabajo) en el PIB, ya que no se incluye el ingreso de los trabajadores independientes. La corrección de la participación salarial que presentan Abeles, Amarante y Vega (2014) 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 Perú hasta un 65% del PIB en Costa Rica²³. 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).

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^{a/}



a/ 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).

b/ Promedio simple de los países.

c/ Corresponde a 2007.

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 Argentina, Banco Central de Costa Rica y Banco Central del Uruguay.

²³ 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).

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.

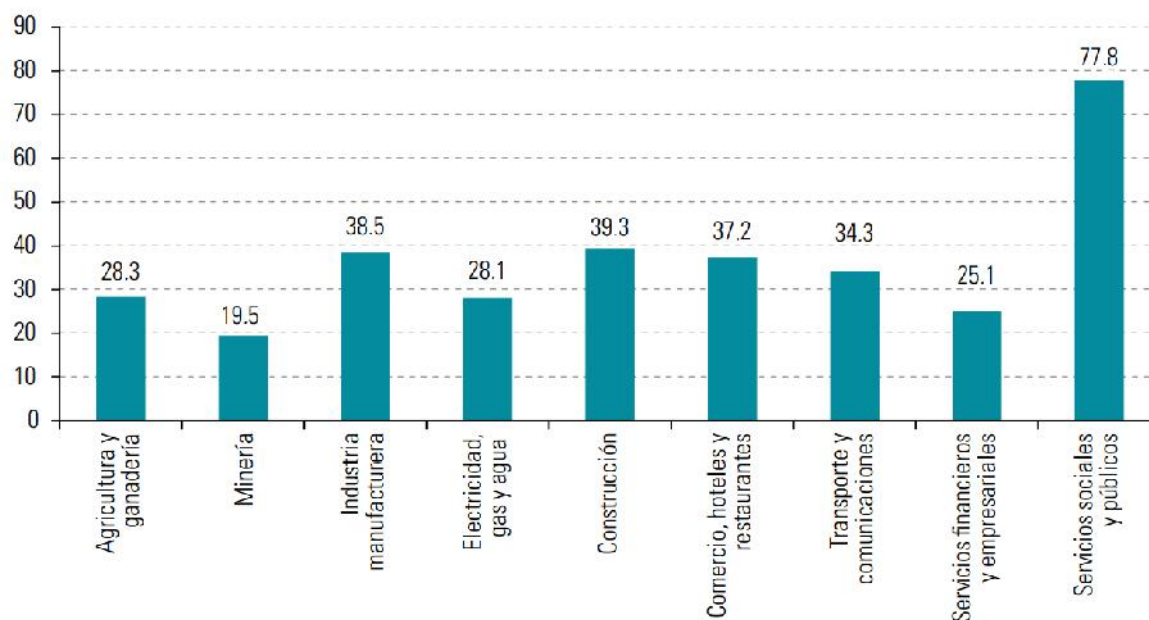
4. Análisis factorial por ramas de actividad

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 Villafañe (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 económica²⁴.

²⁴ 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 la gráfica siguiente), 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 minería²⁵.

AMÉRICA LATINA (PROMEDIO DE 8 PAÍSES): PARTICIPACIÓN DEL SALARIO EN EL VALOR AGREGADO, POR GRANDES DIVISIONES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2010^{a/}
-En porcentajes-



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

En la gráfica siguiente 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

²⁵ 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.

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 la gráfica: *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 B. Participación sectorial* 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).

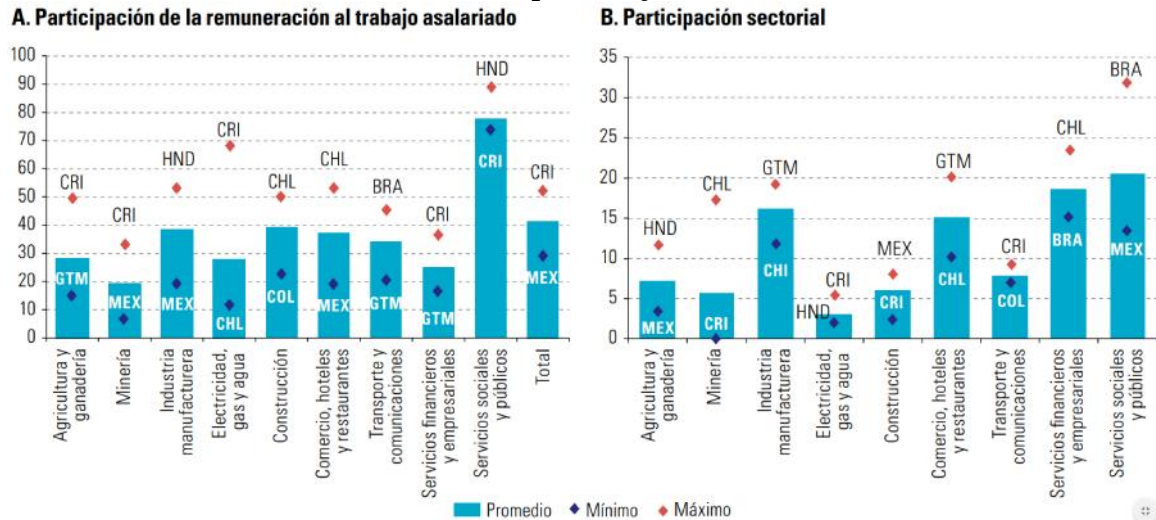
Para analizar la importancia de cada uno de estos dos factores (las diferencias observadas en la participación del salario en el valor agregado de los distintos sectores, representadas en la gráfica: *América Latina (8 países): participación de la remuneración al trabajo asalariado en el valor agregado de cada sector y participación del valor agregado de cada sector en el total, 2010 A. Participación de la remuneración al trabajo asalariado*, y las diferencias observadas en la participación de cada sector en el valor agregado del conjunto, representadas en la gráfica: *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 B. Participación sectorial*), 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 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 producto²⁶. 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.

²⁶ Estudios similares sobre los Estados Unidos de Norteamérica 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).

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^{a/}

-En porcentajes-

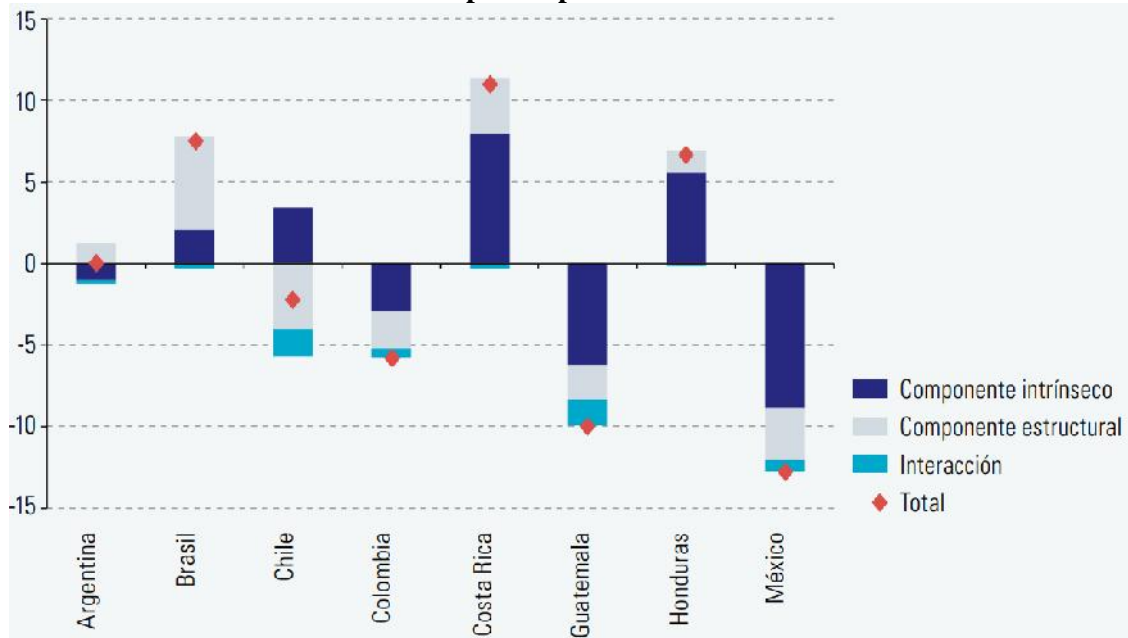


a/ Los países incluidos son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y México. FUENTE: M. Abeles, A. Arakaki y S. Villafañe, “Distribución funcional del ingreso en América Latina desde una perspectiva sectorial”, serie Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, N° 52, 2017, por aparecer.

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 la gráfica siguiente). 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 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 de 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 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).

**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^{a/}
-En puntos porcentuales-**



a/ 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.

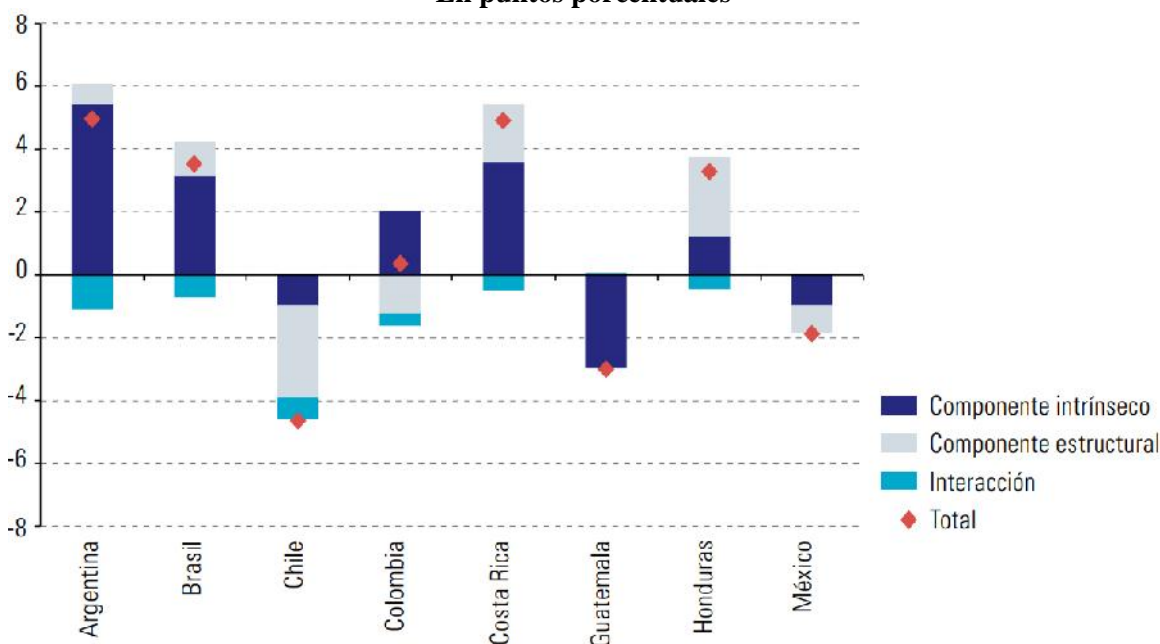
FUENTE: M. Abeles, A. Arakaki y S. Villafaña, “Distribución funcional del ingreso en América Latina desde una perspectiva sectorial”, serie Estudios y Perspectivas-Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, N° 52, 2017, por aparecer.

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 la gráfica siguiente). 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 Argentina (5.4 puntos porcentuales), 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.

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^{a/}
-En puntos porcentuales-



a/ 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—.

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.

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 de Norteamérica, 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 ésta 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).

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 diferida²⁷. 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

²⁷ Cuando están individualizados. Su cálculo se complica cuando se manejan de manera colectiva.

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*)²⁸. 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)²⁹. Se podrían agregar más interrogantes: a quién pertenecen los activos del Gobierno; si es factible prorratearlos 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).

²⁸ Véase Atkinson y Harrison (1978).

²⁹ Como ocurre, por ejemplo, en México, según se verá más adelante.

2. Fuentes para el estudio de la desigualdad en la propiedad de activos³⁰

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 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

³⁰ Los siguientes dos apartados están basados en la investigación realizada por Del Castillo Negrete Rovira (2017).

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*³¹ o milmillonarios) 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 siguiente).

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

³¹ En inglés, el término *billionaire* se refiere a aquellos que tienen una riqueza de 1 mil millones de dólares o más, debido a que *billion* en ese idioma equivale a 1 mil millones.

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 casos³². 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 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 milmillonarios 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

³² Se tiene información desagregada sobre Dinamarca, Francia, Noruega y Suiza (Ohlsson, Roine y Waldenström, citados en Davies, 2008).

popular es la de Forbes, que se publica desde 1987³³. No obstante, otras empresas también preparan listas similares: Bloomberg Billionaires³⁴, Sunday Times Rich List para el Reino Unido³⁵ y Business Review Weekly Rich List para Australia³⁶. 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)³⁷.

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.

³³ Véase “The World’s Billionaires” [en línea] www.forbes.com/billionaires/list/.

³⁴ Véase [en línea] www.bloomberg.com/billionaires.

³⁵ Véase [en línea] thesundaytimes.co.uk.

³⁶ Véase [en línea] <http://www.afr.com>.

³⁷ 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.

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.

3. Medición de la desigualdad en la propiedad de activos financieros y no financieros: el caso de México³⁸

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 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 mil personas con un muy elevado patrimonio acaparan el 9% de la riqueza mundial y 1 mil 722 personas pertenecen al selecto grupo de los millonarios. 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

³⁸ Existen otros estudios relativamente recientes sobre concentración de la riqueza en Chile y Uruguay, aunque con objetivos y metodologías no necesariamente comparables. Véase López, Figueroa y Gutiérrez (2013) y De Rosa (2016).

riqueza). Encabezan el listado los Estados Unidos de Norteamérica, 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 Arabia Saudita. En la lista de la revista Forbes, México ocupó en 2016 el decimocuarto lugar, con 14 milmillonarios, que concentraron 100 mil 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 mil 700 millones a 11 mil 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)³⁹. 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 mil pesos anuales (80 mil 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

³⁹ 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/>.

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. Ésta 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, en 2014 el capital recibió, según un cálculo conservador⁴⁰, 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,

⁴⁰ Sin incluir la proporción de capital presente en el ingreso mixto.

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 mil 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.

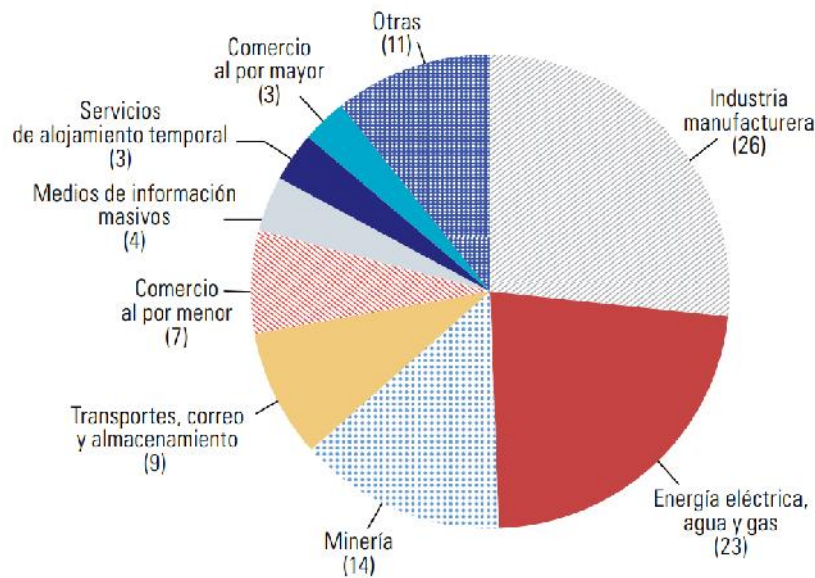
Aunque hay consenso en el sentido de advertir acerca del bajo crecimiento económico de México, las cifras de crecimiento son promedios que ocultan las diferencias existentes entre los distintos actores de la economía. La situación es más clara si se analiza cómo se distribuyen los activos físicos y financieros 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 mil 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 la gráfica siguiente).

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/>.

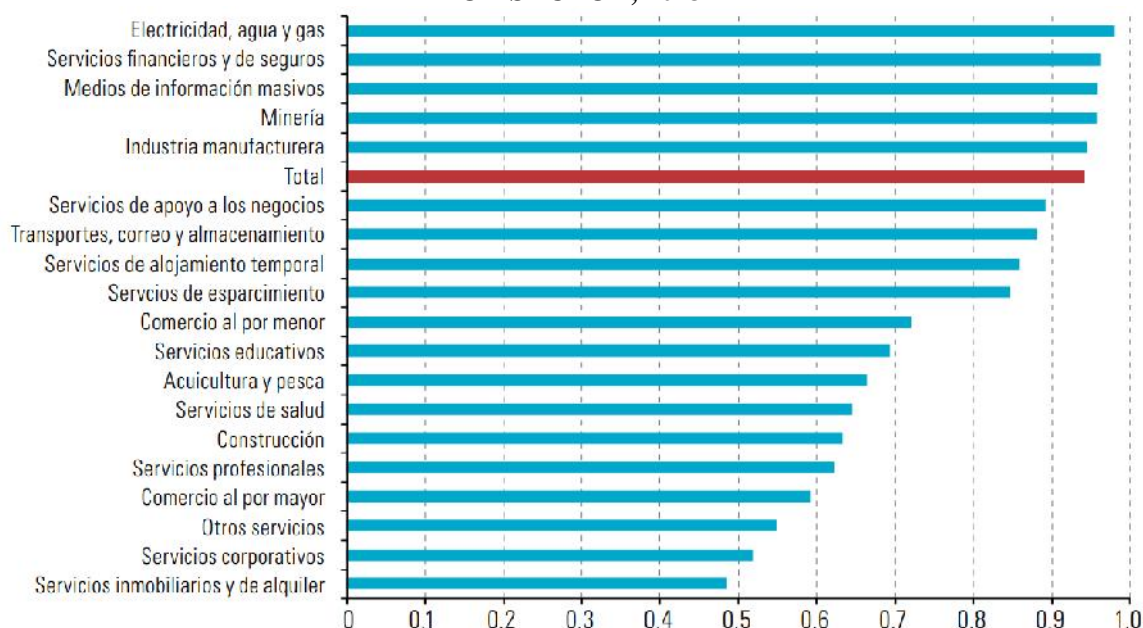
Esta distribución se debe, en cierta medida, al número de establecimientos que operan en cada rama de actividad. Si se calcula el promedio de activos por unidad de producción, según cifras de 2013, el sector energético, de agua y gas ocupa el primer lugar, con activos físicos por un valor de 675 millones 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 la gráfica siguiente).

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/>.

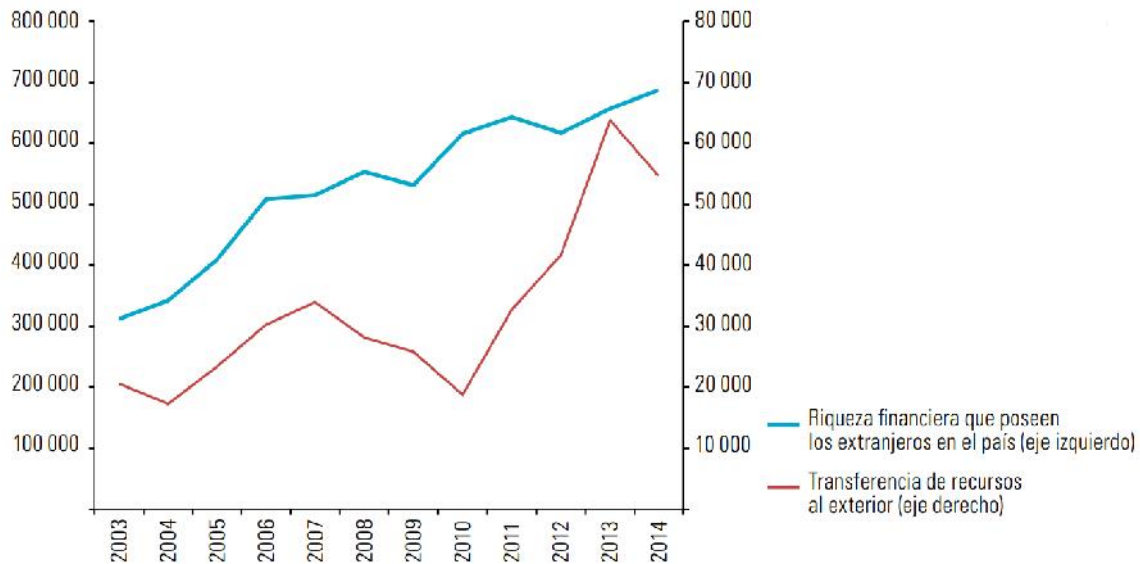
México es un país dotado de mucha riqueza natural; tiene minerales y petróleo, una extensa costa, recursos hídricos, bosques y suficiente superficie agrícola para alimentar a sus habitantes, y una compleja vecindad con los Estados Unidos de Norteamérica, país donde se origina la mayor producción mundial. 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.

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 mil 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 mil millones de dólares (PPA) a principios de siglo a más de 60 mil millones de dólares (PPA) en los últimos años, triplicándose con creces (véase la gráfica siguiente).

MÉXICO: RIQUEZA FINANCIERA QUE POSEEN LOS EXTRANJEROS Y TRANSFERENCIA DE RECURSOS AL EXTERIOR (DIFERENCIA ENTRE EL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y EL INGRESO NACIONAL BRUTO), 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/>.

De acuerdo con las cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en 2015 se celebraron en México 221 mil 816 contratos en casas de bolsa para invertir en acciones, por un monto total de 17.5 billones de pesos. El 78% (174 mil 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 mil 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 mil 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 mil 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 mil 221 personas con inversiones patrimoniales, cifra muy reducida para un país que tiene 80.8 millones de adultos: solo 7 de cada 1 mil adultos tendrían una inversión en acciones o fondos de inversión.

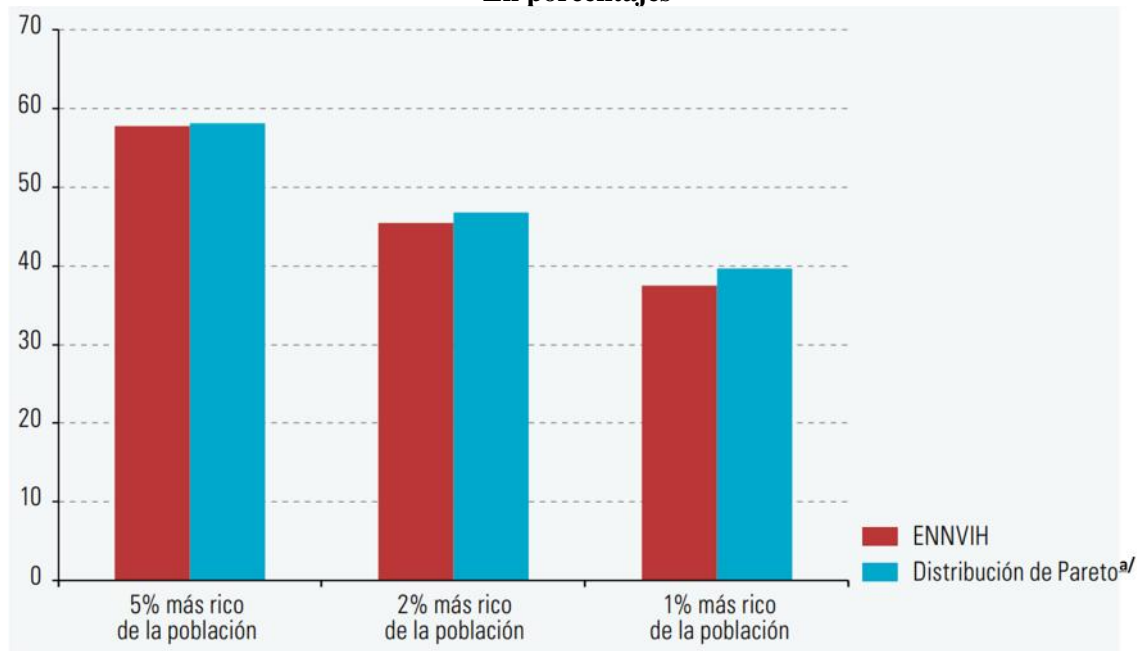
El alto grado de concentración de los activos tiende a confirmarse al analizar otras fuentes como la Encuesta Nacional sobre Niveles de Vida de los Hogares (ENNVIH) de México⁴¹. Según la encuesta, el porcentaje de activos totales que acumula el 10% más rico aumenta al 69% y el coeficiente de Gini de 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

⁴¹ 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.

Pareto⁴², a partir de la proporción de ingreso de los dos últimos deciles⁴³. 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 mil familias (el 1% más rico) acumulan casi el 40% del total y poseen, en promedio, una riqueza de 14 millones de pesos (véase la gráfica siguiente).

MÉXICO: PROPORCIÓN DE ACTIVOS QUE ACUMULAN LOS MÁS RICOS, 2002
-En porcentajes-



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

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.

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

⁴² 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*).

⁴³ 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.

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 mil y 202 mil. 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 millonarios 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 mil y 100 mil 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 mil 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 mil 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 ésta 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.

Fuente de información:

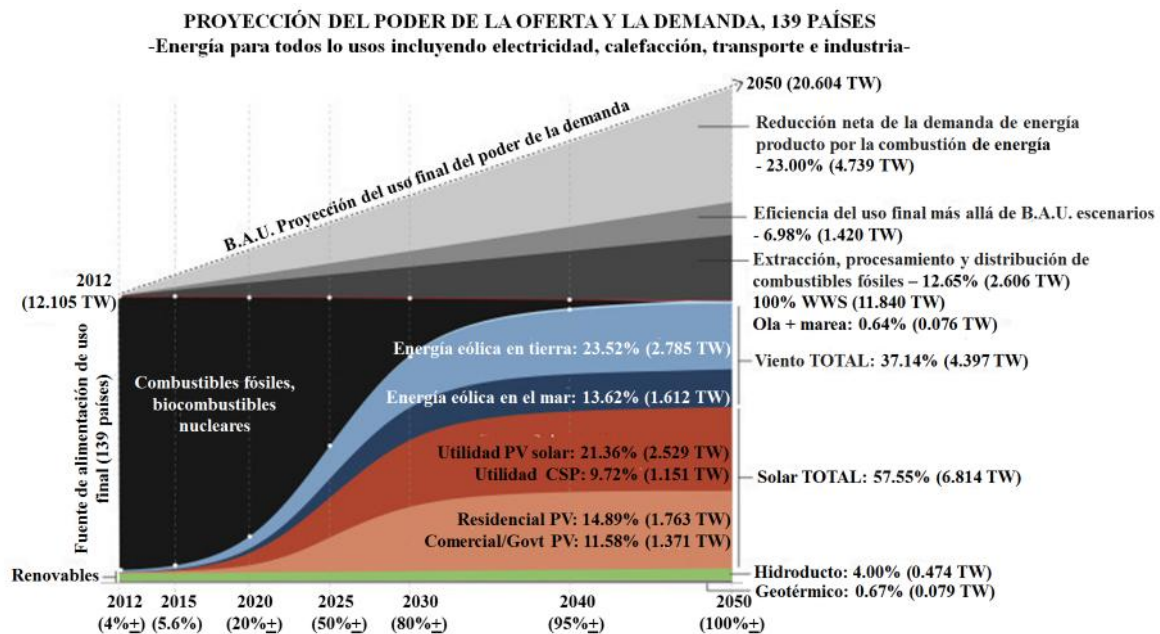
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/41598/4/S1700567_es.pdf

En pro de un mundo renovable ... en 30 años (FEM)

El 28 de agosto de 2017, el Foro Económico Mundial (FEM) publicó una crónica en la que crear un mundo 100% renovable en 30 años es posible y la forma en cómo lograrlo. A continuación se presenta el contenido.

En 2015, Mark Z. Jacobson⁴⁴, profesor de Stanford y activista medioambiental, hizo algo notable. Harto de palabras y discursos vacíos, decidió que, si queríamos frenar el cambio climático, necesitábamos una hoja de ruta precisa sobre cómo llegar a un mundo 100% renovable. Ni corto ni perezoso, coordinó un enorme equipo de investigadores que estudiaron Estados Unidos de Norteamérica y diseñaron un plan ambicioso (pero creíble) para reverdecer los 50 estados del país.

“Los políticos generalmente no quieren comprometerse a hacer algo a menos que les demostremos que es razonable y posible. Eso es lo que estamos tratando de hacer. [...] Tener un escenario futuro da un objetivo a la gente”, explicaba Jacobson. Y es posible que llevara razón, pero lo cierto es que un problema global, necesita escenarios y objetivos globales.



FUENTE: FEM.

⁴⁴ <https://web.stanford.edu/group/efmh/jacobson/>

La verdad es que no estamos acostumbrados a tener entre las manos planes ambiciosos y detallados sobre la transición energética mundial. Por eso el trabajo de Jacobson y su equipo⁴⁵ es tan interesante. La hoja de ruta que acaban de publicar es mucho más ambiciosa de lo que teníamos hasta ahora.

Usando datos de la Agencia Internacional de la Energía⁴⁶, el grupo de investigación diseñó escenarios para 139 países que suman, según sus cálculos, el 99% de las emisiones de carbono del mundo. Sobre eso han dibujado 139 propuestas de transición energética.

El estudio es muy exhaustivo y analiza la evolución de la demanda total de energía teniendo en cuenta la progresiva electrificación, los cambios de empleos del sector y los costos de la contaminación atmosférica entre otras muchas cosas. Y no es para menos.

El potencial de dibujar escenarios con detalle está claro: da un horizonte a los esfuerzos contra el cambio climático. Pero también tiene problemas deja espacio para que el debate se traslade hacia la verosimilitud de esos escenarios más que en las medidas a tomar.

Posible, necesario y... rentable

Ya pasó con en el anterior trabajo de Jacobson⁴⁷ que fue muy criticado en la mismísima PNAS⁴⁸ con acusaciones de “errores, métodos inadecuados e hipótesis inverosímiles” que embarraron el debate y lo alejaron⁴⁹ de las políticas que trataban de impulsar.

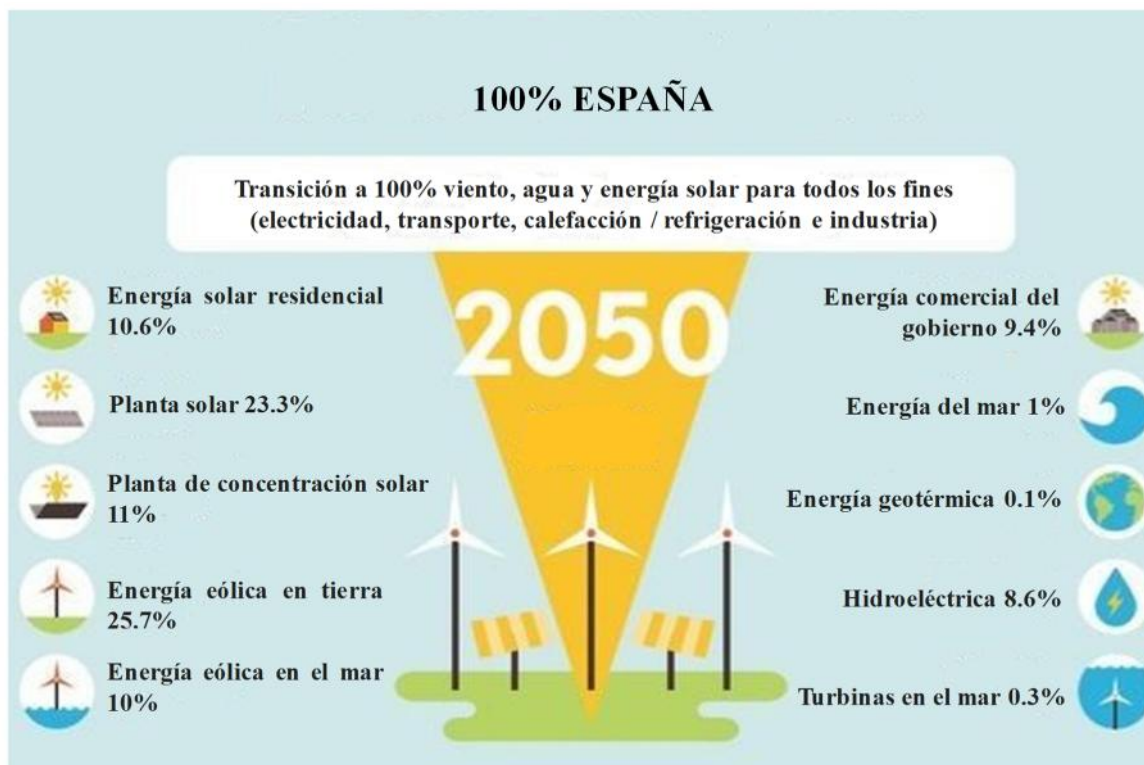
⁴⁵ [http://www.cell.com/joule/fulltext/S2542-4351\(17\)30012-0](http://www.cell.com/joule/fulltext/S2542-4351(17)30012-0)

⁴⁶ <https://www.iea.org/>

⁴⁷ <http://www.pnas.org/content/112/49/15060.full>

⁴⁸ <http://www.pnas.org/content/114/26/6722.full>

⁴⁹ <https://www.greentechmedia.com/articles/read/100-percent-renewables-plan-has-significant-shortcomings-say-experts>



FUENTE: FEM.

Navegar entre las tensiones que suscita el cambio climático en la política, la academia y el sector energético no es fácil. Afrontar la descarbonización en serio tampoco lo es. Ni siquiera cambios que son muy obvios: como la introducción del coche electrónico que, según los cálculos de los investigadores, reduciría la demanda de energía un 23 por ciento.

Sin embargo, este tipo de trabajos nos da una hoja de ruta que nos llevara a un 80% de renovables para 2030 y un 100% para el 2050. ¿Es viable? Sus conclusiones son que el cambio a las renovables evitaría la muerte de más de 17 mil personas al año y conllevaría un ahorro anual de 11 mil 393 dólares por persona. Ese ahorro incluye los costos energéticos, los sanitarios y los asociados al cambio climático.

A nivel personal, soy menos optimista que el equipo de Jacobson. Es cierto que sobre el papel, su hoja de ruta es posible y que es una buena noticia poder discutir sobre datos concretos. Sin embargo, impulsar ese cambio en un entorno como el actual⁵⁰ requiere, sobre todo, un enorme debate político, económico y social.

Fuente de información:

<https://www.weforum.org/es/agenda/2017/08/crear-un-mundo-100-renovable-en-30-anos-es-posible-y-asi-podemos-hacerlo>

Agua y hambre: Cuatro cosas que necesitas saber (UNICEF)

El 24 de agosto de 2017, el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), informó que más de 180 millones de personas en el mundo no tienen acceso a agua potable en los países afectados por la violencia e inestabilidad.

Los conflictos, la sequía, los desplazamientos y las enfermedades están generando crisis humanitarias muy graves y han dejado a 20 millones de personas al borde de la hambruna en Yemen, Somalia, Sudán del Sur y el nordeste de Nigeria, de los cuales casi 1.4 millones son niños desnutridos en peligro de muerte inminente.

Estas crisis se están extendiendo a los países vecinos: una grave sequía azota la región del Cuerno de África; más de un millón de niños refugiados de Sudán del Sur que huyen del conflicto están llevando al límite la capacidad y los recursos en Uganda; y por toda la cuenca del Lago Chad se producen desplazamientos como resultado de los conflictos, el cambio climático, la degradación medioambiental y la pobreza.

Cuando hablamos de hambruna pensamos casi siempre en la carencia de alimentos. Sin embargo, con cada vez más frecuencia, estas crisis de alimentos atañen no solo a la seguridad alimentaria sino también al agua salubre, al saneamiento y a la atención de

⁵⁰ <https://amp.theguardian.com/commentisfree/2017/aug/08/trump-administration-climate-change-ban-usda>

la salud, muy en especial la prevención y el tratamiento de las enfermedades. Esto se debe a cuatro razones que explicamos a continuación:

1. Los conflictos

Los conflictos son el factor común que conllevan al riesgo de hambruna en los cuatro países, pues son la causa del deterioro o la destrucción de los sistemas de agua y saneamiento en cada uno de ellos. En Yemen, dos años de intensos enfrentamientos han ocasionado daños y deterioros en las redes de suministro urbano que casi colapsan estos servicios esenciales en las ciudades más importantes del país. En el nordeste de Nigeria, se estima que un 75% de la infraestructura de agua y saneamiento ha quedado dañada o destruida en las zonas afectadas desde el inicio del conflicto. En Sudán del Sur, que lleva más de tres años de conflicto encarnizado, casi la mitad de los puntos de suministro de agua de todo el país han quedado dañados o destruidos por completo.

2. La sequía

El cambio climático y los fenómenos meteorológicos extremos como las sequías e inundaciones pueden agotar o contaminar los suministros de agua, lo que pone en peligro tanto la calidad como la cantidad del agua que consumen comunidades enteras. En las zonas donde la escasez de agua es extrema, las familias abandonan sus hogares y tienen que competir por fuentes de agua insuficiente o insalubre, lo que aumenta la vulnerabilidad ante las enfermedades, así como los riesgos en materia de protección. En Somalia, la situación humanitaria se deteriora con rapidez debido a la grave sequía que comenzó en el norte en 2016, que actualmente afecta a la mayor parte del país. También ha afectado a otros países del Cuerno de África como Djibouti, Etiopía y Kenya. En Sudán del Sur, la sequía estacional hace que personas y animales tengan que competir por el agua, contribuyendo a agotar unos recursos hídricos ya de por sí exigüos. La región del Lago Chad, en África occidental, ha perdido cerca del 90% de su masa hídrica desde 1963 debido a la variabilidad climática y a la presión

demográfica, lo que ha tenido consecuencias devastadoras para la seguridad alimentaria de esta región.

3. El agua y la malnutrición

El agua insalubre y el saneamiento deficiente pueden llevar a la malnutrición o hacer que empeore. “Por mucho que un niño malnutrido coma, no se pondrá bien si el agua que bebe es insalubre”, afirma Manuel Fontaine, Director de Programas de Emergencia de UNICEF. El agua insalubre puede ocasionar diarrea, que a su vez, al impedir que el niño obtenga los nutrientes que necesita para sobrevivir, puede llevarle a la malnutrición. Los niños malnutridos son también más vulnerables a las enfermedades que se transmiten por el agua, como el cólera. En todo el mundo hay cerca de 2 mil 100 millones de personas que carecen de agua salubre.

4. Los desplazamientos

Cuando las personas tienen que abandonar sus hogares debido a los combates o a la sequía, los niños y las familias se hacen más vulnerables tanto a los abusos como a los riesgos para la salud. En los desplazamientos, los niños a menudo no tienen más remedio que beber agua insalubre. Los campamentos provisionales carentes de letrinas se convierten en focos para la propagación de enfermedades. Los niños, que ya de por sí son vulnerables y más susceptibles a las enfermedades, no suelen tener acceso a hospitales o centros de salud cuando están en tránsito. Hay cerca de 8.3 millones de personas desplazadas en estos cuatro países amenazados por la hambruna.

Cómo ayuda UNICEF

UNICEF combate la hambruna suministrando agua salubre a más de 2.5 millones de personas en las zonas afectadas por la hambruna.

Mantenemos a los niños con vida transportando camiones con miles de litros de agua a los campamentos para refugiados, ofreciendo apoyo a los hospitales y a los centros de tratamiento del cólera, reparando los grandes sistemas de agua y saneamiento de las ciudades, entre otros esfuerzos.

- En Yemen, UNICEF ha llegado a más de 5 millones de personas desde comienzos de año por medio de diversas iniciativas esenciales para la supervivencia, en especial ayudando en la explotación de las redes de abastecimiento de agua y los sistemas de tratamiento de aguas residuales (por ejemplo, con el suministro de combustible y electricidad para que las centrales de tratamiento y extracción sigan funcionando), clorando las fuentes de agua, transportando agua en camiones, distribuyendo conjuntos de materiales de higiene, y otras intervenciones.
- En las zonas de Sudán del Sur afectadas por el cólera, UNICEF ha perforado 22 pozos a fin de llevar agua potable a más de 210 mil personas. En todo el país, cerca de 207 mil personas han obtenido acceso al saneamiento y 610 mil disponen ahora de agua potable.
- En las zonas del nordeste de Nigeria afectadas por el conflicto, UNICEF ha colaborado con aliados para llevar agua potable a 845 mil personas. Para muchos trabajadores encargados del programa *WASH* (Agua, Sanidad e Higiene), esto supuso poner en peligro sus vidas a fin de proveer estos servicios esenciales a las personas necesitadas.
- En Somalia, se ha proporcionado acceso provisional al agua potable a 1.66 millones de personas, y más de 890 mil personas han recibido kits de higiene básicos para prevenir la propagación de las enfermedades.

Fuente de información:

https://www.unicef.org/rss/unicef_news.xml

https://www.unicef.org/spanish/wash/3942_100695.html

Aprovechar mejor el agua de lluvia (FAO)

El 30 de agosto de 2017, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), coincidiendo con un encuentro de la comunidad internacional esta semana en Estocolmo para la Semana Mundial del Agua, ha subrayado una iniciativa conjunta con la Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AMEXCID) para hacer más accesible el agua a las comunidades rurales vulnerables en varios países de Latinoamérica y el Caribe.

El programa Mesoamérica sin hambre ayuda a estas comunidades a aprovechar el agua de lluvia y utilizarla como fuente de agua potable e inocua y para el riego en épocas de sequía. La iniciativa ya funciona en Colombia, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Panamá. En otra iniciativa separada, la FAO apoya también a comunidades de Bolivia y la República Dominicana para que utilicen el agua de lluvia.

Actuaciones en Colombia: San Andrés y el Amazonas

En Colombia, la FAO trabaja para convertir el agua de lluvia en agua potable e inocua para los escolares de la isla de San Andrés -una isla colombiana en el mar Caribe-, y para comunidades indígenas vulnerables en la región del Amazonas, en el sur de Colombia continental.

De esta iniciativa se beneficiarán más de 1 800 personas, incluyendo escolares y unos 600 miembros de una comunidad indígena en el Amazonas.

Las encuestas realizadas en fecha reciente en el Amazonas concluyeron que el 88% de las familias estaban recolectando agua de lluvia en condiciones precarias y bebiéndola sin antes purificarla. Esto ha provocado que muchos niños enfermasen.

Gracias al nuevo sistema, el agua de lluvia se recolecta y almacena en cisternas de cemento. El agua se bombea entonces a un tanque y es clorada a través de varios filtros. El agua purificada queda entonces lista para ser embotellada y suministrada a las comunidades. Este sistema hídrico es construido por los miembros de la comunidad y puede ser fácilmente replicado en otras áreas.

“Con un mínimo de inversión económica, podemos garantizar el acceso al agua potable y mejorar la calidad de vida de las comunidades vulnerables. El acceso al agua es un derecho humano”, asegura Marcos Rodríguez, Coordinador del programa Mesoamérica sin hambre en Colombia.

Con la planta de tratamiento de aguas instalada en la escuela El Esfuerzo de la isla de San Andrés, los niños tienen acceso a agua potable y sus familias pueden comprar agua a un precio mucho menor del que tenían que pagar antes; ya que el agua les cuesta ahora apenas la décima parte. El agua potable puede escasear en San Andrés y el coste del agua embotellada es alto.

La FAO en la Semana Mundial del Agua

Cada año, el evento anual de la Semana Mundial del Agua reúne a responsables de las políticas y expertos de todo el mundo para debatir cuestiones urgentes relacionadas con el agua y su gestión. El tema de la semana este año es: Agua y residuos: reducir y reutilizar.

En Estocolmo, la FAO y el Instituto Internacional de Gestión del Agua (*IWMI*, por sus siglas en inglés) han publicado las conclusiones iniciales de un detallado estudio de las últimas investigaciones científicas sobre la contaminación del agua a nivel mundial, desde una perspectiva alimentaria y agrícola.

La agricultura, que representa el 70% del consumo de agua en todo el mundo, juega un papel importante en la contaminación del agua. Las explotaciones agrícolas descargan a los cuerpos de agua grandes cantidades de productos agroquímicos, materia orgánica, residuos de fármacos, sedimentos y drenaje salino.

El diagnóstico, la predicción y la vigilancia son requisitos clave para la gestión de prácticas agrícolas que mitiguen estos impactos perjudiciales en los recursos hídricos, según el Resumen de la contaminación del agua por la agricultura: un estudio mundial. (“*Executive summary of Water Pollution from Agriculture: A Global Review*”) El documento –que precede al informe completo que se publicará el próximo año- destaca que la contaminación del agua supone una preocupación mundial creciente que perjudica el crecimiento económico y la salud de miles de millones de personas.

Según la FAO y el *IWMI*, al dispararse la demanda de alimentos con elevada huella ambiental se está contribuyendo a una intensificación agrícola insostenible y a la degradación de la calidad del agua.

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible reconoce la importancia de la calidad del agua e incluye un objetivo específico para su conservación.

Fuente de información:

<http://www.fao.org/news/story/es/item/1033277/icode/>

Para tener acceso a información relacionada, visitar:

<http://www.fao.org/3/a-i7754e.pdf>