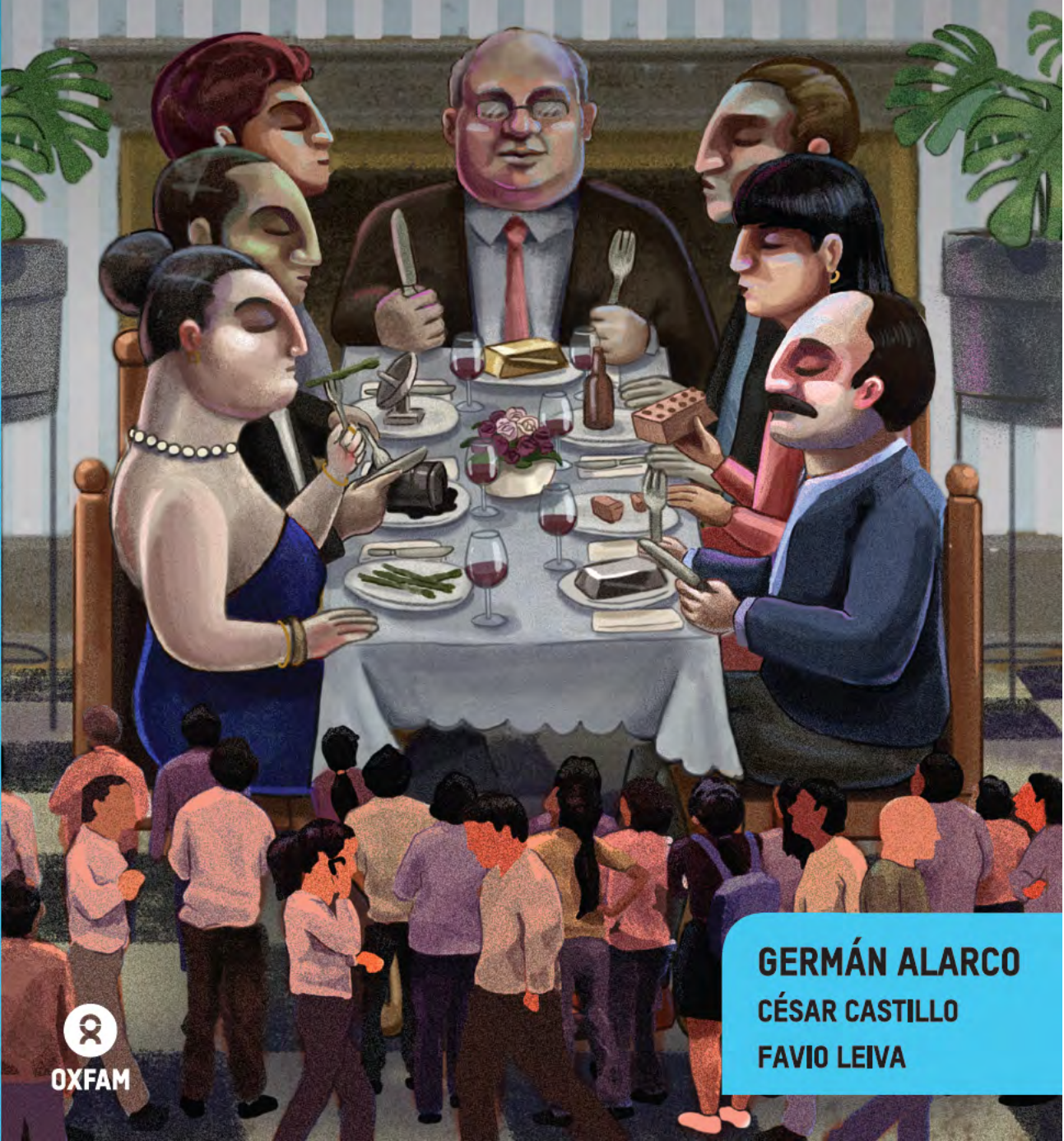


RIQUEZA Y DESIGUALDAD EN EL PERÚ

Visión Panorámica



RIQUEZA Y DESIGUALDAD EN EL PERÚ

VISIÓN PANORÁMICA

**Germán Alarco
César Castillo
Favio Leiva**

Lima, enero de 2019

Introducción

Han transcurrido más de cuarenta años desde que Webb y Figueroa (2017 [1975]) presentaron sus estudios sobre la distribución del ingreso en el Perú. Durante la década de 1980, las preocupaciones macroeconómicas y el terrorismo alejaron el tema de los investigadores. La década de 1990 e inicios del siglo XXI no fueron propicios para profundizar en la materia bajo el marco de una economía neoliberal dominante. Recién, luego de la primera década de este siglo es nuevamente objeto de atención a nivel local y quizás como influencia de lo que ocurre a nivel internacional. Hay estudios exclusivamente sobre la distribución personal del ingreso, muy limitados sobre la factorial o funcional y ninguno sobre la distribución de la riqueza. Oficialmente, se afirma que la desigualdad se viene reduciendo en las últimas décadas en línea con lo planteado por Kuznets (1955); sin embargo, muchos investigadores señalan que esta se ha incrementado o, como mínimo, se mantiene. La aludida reducción de la desigualdad desaparece cuando la información es trabajada con mayor profundidad y con la estadística internacional mostrada por Piketty (2014) y otros autores que señalan que esta va *in crescendo* desde que se abandonó la edad de oro del capitalismo e ingresamos a la época del neoliberalismo en la década de 1980. Quizás, hubo algunas mejoras en años particulares, pero esa no parece ser la tendencia.

La economía política parte del análisis del orden social e institucional, y desde este, explica los procesos de producción, distribución de mercancías, acumulación (inversión) y reproducción (crecimiento) de los sistemas económicos. Los componentes del título de este libro corresponden a dos palabras claves que tienen sentido dentro de esa perspectiva lejana a la mayoría de economistas estándar. Estos focalizan su atención en las decisiones de los individuos y de las empresas que deben optimizar el uso de los recursos escasos para maximizar objetivos particulares. Es a partir de estas decisiones, según ellos, que se lograría alcanzar, en la mayor parte de las ocasiones, el bienestar de la sociedad.

La economía estándar soslaya tanto la palabra *riqueza* como *desigualdad*. La riqueza ha sido sustituida por capital (como un monto absoluto), que es una variable explicativa dentro de la función de producción que permite, de acuerdo a la ley de Say², determinar la producción y los niveles de demanda e ingreso de una economía. En condiciones competitivas y de optimización, la remuneración de los factores de la producción debe corresponder con un pago de acuerdo a la aportación marginal al producto. No hay otra consideración técnica, social, institucional, antropológica y política alguna. El otro vocablo, *desigualdad*, se ha confinado exclusivamente a la distribución personal del ingreso, eludiendo que

1 En la década de 1980, Alarco y del Hierro (1986, 1989) realizaron estudios sobre salarios, distribución del ingreso y desigualdad.

2 Se trata de un principio mediante el cual las variables del lado de la oferta son las que determinan la demanda. En esta perspectiva, todas las economías son estables al autorregularse. Asimismo, se minimiza y hasta rechaza la intervención del Estado. Este principio es contrario al de demanda efectiva que determina los niveles de producción a partir de la demanda.

el elemento clave para explicarla es el acceso a la propiedad de los medios de producción, y a partir de esta, se deriva la distribución factorial o funcional del ingreso que refleja la posición de los ciudadanos en los procesos productivos. Solo después, con otras variables, es que se puede determinar la distribución personal del ingreso.

La riqueza en sí misma no tiene una connotación negativa. Mientras más ricas son las personas, la sociedad es más rica. A su vez, entendiendo la riqueza como la suma de los activos fijos productivos más los activos financieros no hay nada objetable. Quizás, cuando la proporción de los otros activos no productivos es alta, puede ser la contraparte de un elevado consumo suntuario que afecta la acumulación y reproducción del sistema. Asimismo, cuando la participación de los activos financieros es elevada, se asocia a la financiarización que prioriza la acumulación financiera sobre la productiva o real. La desigualdad en la distribución de la riqueza, factorial y personal del ingreso es negativa cuando esta es elevada. Esto ocurre cuando los frutos de esos activos se distribuyen en muy pocas manos.

Los economistas clásicos, en particular A. Smith, D. Ricardo y K. Marx, hicieron evidente que es imposible estudiar el crecimiento económico sin analizar lo que ocurre con el comportamiento de los principales agentes económicos de la sociedad: asalariados, propietarios de los medios de producción y rentistas, y de la consiguiente distribución factorial del ingreso. Con los economistas neoclásicos, estas vinculaciones desaparecieron. Posteriormente, fue rehabilitada implícitamente en la lógica de Keynes (1965 [1936]), explícitamente por Kalecki (1956 [1954]) e impulsada por los economistas neorricardianos y postkeynesianos.

El tema de la desigualdad no involucra solo una perspectiva desde la justicia y equidad. La elevada desigualdad es negativa en las esferas económica, social y política. De partida, una elevada desigualdad a favor de los estratos de más altos ingresos reduce la propensión a consumir promedio, lo que genera problemas de insuficiencia de demanda efectiva y producción. Posteriormente, será un elemento que puede contribuir a la formación de burbujas financieras con el clásico ciclo de manía, pánico y *crack* descrito por Kindleberger (1991).

Más recientemente, estudios desde la economía estándar plantean, con diferentes metodologías e información, que una mayor desigualdad se asocia con un crecimiento más bajo y menos sostenible a largo plazo (Kumhof y Rancière, 2010; Ostry, Berg y Tsangarides, 2014; Cingano, 2014 y Lakner y Milanovic, 2015). En la misma dirección, Jaumotte y Osorio (2014), y Bakker y Felman (2015) desarrollan los argumentos para explicar los mayores niveles de desigualdad a nivel global a partir de los menores niveles de sindicalización y la caída del salario mínimo respecto de la mediana entre 1980 y 2010, lo que ha traído aparejada una mayor participación de los grupos de mayores ingresos en las economías avanzadas. A estos factores, se suma la desregulación financiera

y la reducción de las tasas marginales del impuesto a la renta. El efecto de esta última variable sobre la mayor desigualdad ha sido abordado explícitamente por el Fondo Monetario Internacional (2014).

La preocupación por la elevada desigualdad no es exclusiva de los economistas. Tal como se anotó en uno de los epígrafes de este libro, el papa Benedicto XVI (2009) señaló que este es un problema tanto de los países ricos como de los pobres. El aumento sistémico de estas desigualdades entre grupos sociales dentro de un mismo país y entre las poblaciones de los diferentes países, no solo tiende a erosionar la cohesión social y pone en peligro la democracia, sino que tiene un impacto negativo en el plano económico por el progresivo desgaste del capital social, es decir, del conjunto de relaciones de confianza, fiabilidad y respeto de las normas, que son indispensables en toda convivencia civil.

En la misma dirección, Figueroa (2010) y Stiglitz (2015) señalan que existe un grado limitado de tolerancia social a la desigualdad. Cuando el grado de desigualdad supera los umbrales de tolerancia, esta desigualdad será considerada excesiva o injusta y generará desorden social: inestabilidad política, corrupción, violencia y otras formas de riesgo individual y colectivo. Los estudios empíricos han encontrado que países con mayor grado de desigualdad tienden a mostrar más altos grados de violencia y criminalidad, así como mayores grados de inestabilidad política y democracias más débiles. Además, una elevada desigualdad afecta también al sistema democrático al generar inestabilidad, problemas de gobernabilidad y la captura del Estado por parte de los grupos económicos que pretenden reorientar las políticas según sus intereses particulares retroalimentando la desigualdad (Piketty, 2014 y Oxfam, 2014).

El objetivo de este estudio es generar evidencias sobre la real situación de la riqueza productiva (activos fijos y financieros) y la desigualdad en el Perú en los ámbitos de la distribución de la riqueza, factorial y personal del ingreso, cuestionando la veracidad y pertinencia de la información oficial sobre el tema. La hipótesis central es que la información oficial no refleja la realidad peruana; asimismo, que, a pesar de lo señalado, predomina una elevada desigualdad tanto en el ámbito de la propiedad, como en la distribución factorial y personal del ingreso. Por una parte, de acuerdo al paradigma económico neoliberal vigente, existe poco interés en estos temas, concentrándose en la problemática de la pobreza mediante políticas focalizadas. Las principales interrogantes del documento son:

- ¿Cuáles son los resultados oficiales sobre los ciudadanos más ricos del país?
- ¿Cuál es la magnitud y origen sectorial de las ganancias y los márgenes de ganancia en el Perú?
- ¿Cuál es la rentabilidad de las empresas peruanas respecto de los estándares internacionales?

- ¿Cuáles son las estimaciones de la riqueza productiva en el Perú y cómo esta se distribuye?
- ¿Cómo ha variado la presencia del capital extranjero y de los grupos económicos en la estructura de propiedad en los últimos tiempos? ¿Cuánto de esta se ha realizado mediante procesos de fusiones y adquisiciones?
- ¿Cómo ha evolucionado la distribución factorial del ingreso entre sus diferentes componentes: sueldos y salarios, ganancias e ingreso mixto entre 1950 y 2016?
- ¿Cuál ha sido la evolución de la participación salarial en el producto en una perspectiva internacional comparada?
- ¿Cuáles son los resultados oficiales del indicador de Gini en la desigualdad personal del ingreso?
- ¿Por qué, cómo y cuáles son los ajustes que otros autores y nosotros hemos realizado sobre el indicador de Gini de la distribución personal del ingreso?
- ¿Es posible elaborar otros indicadores de Gini sobre la desigualdad de la riqueza productiva en el Perú?

La estructura del documento tiene cinco secciones más las conclusiones y anexos. En la primera parte, se analizan los problemas metodológicos con la información de los ciudadanos de más altos ingresos del país a partir de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH0), tanto para el más rico en diversos años como para los diez hogares de mayores ingresos y el 1 % de la población más rica. La segunda sección analiza la evolución de la generación de ganancias totales y sectoriales de 2007 a la fecha. Asimismo, se determinan los márgenes de ganancia sectoriales y algunos avances sobre la rentabilidad relativa de todas las empresas cotizadas en la Bolsa de Valores de Lima a nivel nacional respecto de otras fuentes a nivel internacional.

La tercera parte del documento se refiere a la riqueza productiva en el Perú en perspectiva internacional comparada, considerando diferentes metodologías internacionales: Credit Suisse, Knight Frank, Allianz, Banco Mundial, entre otras. Se aborda también la presencia de los *billionarios* peruanos en las listas de la revista *Forbes*. Se analiza la evolución de la presencia del capital extranjero y la importancia de los grupos económicos en el Perú. También se exploran la magnitud e impactos de los procesos de fusiones y adquisiciones empresariales (F&A) en el Perú. Por último, se anotan algunos elementos en torno a los importantes cambios que se han dado en la estructura de propiedad en el país durante las últimas décadas.

La cuarta sección analiza la problemática de la distribución factorial del ingreso. Se muestran sus principales factores explicativos. A continuación, se determina la evolución de sus diferentes componentes, comenzando con los sueldos y salarios, el excedente de explotación (ganancias) y los ingresos mixtos o de los independientes que incorporan rentas no diferenciadas relativas a la propiedad de

activos en el ámbito urbano y rural. Aparte, se presentan resultados del indicador de Gini para los asalariados y perceptores de ingresos mixtos para el periodo 2007-2016. Al final de esta sección, se presenta un análisis de *benchmarking* especialmente de la participación de los salarios en el producto bruto interno (PBI) de economías seleccionadas.

La quinta sección del documento analiza la problemática de la distribución personal del ingreso en el Perú. En primer lugar, se analizan los resultados oficiales del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Luego, se presentan algunas comparaciones de estos resultados a nivel internacional con los del Banco Mundial. Después, se muestran diversas metodologías que ajustan, hacia arriba, los indicadores de Gini estimados para el Perú. En esa misma dirección, se detallan la metodología y los resultados de nuestros ajustes a la información oficial realizados mediante simulaciones Montecarlo. El último inciso de esta sección corresponde a una estimación del Gini para los depósitos bancarios de las personas físicas y jurídicas como una proxy de la desigualdad de la riqueza en los activos financieros.

Este documento presenta una visión panorámica sobre los resultados de la riqueza y la desigualdad en el Perú con toda la información disponible. No es posible presentar series largas sobre los diferentes temas. No existen estimaciones oficiales sobre la riqueza productiva por lo que se acude básicamente a información privada internacional y del Banco Mundial sobre el tema. En este caso, no se realizan estimados por nuestra cuenta. Tampoco se profundiza la importancia e impactos de la elevada desigualdad en las esferas económica, social y política; de sus diferentes modalidades (interregional, intrasectorial, intrarregional, etaria, género, origen étnico, entre otros) ni de sus vinculaciones con otras variables económicas como la determinación de los precios, demanda y el nivel de actividad económica en la lógica postkeynesiana.

No se desarrolla un modelo matemático que parta de la distribución de la propiedad, la distribución factorial y, posteriormente, la personal. No se aborda la problemática de los regímenes de crecimiento económico. Se utiliza básicamente como indicador de la desigualdad el Gini, omitiendo otros. Este trabajo no incluye recomendaciones pormenorizadas de política económica para reducir la elevada desigualdad, ya que ello rebasaría los alcances de un proyecto de corta duración. Las propuestas, principalmente relativas a requerimientos de información y de política fiscal, necesitarían, al menos, una evaluación somera de sus impactos, entre otros elementos no considerados.

Se agradece el valioso apoyo del asistente general del proyecto, Martín Astocondor; en segundo lugar, a Toribio Sanchium, por trabajar la información sobre F&A, cambios en la estructura de propiedad y algunas metodologías internacionales sobre la riqueza; en tercer lugar, a Leyla Cruzado y Paola Herrera, al procesar las rentabilidades de las empresas registradas en la Bolsa de Valores de Lima. Asimismo, agradecemos a Armando Mendoza y Alejandra Alayza, y a todo el

equipo de trabajo de Oxfam en Perú, que hicieron posible la publicación de este documento. Todo error u omisión es de nuestra exclusiva responsabilidad. Este es un proyecto que no compromete a las diferentes instituciones en que trabajan los autores. Sin embargo, se ha realizado con los más altos estándares técnicos considerando la limitada información que existe sobre los temas abordados. Finalmente, se agradece los comentarios de Patricia del Hierro a una versión previa de este documento.

I. Problemas metodológicos con la riqueza y altos ingresos a partir de la ENAHO

La medición de la distribución de los ingresos en la economía peruana tiene como principal insumo la información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO), la cual se construye a partir de una muestra representativa de los hogares peruanos y utiliza factores de expansión para desarrollar operaciones de inferencia estadística a partir de las características de dicho conjunto de observaciones. La ENAHO se divide en módulos, de tal manera que los principales agregados de ingresos y gastos aparecen en el de Sumaria. Esta información es acompañada por algunas otras características de los hogares, principalmente las de la vivienda, del nivel de educación del jefe de hogar, entre otros.

La utilización de encuestas de hogares para el análisis de la distribución de ingresos presenta algunos problemas. Según Piketty (2014, 2007) y Saéz y Vaell (2007), la reconstrucción de ingresos a partir de las encuestas de hogares tiene la desventaja de que muestra sesgo de selección. La elección de unidades estadísticas sobre la base de un muestreo posee esta dificultad. Asimismo, el ingreso personal total que aparece en estas encuestas es subreportado, dado que los hogares que pertenecen a los percentiles más altos de ingreso casi nunca responden a la encuesta. A pesar de esto, se puede optar por investigar cuáles son las características y la estructura del ingreso monetario neto total consideradas por la ENAHO.

En la tabla 1, se muestra la lista de las principales variables que conforman el agregado de ingresos mencionado. El ingreso laboral agrupa aquellos conceptos asociados directamente con la remuneración al factor trabajo. La categoría de ingreso de capital incluye aquellas variables que reflejan los flujos de ingreso por rentas de la propiedad, ingreso por alquiler o los consumos o gastos realizados indirectamente y financiados por cierta forma de ingreso. El ingreso mixto agrupa las categorías de ingreso por trabajo independiente o los ingresos por autoconsumo de la actividad laboral independiente. Asimismo, se incluyen las cuentas para todas las categorías de gasto en otros. Adicionalmente, se consideran los conceptos de donaciones y/o transferencias condicionadas y las transferencias internacionales como dos categorías separadas.

Tabla 1. Lista de variables para la clasificación del ingreso

Tipo de ingreso (%)	Códigos ENAHO
Ingreso laboral	ingbruhd, insedthd, ingexthd, pagesphd, paesechd, ig06hd, ig08hd, sig24, sig26
Ingreso de capital	ingrenhd, ia01hd, gru33hd1, gru33hd2, gru33hd3, gru34hd, ga04hd, gru43hd1, gru43hd2, gru43hd3, gru44hd, sg42d, sg42d1, sg42d2, sg42d3
Ingreso mixto	ingindh, ingseihd, ingauthd, isecauhd, gru53hd3, gru54hd, gru63hd3, gru64hd, gru73hd3, gru74hd, gru14hd5
Transferencias	Ingtxhd
Donaciones y/o transferencias, otros ingresos extraordinarios	ingtrahd, ingoexhd, gru13hd1, gru13hd2, gru13hd3, gru23hd1, gru23hd2, gru23hd3, gru24hd, gru53hd1, gru53hd2, gru63hd1, gru63hd2, gru73hd1, gru73hd2, gru83hd1, gru83hd2, gru83hd3, gru84hd, gru14hd3, gru14hd4

Fuente: elaboración propia con base en la ENAHO (2014-2016).

La suma de todas estas categorías tiene como resultado el monto total de ingreso monetario bruto para el año evaluado y considerando el código que aparece en el *Diccionario de datos* de la ENAHO (INGM01HD). Se ha tenido en cuenta dicha definición de ingreso debido a que no posee los problemas de las operaciones de imputación de precios con las que se arman los valores monetarios de los ingresos y pagos realizados en especie (bienes de consumo). A continuación, se presentan los resultados para el hogar más rico, los diez hogares más ricos y el primer centil más rico del Perú según la ENAHO.

1.1 EL HOGAR MÁS RICO DEL PAÍS

En la tabla 2, aparecen los resultados del ingreso bruto total del hogar más rico de la ENAHO y de diferentes categorías de ingreso para los años 2014, 2015 y 2016. Con el fin de que los cálculos sean representativos a nivel de la población, estos se multiplican alrededor de doscientas veces según el factor de expansión considerado en el módulo Sumaria. Para los dos primeros años tenidos en cuenta, la encuesta sitúa al hogar más rico en la región San Martín. En 2014, el hogar más rico se encontraba en el distrito de Picota y poseía un ingreso bruto total de S/ 1.116.107 (aproximadamente US\$ 340.000). Para el siguiente año, el hogar más rico del país se encontraba en Moyobamba y recibía un total de S/ 745.520. Estos montos son una fracción mínima de lo que reciben anualmente los billonarios peruanos (de al menos un patrimonio neto productivo de US\$ 1.000 millones). Los ingresos reportados para cada año son diferentes, al igual que su composición, debido a que la muestra seleccionada varía de encuesta a encuesta.

Asimismo, según se consigna en los datos para esos años, la principal fuente de ingreso bruto fue el ingreso mixto. Esta categoría representa casi el 99 % del ingreso bruto total. En contraste, para el año 2016, el hogar más rico del Perú se ubicó en el distrito de San Isidro, en Lima. La estructura del ingreso bruto total también es diferente para dicho hogar. El ingreso laboral representaría la principal

partida con un 61,2 % del total del ingreso. La segunda categoría de ingresos sería la del ingreso de capital con un 37,6 % del flujo total de ingresos para el hogar. Para los tres años, las remesas o transferencias internacionales no representan ninguna proporción del ingreso de los hogares más ricos.

Tabla 2. Información sobre el hogar más rico del Perú según la ENAHO

Año	2014		2015		2016	
Ubicación geográfica	Picota, San Martín		Moyobamba, San Martín		San Isidro, Lima	
Ingreso bruto total (S/ corrientes y %)	1.116.107	100%	745.520	100%	1.134.459	100%
Ingreso laboral (S/ corrientes y %)	-	0,0%	484	0,1%	694.101	61,2%
Ingreso de capital (S/ corrientes y %)	12.231	1,1%	5.909	0,8%	426.982	37,6%
Ingreso mixto (S/ corrientes y %)	1.102.836	98,8%	737.401	98,9%	-	0,0%
Remesas (S/ corrientes y %)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Donaciones y/o transferencias, otros ingresos extraordinarios (S/ corrientes y %)	1.040	0,1%	1.726	0,2%	13.376	1,2%
Tipo de vivienda	Casa independiente		Casa independiente		Casa independiente	
Material predominante paredes exteriores	Ladrillos o bloque de cemento		Ladrillos o bloque de cemento		Ladrillos o bloque de cemento	
Material predominante en los pisos	Cemento		Cemento		Parquet o madera pulida	
Material predominante en los techos	Concreto armado		Planchas de calamina, fibra de cemento		Concreto armado	
Pertenencia	Propia, totalmente pagada		Propia, comprada a plazos		Propia, totalmente pagada	
Título de propiedad	No		Sí		Sí	
Origen de abastecimiento de agua	Red pública, dentro de la vivienda		Red pública, dentro de la vivienda		Red pública, dentro de la vivienda	
Agua potable	No		Sí		Sí	
Conexión de servicios higiénicos	Red pública de desagüe dentro de la vivienda		Red pública de desagüe dentro de la vivienda		Red pública de desagüe dentro de la vivienda	
Tipo de alumbrado del hogar	Electricidad		Electricidad		Electricidad	
Servicio eléctrico	Medidor de uso exclusivo		Medidor de uso exclusivo		Medidor de uso exclusivo	

Fuente: elaboración propia con base en la ENAHO (2014-2016).

El módulo Sumaria de la encuesta también nos permite considerar una serie de características para las viviendas en las que se localizan los hogares más ricos por cada uno de los años evaluados. Así, para los tres años, el tipo de vivienda en que se localizaba el hogar más rico es una casa independiente en donde el material predominante en las paredes exteriores son ladrillos o bloques de cemento. El material predominante en los pisos es el cemento para los hogares de San Martín en los años 2014 y 2015, mientras que en 2016 el material predominante en los pisos es parquet o madera pulida. Solo en 2014, el hogar más rico habita una vivienda sin título de propiedad; en los siguientes dos años, la vivienda sí posee

título de propiedad. En cuanto a la disponibilidad de agua potable, los hogares más ricos de los dos últimos años sí poseen dicho servicio, mientras que en el 2014 no fue de ese modo. En cuanto al servicio eléctrico y el tipo de alumbrado de los hogares, en los tres años, el hogar más rico contaba con alumbrado eléctrico y poseían un medidor de uso exclusivo en sus viviendas.

1.2 LOS DIEZ HOGARES MÁS RICOS

Los ingresos de los diez hogares más ricos del país también son ínfimos, ya que se ubican en alrededor de los S/ 660.000 anuales promedio (menos de US\$ 200.000); entre estos ingresos, la mayor parte es por sueldos y salarios en los dos últimos años, y en segundo término, por ingresos mixtos. Los ingresos por capital en promedio no llegan a representar más del 16 % de los ingresos totales en 2016. Las características de los diez hogares más ricos de la muestra reflejan características de vivienda muy heterogéneas. Mientras que en 2014 los diez hogares con mayores ingresos tienen como material predominante en las paredes exteriores ladrillos o bloques de cemento, en los dos años siguientes, algunos hogares muestran materiales como adobe, madera y otros. Asimismo, para 2014 y 2016, las diez principales viviendas son propias y totalmente pagadas, mientras que en 2015 solo siete viviendas presentan ese estado y las restantes fueron adquiridas a crédito o fueron cedidas por otro hogar o institución. ¿Es posible que los diez hogares más ricos tengan esas características?

Tabla 3. Características principales de los diez hogares más ricos según la ENAHO (a)

Año	2014		2015		2016	
Ingreso bruto total promedio (S/ corriente y %)	636.220	100%	570.344	100%	770.470	100%
Ingreso promedio laboral (S/ corrientes y %)	193.410	30,4%	343.590	60,2%	404.551	52,5%
Ingreso promedio de capital (S/ corrientes y %)	41.249	6,5%	28.582	5,0%	116.958	15,2%
Ingreso promedio mixto (S/ corrientes y %)	286.145	45,0%	186.392	32,7%	175.414	22,8%
Donaciones y/o transferencias, otros ingresos extraordinarios promedio (S/ corrientes y %)	115.416	18,1%	11.780	2,1%	73.548	9,5%
Tipo de vivienda	Casa independiente		Casa independiente (9), departamento en edificio (1)		Casa independiente (9), departamento en edificio (1)	
Material predominante paredes exteriores	Ladrillos o bloque de cemento		Ladrillos o bloque de cemento (8), adobe (1), madera (1)		Ladrillos o bloque de cemento (8), madera (2)	
Material predominante en los pisos	Parquet o madera pulida (5); láminas asfálticas, vinílicos o similar (1); losetas, terrazos o similares (2); madera (entablados) (1); cemento (1)		Parquet o madera pulida (4); láminas asfálticas, vinílicos o similar (1); losetas, terrazos o similares (1); madera (entablados) (1); cemento (3)		Parquet o madera pulida (4); láminas asfálticas, vinílicos o similar (1); losetas, terrazos o similares (2); madera (entablados) (1); cemento (2)	
Material predominante en los techos	Concreto armado (9); planchas de calamina, fibra de cemento (1)		Concreto armado (6); planchas de calamina, fibra de cemento (4)		Concreto armado (6); planchas de calamina, fibra de cemento (3); paja, hojas de palmera (1)	
Pertenencia	Propia, totalmente pagada		Propia, totalmente pagada (7); propia, comprándola a plazos (2); cedida por otro hogar o institución (1)		Propia, totalmente pagada	
Título de propiedad	Sí (9); No (1)		Sí		Sí (8); No (2)	
Origen de abastecimiento de agua	Red pública, dentro de la vivienda		Red pública, dentro de la vivienda		Red pública, dentro de la vivienda (8); pozo (1); río, acequia, manantial o similar (1)	
Agua potable	Sí (9); No (1)		Sí		Sí (7); No (3)	
Conexión de servicios higiénicos	Red pública, dentro de la vivienda (9); letrina (1)		Red pública, dentro de la vivienda (9); pozo séptico (1)		Red pública, dentro de la vivienda (8); pozo ciego o negro (1); no tiene (1)	
Servicio eléctrico	Medidor de uso exclusivo		Medidor de uso exclusivo (9), con medidor de uso colectivo (1)		Medidor de uso exclusivo (7), con medidor de uso colectivo (3)	

Fuente: elaboración propia con base en la ENAHO (2014-2016).

En los años 2014 y 2015, la mayor parte de la ubicación de estos hogares es insólita. Los hogares con más ingreso, según la muestra de la ENAHO, se ubican en la región San Martín (Picota y Moyobamba). Los distritos de Lima se sitúan a partir del tercer lugar en la clasificación de ingresos en 2014, mientras que en 2015 y 2016 hay mayor presencia de hogares que pertenecen a distritos de Lima. Sin embargo, en

el caso de la ENAHO de 2016, tres de los diez hogares se ubican en San Isidro y La Molina; otros dos adicionales, en Miraflores y San Borja. Llama la atención que en la ENAHO de 2015 y 2016 dos de los hogares habiten en un departamento en un edificio y que tres de ellos, en 2015, tengan pisos de cemento. En la ENAHO de 2016, hay dos de los diez hogares que tienen mayoritariamente pisos de cemento y tres poseen medidor de energía eléctrica de uso colectivo.

Tabla 4. Características principales de los diez hogares más ricos según la ENAHO (b)

	2014		2015		2016	
Ranking	Ubigeo	Distrito	Ubigeo	Distrito	Ubigeo	Distrito
1	220701	Picota (San Martín)	220101	Moyobamba (San Martín)	150131	San Isidro
2	200706	Máncora (Piura)	150140	Santiago de Surco	150131	San Isidro
3	150120	Magdalena del Mar	010101	Chachapoyas	160202	Balsapuerto (Loreto)
4	150122	Miraflores	120101	Huancayo	150122	Miraflores
5	150130	San Borja	150122	Miraflores	100606	Mariano Dámaso Beraún (Huánuco)
6	150122	Miraflores	150117	Los Olivos	010601	San Nicolás (Amazonas)
7	040103	Cayma (Arequipa)	160601	Contamana (Loreto)	150114	La Molina
8	040112	Paucarpata (Arequipa)	030104	Curahuasi (Apurímac)	220101	Moyobamba (San Martín)
9	100101	Huánuco	150122	Miraflores	160601	Contamana (Loreto)
10	150140	Santiago de Surco	150114	La Molina	150130	San Borja

Fuente: elaboración propia con base en la ENAHO (2014-2016).

I.3 EL 1 % DE LOS HOGARES MÁS RICOS DEL PAÍS

Los ingresos del 1 % de la población más rica del país son de alrededor de los S/ 280.000 anuales (US\$ 85.000 anuales), principalmente por sueldos y salarios, seguidos por los ingresos mixtos. En 2015 y 2016, los ingresos promedio se incrementaron a un ritmo de S/ 20.000 y S/ 15.000 respectivamente. En el periodo 2014-2016, los ingresos de capital apenas superaron el 20 % de los ingresos totales. La mayor participación de ingresos en la muestra es la remuneración laboral, que refleja más del 50 % de los ingresos brutos totales promedio.

Tabla 5. Características principales del 1 % de los hogares más ricos según la ENAHO

Ingresos promedio en S/ corrientes			
Año	2014	2015	2016
Ingreso laboral	131.603	155.305	177.682
Ingreso de capital	31.651	31.499	27.875
Ingreso mixto	69.577	75.748	67.196
Remesas	2.688	330	1.025
Donaciones y/o transferencias, otros ingresos extraordinarios	24.992	17.891	20.816
Total	260.510	280.775	294.595

Tipo de ingreso (%)			
	2014	2015	2016
Ingreso laboral	50,5	55,3	60,4
Ingreso de capital	12,1	11,2	9,5
Ingreso mixto	26,7	27,0	22,8
Remesas	1,0	0,1	0,3
Donaciones y/o transferencias, otros ingresos extraordinarios	9,6	6,4	7,1
Total	100	100	100
Número de hogares	308	322	358

Fuente: elaboración propia con base en la ENAHO (2014-2016).

La ENAHO puede ser útil para otros propósitos, pero, en definitiva, no es confiable para estimar la distribución personal del ingreso al omitir la información de los estratos de ingresos elevados y de los sectores medios de altos ingresos. Por una parte, la variabilidad de sus resultados anuales puede generar conclusiones inconsistentes e inducir decisiones de política equivocadas. Por otra parte, el análisis de la cobertura de los estratos de más bajos ingresos es un tema más complejo que no se aborda en este documento.

Conclusiones

1. La ENAHO tiene serios problemas cuando se la utiliza como instrumento para medir la desigualdad. Hay un claro subreporte de los ingresos y gastos de los sectores más pudientes de la sociedad y de las clases medias-altas. El considerar exclusivamente esta fuente de información como veraz puede conducir a serios errores en el planeamiento y ejecución de las políticas públicas.
2. Los resultados relativos a los ingresos, gastos y condiciones de la vivienda de la familia más pudiente del país, las diez primeras y el 1 % de la población de más altos ingresos, de acuerdo a la microdata de la ENAHO, son insólitos. Para esos años: 2014, 2015 y 2016, el hogar más rico solo recibía ingresos ligeramente superiores al millón de soles anuales (US\$ 340.000), donde el ingreso por capital es, en el mayor de los casos, del 38 % del total. Este monto es una fracción mínima de lo que reciben anualmente los billonarios peruanos (de al menos un patrimonio neto de US\$ 1.000 millones). Llama la atención que residan en Picota y Moyobamba (región de San Martín) en los años 2014 y 2015 respectivamente. Solo en 2016, el hogar más rico del país vive en San Isidro (región de Lima). Estos hogares se extrapolan alrededor de doscientas veces. Los más ricos del país, durante 2014 y 2015, habitaban en viviendas con pisos mayoritariamente de cemento y sus fuentes de ingresos principales eran los ingresos mixtos.
3. Los ingresos totales de los diez hogares más ricos del país también son ínfimos, ya que se ubican alrededor de los S/. 660.000 anuales (menos de US\$ 200.000), y la mayor parte de estos provienen de sueldos y salarios, y en segundo término, de ingresos mixtos. Los ingresos por capital en promedio no llegan a representar más del 16 % de los ingresos totales en 2016. Durante 2014 y 2015, la ubicación de estos hogares, mayormente, es insólita. Sin embargo, en el caso de la ENAHO 2016, tres de los diez hogares se ubican en San Isidro y La Molina (región Lima); y otros dos adicionales, en Miraflores y San Borja (región Lima). Llama la atención que en la ENAHO de 2015 y de 2016, dos de los hogares habiten en un departamento en un edificio y que tres de ellos, en 2015, tengan pisos de cemento. En la ENAHO 2016, hay dos de los diez hogares que tienen mayoritariamente pisos de cemento y tres cuentan con medidor de energía eléctrica de uso colectivo.
4. Los ingresos totales del 1 % de la población más rica del país alcanzan los S/. 280.000 anuales (US\$ 85.000 anuales), principalmente por sueldos y salarios, seguidos por los ingresos mixtos. En 2014, los ingresos de capital apenas superaban el 12 % de los ingresos totales.
5. El excedente explotación bruto (ganancias) es el principal componente del valor agregado bruto, con participaciones entre el 40 % y 44 % de este durante

2007 y 2016. El segundo componente se refiere a la masa de sueldos y salarios entre el 33 % y 34 %, seguido por el ingreso mixto, que fluctúa entre el 22 % y 25 %. En términos absolutos, en 2016 asciende alrededor de US\$ 75.000 millones.

6. Cuando se determina la participación del excedente de explotación bruto (EEB) respecto del valor bruto de la producción (VBP), la principal partida son los consumos intermedios, que fluctúan entre el 46 % y 48 % del VBP. Luego, siguen las ganancias entre el 22 % y 23 %; después, la masa salarial entre el 17 % y 19 % del VBP. Al final, se ubican el ingreso mixto bruto entre 12 % y 13 %. Los otros impuestos netos son menores al 1 % del VBP.
7. El sector económico que genera las mayores ganancias en la economía cambia en el tiempo. En el periodo 2007-2013, corresponde al sector minero e hidrocarburos (gas natural y petróleo), mientras que en 2014-2016 es el sector manufactura. El tercer lugar como generador de ganancias se ubica en el sector servicios. La cuarta posición la tiene el sector construcción, que cede después su posición al sector finanzas, seguros y pensiones, a partir de 2015. Los sectores comercio, transportes y servicios prestados a empresas también son importantes en la generación de ganancias.
8. En 2007, los sectores económicos que generan una mayor proporción de ganancias respecto del valor agregado sectorial son los siguientes: minero e hidrocarburos, electricidad, telecomunicaciones, servicios financieros, productos manufacturados y productos de pesca y acuicultura. En 2012, logra un espacio en la lista de los seis primeros, el sector construcción; en 2016, obtiene el primer lugar el sector electricidad, un sector poco observado.
9. El sector económico que tiene la tasa de crecimiento promedio anual real más elevada para las ganancias en el periodo 2007-2016 es el agropecuario³², seguido por el financiero, transporte-almacenamiento y electricidad. Le siguen en importancia alojamiento y restaurantes, y servicios prestados a empresas. Solo el sector minero e hidrocarburos muestra una reducción real de las ganancias entre 2011 y 2016, con un pico en el año 2011.
10. En términos de márgenes de ganancia, los sectores más rentables hasta 2016 están encabezados por electricidad, minería e hidrocarburos, finanzas, pesca y acuicultura, y otros servicios. En 2016, el sector con mayor margen de ganancia fue electricidad.
11. La tasa de rentabilidad (utilidad neta) sobre activos y sobre ventas de las principales empresas de América Latina, incluidas las peruanas, se ubica por encima de los estándares internacionales obtenidos de las 500 empresas más grandes del mundo (*Fortune*). Estos resultados preliminares podrían implicar que en tiempos de crisis la caída de la rentabilidad por debajo de los estándares esperados promovería una significativa contracción de la inversión privada.

32 No se puede diferenciar entre el sector agropecuario "moderno" y el tradicional de economía campesina.

12. La rentabilidad de las empresas listadas en la BVL es superior a los estándares de las 500 más grandes empresas norteamericanas registradas por la revista *Fortune*. La brecha entre estos rendimientos no se podría explicar por la mayor variabilidad de los rendimientos del Perú respecto de Estados Unidos, ni por la prima de riesgo país. Al parecer, en términos generales, habría evidencia de que en promedio se generarían ganancias extranormales respecto de los estándares internacionales (de Estados Unidos en particular). Esta mayor rentabilidad promovería márgenes de ganancia más elevados, mayores precios y afectaciones negativas en el poder de compra de los ciudadanos, en general, y de los trabajadores dependientes e independientes, en particular. También tendría impactos negativos sobre las decisiones de inversión.
13. Se presentan diferentes metodologías internacionales de medición del capital productivo en el Perú: Credit Suisse, Knight Frank, Allianz, Banco Mundial, Boston Consulting Group y otras estimaciones agregadas de Capgemini. En algunos casos, esta riqueza productiva incluye la riqueza financiera y no financiera.
14. Según Credit Suisse, el valor de la riqueza productiva total entre el año 2000 y 2016 fluctuó entre US\$ 93.800 millones y US\$ 508.600 millones. A la par, el PBI varió entre US\$ 51.700 millones y US\$ 192.200 millones. La relación producto/capital fluctuó en ese periodo entre 0,59 y 0,39. El mayor valor se produjo en 2008, mientras que el más reducido, en 2016. La mayor proporción de la riqueza se encuentra en la no financiera. Esta proporción es mayor a la observada con relación a los otros socios de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia y México).
15. La riqueza productiva del Perú ha crecido desde el año 2000 respecto de América Latina, la riqueza productiva del mundo y el PBI mundial. Sin embargo, entre 2012 y 2016, ha permanecido prácticamente constante respecto de la riqueza productiva mundial. Con respecto a América Latina, si bien la tendencia general es creciente, se observan caídas en los años 2005, 2009 y 2016. Si se compara la riqueza productiva del Perú con relación al PBI mundial, solo hay una caída en el año 2008.
16. El número de millonarios peruanos con un patrimonio productivo superior a US\$ 1 millón fluctuó entre 2012 y 2016 entre 18.496 personas adultas y 38.102 personas adultas. Los estimados de Credit Suisse señalan que entre 2012 y 2016 el número de adultos peruanos que tenían más de US\$ 100 millones fluctuaba entre 33 y 133 personas. Los billonarios peruanos (en este caso, con más de US\$ 1.000 millones), según esta fuente, fueron 2 en 2012 y 10 en 2016.
17. La riqueza productiva de los peruanos es, en términos absolutos, inferior a la de nuestros socios de la Alianza del Pacífico: Chile, Colombia y México. El Perú y Colombia son los que tienen la mayor proporción de adultos con una riqueza menor a US\$ 10.000. Chile es el que tiene una mayor proporción de adultos con patrimonios entre US\$ 10.000 y US\$ 100.000. Entre los países con una mayor

proporción de adultos con patrimonio de más de US\$ 1 millón, destacan Chile seguido por el Perú. Esta tendencia se mantiene para los siguientes tramos de riqueza superiores.

18. De acuerdo a los estimados del Gini sobre la riqueza productiva de los países miembros de la Alianza del Pacífico realizada por Credit Suisse entre 2010 y 2016, destacan los mayores niveles del Perú en 2014, seguido por Chile en 2013. Nuevamente, encabeza la lista el Perú seguido por Chile en el año 2016. Entre 2014 y 2016, el Perú tiene los mayores niveles de desigualdad con respecto a los otros socios de la Alianza del Pacífico. Los niveles del Gini de Colombia y México son en promedio ligeramente inferiores a los del Perú. Respecto de una muestra internacional más amplia, el Perú se ubica por encima del promedio de los países seleccionados a excepción del año 2013.
19. En el *ranking* de desigualdad global, el Perú se ubica entre 2010 y 2016 por encima de la posición 100, con un pico en 2014, con la posición 157 de un total de 184 países. Para 2016, el Perú mejoró su posición, pero se ubicaría entre los países de rango de desigualdad más elevado. Sin embargo, está por debajo de los niveles de concentración de la riqueza de economías como Brasil, India, Estados Unidos, Sudáfrica, Tailandia, Indonesia, Ucrania, Emiratos Árabes Unidos, Egipto, Marruecos, Rusia y Venezuela, entre otros.
20. La información de Knight Frank se modifica periódicamente e incluye proyecciones. En la elaboración de estas, también incluye encuestas a banqueros privados y patrimoniales, que representan, entre ellos, alrededor de 50.000 personas adineradas, con una riqueza combinada de más de US\$ 3 billones.
21. Las primeras estimaciones de Knight Frank plantean que en el Perú, en el año 2014, había 283 millonarios con un patrimonio superior a US\$ 30 millones, 111 con un patrimonio superior a US\$ 100 millones y 9 billonarios con un patrimonio superior a US\$ 1.000 millones. Estos ricos implican un porcentaje de la población menor al observado en Chile y México, aunque superior al de Colombia. La segunda estimación establece que para 2016 hay 17.500 personas con un patrimonio superior a US\$ 1 millón, 300 millonarios con patrimonios superiores a US\$ 30 millones, 37 millonarios con más de US\$ 100 millones y solo 5 con patrimonio superior a US\$ 1.000 millones. Estos estimados son inferiores a los de Credit Suisse. Asimismo, el número total de millonarios es inferior al de los otros socios de la Alianza del Pacífico.
22. Allianz presenta información sobre la riqueza financiera bruta y neta. Del conjunto de economías de la Alianza del Pacífico, el Perú presenta los menores niveles absolutos. Se observa la misma tendencia cuando estos resultados se expresan respecto del PBI. Sin embargo, cuando se presenta la información de la riqueza neta, el Perú llega a superar a Colombia en algunos de los años. A nivel internacional, de acuerdo a los estimados de Allianz, el Gini de la distribución

- de esta riqueza financiera, en 2017, se encuentra a niveles elevados, pero por debajo de los estándares de Chile, Colombia, Brasil, Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña, Tailandia, Indonesia, entre otros.
23. Según el Banco Mundial, el capital productivo del Perú ascendía en 2017 a US\$ 605.000 millones y su riqueza total, a US\$ 2,5 billones, destacando su componente de capital humano por US\$ 1,2 billones y un capital natural de US\$ 772.000 millones. Con respecto a los otros socios de la Alianza del Pacífico, es el que menos riqueza tiene, incluyendo el valor del capital natural, aunque sus riquezas del subsuelo son superiores a las de Colombia, pero menores a las de Chile y México.
 24. América Latina y el Caribe es una región donde la riqueza total crece entre 1995 y 2014 al 1,1 % anual, superior solo a la región del África subsahariana entre las economías de bajo y medio ingreso. El crecimiento promedio de la riqueza de los países de bajo y medio ingreso crece al 3,3 % anual.
 25. América Latina, según Capgemini tiene 0,6 millones de millonarios hasta 2016, con riquezas acumuladas por US\$ 2,4 billones respecto de un total mundial de US\$ 166,6 billones. Asimismo, según Boston Consulting Group, la estructura de distribución de la riqueza productiva total de América Latina es menos equitativa que la de Japón y Europa Occidental.
 26. *Forbes* presenta periódicamente la información de quienes tienen un capital a valor de capitalización bursátil superior a US\$ 1.000 millones. Entre 1996 y 2016, la riqueza de los billonarios del mundo ha incrementado su participación de poco más del 3 % al 8 % del PBI mundial.
 27. El número de billonarios peruanos se elevó continuamente hasta un valor pico en 2013, con 10 familias. Ese año, la riqueza de estos ascendió a US\$ 23.300 millones equivalentes a 11,6 % del PBI. Para 2017, solo se tiene registradas a 5 familias en este grupo por el menor valor de sus patrimonios en las bolsas de valores. En 2017, los billonarios peruanos son solo el 5,7 % del total de América, mientras que en 2013 eran 10,1 % del total de la región. Precisamente, ese año, la participación de la riqueza de los billonarios peruanos respecto de la riqueza total mundial fue superior a la participación del PBI peruano en el PBI mundial.
 28. La presencia del capital extranjero de acuerdo a la información de las 500 empresas más grandes del país según *América Economía*, entre 2008 y 2016, fluctúa entre el 50,7 % y el 54,4 % de las ventas totales del grupo de referencia. Esta participación es superior a las de las empresas de capital privado local, que fluctuó entre el 39,7 % y el 42,8 % de las ventas totales. Estos resultados son superiores a los observados en el año 2000 y en fechas anteriores como producto de los procesos de F&A y de la internacionalización.
 29. Las empresas estatales tuvieron una participación en las ventas totales entre el 5,9 % y el 6,5 %. Las empresas extranjeras del listado de las 500 empresas

más grandes del Perú representaron el 38,4 % del PBI en 2016, mientras que las privadas nacionales representaron el 32,5 % del PBI.

30. Los grupos económicos también han incrementado ligeramente su presencia entre 2007 y 2016 como porcentaje del VBP. En 2007, fueron equivalentes al 22,9% del VBP y para 2016, representaron el 23,9% del VBP. Los 20 primeros grupos económicos representaron entre el 74,8 % y el 82,2 % de las ventas totales de los grupos económicos identificados por *Perú Top*. Es interesante resaltar que el primer grupo nacional en cuanto ventas está constituido por las empresas públicas agrupadas en el Fonafe.
31. Entre 1991 y 2016, el valor de las F&A ascendió a US\$ 80.950 millones equivalentes al 40 % del PBI. Este valor es menor a la proporción observada en economías como Chile, Argentina, Brasil y Panamá. El valor pico de estas operaciones ocurrió en 2013, con un monto de US\$ 12.936 millones, mientras que el mayor volumen de operaciones ocurrió en 2010. En el transcurso del tiempo, ha cambiado la importancia de los sectores económicos involucrados en estas operaciones. En 2010 y 2014, destacan las relativas al sector minero; pero antes eran más importantes los sectores energía, electricidad y telecomunicaciones.
32. La estructura de poder económico también ha cambiado. En el trabajo de Malpica (1981), se distinguían seis grupos de poder y un séptimo relativo al control de la opinión pública. Como hipótesis, parecen haber perdido importancia las empresas del sector agrícola, las grandes empresas pesqueras, las empresas comerciales de exportación, las empresas navieras y de aviación. En su lugar, parecen ubicarse las empresas del sector petróleo y energía, telecomunicaciones, construcción y los grupos de control de la opinión pública. Además, parecen haber perdido importancia las empresas comerciales y las urbanizadoras. El gobierno militar y el proceso iniciado a partir de la década de 1990 generaron importantes cambios en la estructura de propiedad y poder económico de la economía peruana.
33. De los grupos bancarios determinados por Anaya en 1990, solo sobreviven el Banco de Crédito del Perú y el Banco Internacional (Interbank) con otros grupos de control. Estos grupos nacionales comparten espacios con la banca extranjera. La mayor parte de los grupos económicos del sector industrial identificados por Espinoza y Osorio en 1968 no subsisten debido a los cambios en el control de la propiedad de las empresas, principalmente, hacia capitales extranjeros y otros inversionistas nacionales. Sin embargo, los niveles de concentración por ramas productivas pareciera que se mantienen constantes. Entre los grupos económicos latinoamericanos destacaban las familias Brescia, Benavides, Romero y Gloria (Durand y Campodónico, 2010).
34. La elevada desigualdad acarrea impactos negativos a nivel económico (demanda-producto y formación de burbujas), social (cohesión social) y

- político (democracia). Las desigualdades económicas aluden a la distribución del ingreso en las esferas funcional o factorial, personal, interregional, intersectorial, intrasectorial, de género, de origen étnico, etario, entre otras.
35. La distribución personal del ingreso deriva de la distribución factorial del ingreso (posición en los procesos productivos), el origen étnico, la ubicación regional, sectorial e intrasectorial. Asimismo, está condicionada por factores familiares e individuales económicos y sociales de movilidad social. La política social del gobierno puede influir mediante la familia o el individuo directamente. La problemática de la distribución del ingreso es multidimensional y multifactorial.
 36. La tendencia no lineal de la participación de la masa salarial en el PBI del Perú muestra una tendencia decreciente, con un pico principal en la década de 1960, una sima en la década de 1990, una recuperación en la segunda parte de la década de 1990 y estancamiento y ligero crecimiento al final del periodo. La participación de la masa salarial en el PBI es inferior al promedio de América Latina y de la mayoría de las economías desarrolladas. Para este último caso, se presentó información de Estados Unidos
 37. La RMV real tiene también una evolución sinusoidal entre 1962 y 2017, con un valor máximo en 1974 y uno mínimo en 1993. A partir de entonces, se observa una tendencia ligeramente creciente. Asimismo, por sectores productivos, entre 2007 y 2016, se observa un crecimiento del poder de compra de estas remuneraciones con un mayor crecimiento en la administración pública y defensa, alojamiento y restaurantes, servicios prestados a empresas, electricidad-gas y agua, transporte y construcción. Solo se observa un crecimiento negativo en el sector financiero y seguros, y bajas tasas de crecimiento en los sectores minerales e hidrocarburos, y manufactura.
 38. El ingreso promedio real de los ocupados entre 2007 y 2016 tiene un mayor crecimiento que las remuneraciones reales, destacando el mayor crecimiento de los sectores alojamiento y restaurantes, agropecuario, transporte y almacenamiento, servicios prestados a empresas, comercio y administración pública y defensa. Solo decrece el sector financiero y seguros, mostrando igualmente bajas tasas de crecimiento la manufactura y minerales e hidrocarburos. Al respecto, no se debe olvidar que estos dos sectores tienen niveles significativos de ganancias.
 39. La participación de las remuneraciones en el PBI del Perú, entre 1942-2014, es una función positiva de la inflación, negativa de la inflación alta e hiperinflación, positiva de la RMV real, negativa de la mejora de los términos de intercambio, negativa de las tasas de interés activas y negativa del incremento de los precios del petróleo.
 40. Se ha calculado el Gini de los asalariados y de los perceptores de los ingresos mixtos, aprovechando la información del ingreso promedio y la población ocupada por sector productivo y se ha encontrado que estas fluctuarían entre

0,16 y 0,20. Los mayores niveles de desigualdad se observan en los años de crisis y de mayor desaceleración económica: 2009, 2015 y 2016.

41. La participación del excedente bruto de explotación tiene una tendencia creciente hasta el segundo quinquenio de la década de 1990 para mostrar luego una tendencia ligeramente decreciente, explicada por la caída de los precios de exportación de nuestras materias primas. Es interesante resaltar que se observan dos momentos en que la participación de las ganancias fue más elevada: en los segundos quinquenios de las décadas de 1970 y de 1990.
42. La participación del ingreso mixto en el PBI tiene una tendencia decreciente hasta finales de la década de 1970 para tener una tendencia creciente hasta el año 2000. Posteriormente, se observa una tendencia ligeramente decreciente y luego creciente en los últimos años de la serie. La primera parte de la serie general del ingreso mixto se explica por la tendencia decreciente del ingreso del sector agrícola, que después muestra una muy ligera tendencia ascendente hasta la actualidad. El ingreso no agrícola también mantiene una ligera tendencia creciente con algunas fluctuaciones a lo largo del tiempo. Estas fluctuaciones muestran una relación inversa con el PBI.
43. Los ingresos mixtos, en términos reales, muestran tasas de crecimiento positivas en todos los sectores productivos entre 2007 y 2016. El total nacional creció a un promedio anual del 6,2 %, encabezado por la minería artesanal e informal, seguida por alojamiento y restaurantes, transporte y almacenamiento, agropecuario y servicios prestados a empresas. Los sectores de menor crecimiento son manufactura, electricidad-gas y agua, y servicios financieros y seguros.
44. La estimación oficial del Gini se realiza a partir de la ENAHO. El INEI reporta información tanto por el lado de los ingresos como por el lado del gasto. Los valores del Gini muestran en ambos casos una clara tendencia decreciente. Sin embargo, es evidente que las encuestas de origen subestiman especialmente a las familias y personas de altos recursos. En la primera sección de este documento, se anotó que esta encuesta no solo omite a los sectores de altos ingresos, sino que pareciera subestimar también a los estratos de medianos o altos ingresos. Al respecto, varios investigadores han realizado un recálculo de la información a partir de diversos supuestos.
45. Con la información oficial, el Perú mostraría menores niveles de desigualdad respecto de los otros socios de la Alianza del Pacífico. Asimismo, estos serían solo ligeramente superiores a los que se observan en economías desarrolladas.
46. Los ajustes a la información del INEI fueron desarrollados por Yamada y Castro, Mendoza *et al.*, y Cruz-Saco y Seminario. Asimismo, se ha realizado una reestimación de estos resultados utilizando simulaciones de Montecarlo. Yamada y Castro ajustan las diferencias a lo largo de toda la distribución. Mendoza *et al.* realizan supuestos sobre la cola inferior y superior y utilizan

información del consumo agregado. Cruz-Saco y Seminario asumen una distribución de Pareto para la cola superior de ingresos.

47. Todos los resultados, incluyendo los de los autores de este documento, son superiores a los estimados del INEI. Sin embargo, destacan como más elevados los de Cruz-Saco y Seminario y los nuestros para el segundo escenario. Tanto los de Yamada y Castro (2006) y Mendoza *et al.* muestran niveles cercanos a 0,7 para después descender hasta valores alrededor de 0,6. Si se asigna toda la diferencia entre los resultados de las cuentas nacionales y la ENAHO, nuestro tercer escenario arroja los mayores valores para el Gini de la distribución personal del ingreso.
48. Los ingresos per cápita más recientes del 10 % más pobre de la sociedad peruana es de US\$ 965 anuales, mientras que el 10 % más rico es de US\$ 20.141, lo que evidencia una distancia de 20,9 veces entre los más ricos y más pobres. El 10 % más pobre tiene ingresos similares a Chad, Bangladesh, Kirguistán y Tajikistán. El 10 % más rico tiene ingresos similares a Portugal, República Checa y Eslovaquia.
49. Los niveles de desigualdad en la distribución personal del ingreso son efectivamente más elevados en las economías de bajos ingresos respecto de los de ingresos más altos. Sin embargo, esto no implica validar la hipótesis de Kuznetz (1955) en el sentido de que la desigualdad tiene una forma de U invertida. Se presentan referencias internacionales que plantean que no se cumple esta teoría en la medida en que la desigualdad se está incrementando en las últimas décadas. En el mejor de los casos, la reducción de los coeficientes de Gini cuando aumentan los ingresos per cápita son pequeños.
50. Se ha realizado un cálculo del Gini a partir de las cuentas de depósitos bancarios de las personas naturales y de las personas jurídicas con fines de lucro. En ambos casos, la tendencia es creciente, con valores actuales superiores a 0,87 en cuanto a personas naturales y de 0,90 en cuanto a personas jurídicas. Los niveles de concentración de la riqueza financiera son muy elevados.

Algunas reflexiones finales

Es difícil afirmar que la desigualdad observada en la segunda década del siglo XXI sea superior a la registrada por Webb y Figueroa (2017[1975]) en la década de 1960. Desafortunadamente, no existen las series estadísticas completas para evaluar de manera pormenorizada lo ocurrido con la distribución de la riqueza y la distribución personal del ingreso. La evidencia sobre la cuota salarial en el producto evidencia que si bien estamos mejor que en la década de 1990, los niveles actuales son inferiores a los de las décadas de 1960 y 1970 e inicios de la de 1980. Asimismo, es claro que los estimados oficiales del Gini para la distribución personal del ingreso están fuera de la realidad. Tanto los ajustes realizados por otros investigadores como por nosotros permiten catalogarnos como una sociedad que mantiene elevadas desigualdades en la riqueza y los ingresos, donde las reducciones han sido entre inexistentes o mínimas. Por otra parte, de conformidad con el incremento de los niveles de desigualdad en la mayoría de las economías del mundo, asociada a la actual fase neoliberal de crecimiento económico, es difícil pensar que esta se haya reducido en el caso peruano.

La propiedad del capital ha cambiado mucho durante estas seis últimas décadas. Efectivamente, han surgido poderosos empresarios emergentes que ahora son importantes a nivel nacional. Solo se han mantenido unas pocas familias cuyo origen es anterior a la década de 1950. Las otras familias de antaño son simplemente rentistas al vender sus participaciones empresariales. Unos pocos surgen al amparo de las reformas del gobierno militar en la década de 1970. La crisis de la década de 1980 destruyó a muchos de los viejos empresarios, que después fueron sustituidos por otros a partir de la década de 1990 y la primera década del siglo XXI. La privatización de las empresas públicas sirvió de partida para la entrada masiva de capital extranjero y fue aprovechada por unos pocos empresarios locales. Un repaso de la estructura de la propiedad en la mayoría de los sectores productivos muestra los grandes cambios ocurridos. Sin embargo, el capital rápidamente se concentró en pocas manos y las estructuras de mercado (hipótesis sin evaluar por el momento) son predominantemente oligopólicas, de competencia monopolística y cuasi monopolísticas.

La mayor presencia de los grupos económicos locales e internacionales y de empresas de propiedad extranjera es otro indicador de que el ingreso generado en el país va en mayor medida a manos extranjeras y a pocos propietarios locales. Esto se hace posible por la importancia que han adquirido los procesos de F&A en el Perú como parte de lo que ocurre en América Latina y el mundo en general. Solo la mayor presencia de capitales extranjeros dirige hacia el exterior entre el 3 % y 5 % del PBI anualmente. Las mediciones de la desigualdad realizadas a partir del ingreso nacional son, a la luz del fenómeno anterior, insuficientes. Esta asignación al exterior es superior al cálculo de Figueroa (2017[1975]), que determinó que las reformas del gobierno militar en la década de 1970 redistribuyeron entre el 2 % y

4 % del ingreso nacional. Tampoco hay que olvidar que todas esas reformas son cosa del pasado. Solo como un ejemplo, se ha ampliado tanto la frontera agrícola como la producción agropecuaria, pero la tenencia de la propiedad de la tierra está más concentrada que antes de la reforma agraria iniciada en 1969.

Queda para un siguiente estudio evaluar y analizar los efectos que la elevada desigualdad genera en los ámbitos económico, social y político en la sociedad peruana, en una perspectiva internacional comparada. Sin embargo, hay evidencia parcial de los elevados márgenes de ganancia existentes. Las diversas tasas de rentabilidad de las empresas radicadas en el Perú (a partir de las registradas en la Bolsa de Valores de Lima) muestran rendimientos por encima de los estándares de las principales empresas de Estados Unidos y otros grupos de referencia. Los mayores rendimientos equivalen a mayores márgenes de ganancia, mayor excedente bruto de explotación (ganancias) y una menor cuota para los sueldos y salarios, y los ingresos mixtos en el PBI. Las estructuras de mercado poco competitivas alimentan esta realidad a pesar de la apertura comercial. Asimismo, mayores márgenes de ganancia en las operaciones locales explican mayores niveles de precios, afectan el poder de compra de los consumidores y el bienestar de la sociedad.

La distribución del ingreso de una sociedad como la peruana se explica por un conjunto numeroso de factores. Es imprescindible tener una perspectiva multidimensional y multifactorial. Ocurre lo mismo cuando se quiere diseñar e implantar políticas para reducir la elevada desigualdad. Dentro de lo estándar, garantizar educación, salud y alimentación de calidad para todos (pero especialmente para los grupos marginados de la sociedad) son elementos importantes para promover movilidad económica y social. Esta perspectiva no es igual a la establecida por los gobiernos neoliberales de las últimas décadas que orientaron sus esfuerzos mediante programas sociales focalizados, aunque hay que reconocer que algunos han sido útiles para reducir la pobreza. Los sectores populares y de ingresos medios fueron marginados a pesar de su vulnerabilidad.

La elevada desigualdad parte desde la estructura de la propiedad, pero pensar en cambios a ese nivel en la sociedad peruana es un sueño o una pesadilla. Al respecto, no hay que olvidar que los grupos de poder económico y mediático están más a la derecha del denominado Consenso de Washington. Sin embargo, hay oportunidades para promover la asociatividad de los campesinos y minifundistas, y las cooperativas en muchas otras actividades económicas. La vieja recomendación de elevar la productividad de los pequeños productores rurales del sector tradicional es esencial para reducir desigualdades. La implantación de programas de desarrollo productivo local debe extenderse sin quedarse simplemente como experimentos a nivel prototipo. El trabajo por hacer es enorme.

El actor central para la redistribución del ingreso reduciendo la elevada desigualdad es el Estado. La redistribución del ingreso debe hacerse principalmente a nivel horizontal entre actividades económicas. Su instrumento central es la política

tributaria y de gasto público. Desafortunadamente, es un tema donde estamos en pañales. Una presión tributaria del 16,1 % en 2015 y de 14,0 % del PBI en 2017 es ridícula respecto del promedio de América Latina y el Caribe, de 22,7 % y de 34,3 % del producto de los países miembros de la OCDE (2018). Hay que arribar rápidamente a una presión tributaria del 20,0 % equivalente a US\$ 12.000 millones adicionales de ingresos públicos para cerrar brechas de infraestructura, atender servicios sociales y redistribuir ingresos. El fortalecimiento y la mayor eficiencia y eficacia del Estado son una necesidad ahora y lo será aún más dentro de una o dos décadas por los impactos negativos que la automatización y robotización pueden generar sobre los niveles de empleo y de reducida absorción de mano de obra. Menores ingresos, menor demanda y estancamiento podrían ir de la mano de un colapso social y político sin la intervención del Estado y la sociedad civil organizada.

La reforma fiscal y relieves la importancia de todos los actores económicos, no solo de los empresarios, podría realizarse con cuatro elementos claves: crear y consolidar un nuevo consenso económico social, fortalecer el rol del planeamiento estratégico alineado a las señales de mercado, llevar a cabo una reforma institucional y transformar gradualmente la estructura productiva (diversificación productiva) a la par que se procura mantener el crecimiento económico (Alarco, 2017a). Asimismo, reducir la elevada desigualdad pasa por promover una economía con estructuras de mercados más competitivas. Al respecto, tiempo atrás, hemos propuesto una moratoria de F&A significativas, a menos que los interesados se comprometan en un conjunto de metas de desempeño explícitas en cuanto a precios, calidad, investigación y desarrollo, empleo, entre otras variables, para un horizonte a mediano y largo plazo.

La capitalización de los sectores de baja productividad requiere de mucha asistencia técnica y crédito a costos accesibles, razón por la cual, es necesario reducir los spreads entre las tasas de interés activas y pasivas. Una vía es la introducción de nuevos instrumentos de ahorro y crédito competitivos desde Cofide y el Banco de la Nación. Asimismo, la reducción de la elevada desigualdad referida al sector urbano moderno y tradicional de la economía es la activación de la política de reajuste de la RMV. En la misma dirección, hasta el FMI reconoce la importancia de rehabilitar la negociación colectiva y el rol de los sindicatos para hacer frente a los grupos de altos ingresos. Por último, omitiendo otras variables relevantes, es imprescindible avanzar hacia una sociedad más meritocrática y menos patrimonialista, así como transparentar y evitar la captura del poder por parte de los grupos más ricos y poderosos de la sociedad que pretenden reorientar las políticas de acuerdo a sus intereses.