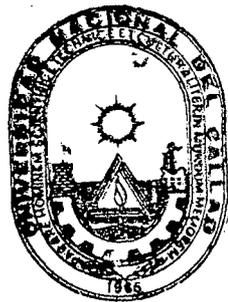


T-330-R77

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA**



**"EVOLUCION DE LOS INGRESOS EN EL PERU  
DURANTE EL PRIMER GOBIERNO DEL  
ING. ALBERTO FUJIMORI"**

**T E S I S**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:**

**ECONOMISTA**

**NORMA REVECA ROJAS ALANIA**

**CALLAO - PERU  
1998**



**1665**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**

**“EVOLUCION DE LOS INGRESOS EN EL PERU DURANTE  
EL PRIMER GOBIERNO DEL ING.  
ALBERTO FUJIMORI”**

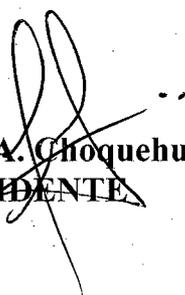
**TESIS**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

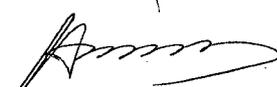
**ECONOMISTA**

**NORMA REVECA ROJAS ALANIA**

**JURADO DE EVALUACION PROFESIONAL**

  
**Eco. Carlos A. Choquehuanca S.**  
**PRESIDENTE**

  
**Eco. César Ruíz Rivera**  
**SECRETARIO**

  
**Eco. Hubert Orihuela Astete**  
**VOCAL**

  
**Eco. Antolín Portugal Vera**  
**PATROCINADOR**

DEDICADO A: Mi padre, por su constante  
lucha en mi formación  
profesional como humana, y a  
mis hermanos por el apoyo y  
amor incondicional.

# ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO METODOLÓGICO	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.2.1 OBJETIVO GENERAL	5
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
1.3. HIPÓTESIS	6
1.3.1 VARIABLES	6
1.3.2 INDICADORES	7
1.4 METODOLOGÍA	7
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	8
2.1 LA RENTA NACIONAL	8
2.2 LA PRODUCCION NACIONAL	11
2.2.1 LOS PROBLEMAS CONCEPTUALES	11
2.2.1.1 PROBLEMA DE LOS TÉRMINOS NETO Y BRUTO	11
2.2.1.2 PROBLEMA DE LOS SISTEMAS DE PRECIOS	12
2.2.1.3 PROBLEMA DE LA DOBLE CONTABILIZACIÓN	13
2.2.2 MÉTODOS DE ESTIMACIÓN	15
2.2.2.1 MÉTODO DE LA PRODUCCIÓN	16

2.2.2.2	MÉTODO DEL GASTO	16
2.2.2.3	MÉTODO DEL INGRESO	17
2.3	LA INFLACION	17
2.3.1	DEFINICION	17
2.3.2	TEORÍAS DE LA INFLACIÓN	18
2.3.2.1	LA INFLACIÓN POR DEMANDA	18
2.3.2.2	LA INFLACIÓN DE COSTOS	20
2.3.2.3	LA TEORÍA ESTRUCTURAL DE LA INFLACIÓN	21
2.3.2.4	TEORÍA MARXISTA DE LA INFLACIÓN	23
2.3.3	CONSECUENCIAS DE LA INFLACIÓN	25
2.3.4	POLÍTICAS ANTIINFLACIONARIAS	26
2.3.5	MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN	27
2.4	LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	27
2.4.1	EL MARCO INSTITUCIONAL	27
2.4.2	DISTRIBUCION Y REDISTRIBUCION	29
2.4.3	CUANTIFICACIÓN DE LA DISTRIBUCION DE LA RENTA	33
CAPÍTULO III: LOS INGRESOS EN EL PERÚ HASTA 1990		39
3.1	REMUNERACIONES EN LIMA METROPOLITANA	39
3.2	INGRESO PROMEDIO REAL DE LOS TRABAJADORES	40
3.3	ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL	41
CAPITULO IV: INGRESOS DE LOS TRABAJADORES 1990-1995		43
4.1	LA SITUACIÓN NACIONAL	43
4.2	LA POLÍTICA ECONÓMICA	46
4.3	PROMEDIO DE SUELDOS Y SALARIOS DEL SECTOR PRIVADO	48
4.4	REMUNERACIONES EN EL SECTOR PÚBLICO	50
4.5	REMUNERACIÓN MÍNIMA LEGAL REAL	50
4.6	ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL	50

4.7 ANÁLISIS COMPARATIVO	51
RESUMEN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	54
RESUMEN	54
CONCLUSIONES	55
RECOMENDACIONES	56
BIBLIOGRAFÍA	57
CUADROS	59
ANEXOS	79

## INTRODUCCIÓN

El neoliberalismo pretende novedosa la tesis de que el crecimiento económico producido por el libre mercado lleva necesariamente a mejorar el bienestar de la población. En realidad no es, sino una nueva forma de expresar la mano invisible de Smith según la cual la búsqueda del bienestar individual lleva automáticamente al bienestar colectivo. Aún así, quisimos abordar el tema de los ingresos reales en el Perú durante el primer periodo de gobierno del Ingeniero Alberto, para ver si la experiencia empírica podía falsear la propuesta neoliberal. El Problema, en concreto consiste en los trabajadores han venido perdiendo durante las últimas décadas, su capacidad de compra. Y, en ese sentido, queríamos determinar el efecto de la Política Económica del primer periodo de Gobierno del Ingeniero Alberto Fujimori sobre la evolución de los ingresos reales de los trabajadores y su participación en la renta nacional. Nosotros sostenemos que en el periodo 1990-1995 los salarios reales de los trabajadores y su participación en la renta nacional han continuado el proceso de deterioro observado en las décadas del 70 y del 80.

Para ello hemos recurrido a series históricas de carácter oficial u oficioso, públicas o privadas, que si bien no permiten construir una serie de datos con una base común, tienen un año común que es 1990, fin del gobierno del Dr. Alan García y comienzo del gobierno del Ingeniero Alberto Fujimori, lo que nos permite deducir la tendencia de los indicadores utilizados.

Los resultados de nuestra investigación los presentamos en 4 capítulos. En el primer capítulo presentamos el marco metodológico necesario para el planteamiento del problema de investigación y la formulación de los objetivos y las hipótesis.

En el segundo capítulo presentamos el marco teórico y conceptual que rodea el tema de la distribución de los ingresos y la medición de los valores reales de los indicadores.

El tercer capítulo presenta en forma muy resumida la evolución de las remuneraciones hasta 1990. Hablamos de los sueldos y salarios de los sectores privado y público; de la Remuneración Mínima Legal y de la estructura de la Renta Nacional.

El cuarto capítulo está destinado a estudiar la evolución de las remuneraciones en el periodo 1990-1995 a través de los indicadores señalados en el párrafo anterior, aunque haciendo acopio de mayor detalle estadístico.

Finalmente presentamos las conclusiones y recomendaciones. La conclusión que resume nuestra investigación es que el proceso de deterioro de las remuneraciones ha continuado durante el periodo 1990-1995 lo que se ha reflejado también en la disminución de la participación de las remuneraciones de obreros y empleados en la renta nacional. En nuestra opinión, esto demuestra que el problema de las bajas remuneraciones de los trabajadores no es un asunto de una u otra política económica, porque hemos ensayado políticas económicas ortodoxas y heterodoxas y el problema se mantiene. Tampoco es un problema de modelos de desarrollo porque hemos ensayado los modelos de desarrollo hacia afuera, de sustitución de importaciones y de exportaciones no tradicionales, el problema subsiste. El problema es, entonces, estructural y va más allá de reformas concebidas para que en lo fundamental el sistema no cambie. De manera que es tiempo, que pensemos en generar nuestro propio mercado interno redistribuyendo los resultados de la actividad productiva y mejorando la situación económica y social de los trabajadores.

No quiero terminar esta introducción sin expresar mi agradecimiento a todos quienes, directa o indirectamente, hicieron posible que esta investigación llegara a buen puerto.

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO METODOLÓGICO**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El Perú vive desde fines de la década pasada una crisis económica, social y política que no ha merecido la atención de los políticos de turno y que, en todo caso, no han podido controlarla. Son conocidos ya los sucesivos fracasos de los gobiernos de Belaúnde (en dos ocasiones), de Velasco, de Morales-Bermúdez y de Alan García. Sin embargo, no podemos decir lo mismo de lo que ha pasado con el gobierno de Fujimori el que viene logrando una situación de estabilidad económica, social y política en el país, tanto en el frente externo como en el interno.

En el frente externo se han estabilizado las relaciones con el Ecuador y se estaría ad portas de llegar a un acuerdo de ejecución del Tratado de Río de Janeiro. Nos hemos insertado en el Sistema Financiero Internacional, con el aval del Fondo Monetario Internacional (FMI), lo que ha tenido su punto culminante el 7 de marzo de 1997 con la firma del acuerdo de reestructuración de la deuda externa del Perú con sus acreedores comerciales, conocido como Plan Brady.

En el frente interno, se ha logrado revertir la tendencia de inseguridad generada por los movimientos políticos alzados armas, por un lado y, por otro, se ha logrado el control de la inflación y el aumento del PBI.

Estos éxitos, sin embargo, no parecen reflejarse en mejoras sustanciales en el aparato productivo ni en el empleo.

En medio del exitismo que rodea toda gestión relativamente exitosa, queremos preguntarnos qué ha pasado con una variable que ha venido descendiendo secularmente en términos reales, como son los ingresos de los trabajadores como parte del conjunto de rentas que se generan en el Perú en el proceso de producción.

Por lo tanto nos interesa estudiar la evolución de los ingresos reales en el Perú durante el primer periodo de gobierno de Fujimori, digamos en el periodo 1990-1995, para el cual ya hay información publicada.

El Problema consiste en que secularmente los trabajadores vienen perdiendo durante las últimas décadas, su capacidad de compra. Esto que se presenta como una tendencia, es decir como un fenómeno de largo plazo, es particularmente relevante y preocupante en un país que no conoce de planes de largo plazo exitosos y que tiene un atraso de treinta años en su PBI per cápita.

En principio, es innegable la importancia que tiene el tema de los ingresos de los trabajadores en sí mismos, toda vez que de ellos dependen no sólo los propios trabajadores, sino también sus familias. En segundo lugar, hablar de los ingresos de los trabajadores es hablar, sólo en Lima Metropolitana, de 3.122.256 personas que conforman la Población Económicamente Activa (PEA). A esto hay que agregar las personas que dependen de la PEA que en Lima, según el censo de 1993 era de 6.479.000. Es decir, que estamos hablando de un asunto importante no sólo por el número de involucrados directamente, sino también por la trascendencia para la población total.

Finalmente, debemos decir, que nuestra carrera tiene un papel predominante en el análisis de este problema que es fundamentalmente económico, pero que tiene trascendencia en los planos social y político toda vez que afecta a una gran masa de gente.

## 1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El desarrollo de la investigación tendrá una duración, aproximada, de cuatro meses, tiempo necesario para las etapas que hemos propuesto en la agenda. Los datos van a estar constituidos por series cronológicas sobre la evolución de los indicadores de los ingresos de Lima Metropolitana, en el periodo 1990-1995, complementadas con datos de corte transversal y sobre la situación de los ingresos previa al periodo de análisis.

Las propuestas teóricas sobre el tema giran alrededor de la casualidad o la causalidad de la pérdida de los ingresos reales de los trabajadores. Para unos es sólo un asunto de productividad y competitividad. Para otros, es un asunto estructural propio de sociedades como la capitalista basadas en la propiedad privada de una clase minoritaria que impone su voluntad en la búsqueda de la máxima.

El problema de investigación puede expresarse a través de las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuál era la situación de los ingresos de los trabajadores en el periodo inmediatamente anterior al periodo de análisis?
2. ¿Cuál ha sido la evolución de las remuneraciones reales en el periodo 1990-1995?
3. ¿Cuál ha sido la estructura de la renta nacional en el periodo 1990-1995?
4. ¿Cuál ha sido la participación relativa de las Remuneraciones en la renta nacional en el periodo 1990-1995?
5. ¿Cuál ha sido la causa del comportamiento y la estructura de la renta en el Perú en el periodo 1990-1995?
7. ¿Cómo han evolucionado los indicadores de ingresos en el periodo 1990-1995?
8. ¿Cuál ha sido la política laboral del gobierno en el periodo 1990-1995?

### 1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Sobre la base de dichas interrogantes, el objetivo general ha sido analizar la Política Económica del primer periodo de Gobierno del Ingeniero Alberto Fujimori., es decir, entre 1990 y 1995 para determinar el efecto que ha tenido

en la evolución de los ingresos reales de los trabajadores y su participación en la renta nacional.

### **1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

En concordancia con el objetivo general, los objetivos específicos son los siguientes:

1. Determinar la situación de las remuneraciones reales de los trabajadores antes de 1990.
2. Determinar la estructura de los ingresos antes de 1990, a partir de las estadísticas de la renta nacional.
3. Determinar la política económica del primer gobierno de Fujimori.
4. Determinar la evolución de las remuneraciones reales durante el periodo 1990-1995.
5. Determinar la evolución de la estructura de la renta nacional durante el periodo 1990-1995.

## **1.3. HIPÓTESIS**

En cuanto al desarrollo del marco teórico y conceptual se trata de desarrollar los diferentes enfoque sobre el particular y los conceptos que vienen a colación del presente trabajo como son los conceptos de renta, producción, inflación, distribución y medidas de la renta y otros conceptos relacionados. La hipótesis de esta tesis es que los salarios reales de los trabajadores y la participación de las remuneraciones en la renta nacional han continuado el proceso de deterioro observado en las décadas del 70 y del 80.

### **1.3.1 VARIABLES**

De acuerdo a la hipótesis planteada vamos a tener las siguientes variables:

1. Política laboral del gobierno de Fujimori (Variable  $X_1$ ).
2. Remuneraciones Reales de los Trabajadores (Variable  $X_2$ )

### 1.3.2 INDICADORES

Los indicadores de la Variable  $X_1$  son:

- La Concepción económica del gobierno peruano
- Los Objetivos de la política económica del gobierno peruano
- Las Medidas de política económica del gobierno peruano
- Las Implicancias de la política económica del gobierno peruano

Los indicadores de la Variable  $X_2$  son:

- Las Sueldos de los Trabajadores
- Los Salarios de los Trabajadores
- La Remuneración Mínima Vital
- La participación de los trabajadores en la renta nacional

## 1.4 METODOLOGÍA

Para la recolección de información vamos a recurrir a las publicaciones oficiales, periódicas y no periódicas, así como a las publicaciones especializadas, nacionales y extranjeras. En cuanto al método de la investigación, vamos a seguir el siguiente procedimiento:

- 1° Estudiar las condiciones de las remuneraciones antes de 1990.
- 2° Estudiar la estructura de la renta nacional antes de 1990.
- 3° Estudiar la política económica del primer gobierno de Fujimori.
- 4° Estudiar la evolución de las Remuneraciones Reales en el periodo 1990-1995.
- 5° Estudiar la evolución de la estructura de la renta nacional en el periodo 1990-1995.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

#### 2.1 LA RENTA NACIONAL

**La riqueza**, que es la existencia más importante de la economía, es el conjunto de disponibilidades en poder de una persona, de una nación o de un grupo de personas. En función al conjunto de disponibilidades que la componen, la riqueza puede clasificarse en riqueza humana y riqueza no humana. La riqueza humana está compuesta por el trabajo humano con todas las potencialidades que tiene. La riqueza no humana son todos los recursos, bienes y servicios que integran la riqueza. Desde otro punto de vista, tiene sentido hablar también de la riqueza en función al propietario o poseedor de la misma. En ese sentido, la riqueza puede ser riqueza personal, riqueza regional, riqueza nacional, etc., según el titular de la riqueza. También se puede aludir a la riqueza como riqueza minera, riqueza pesquera, etc., según el sector donde se encuentre localizada.

**La producción**, que es la riqueza puesta en acción, consiste en la creación de nuevos valores de uso.

**La renta** es un flujo de ingresos generados en la producción, que toman la forma de remuneraciones o pago de los factores por su utilización en el proceso de producción. En el proceso de producción ocurre un desgaste de la riqueza. Por ello, si se gastara toda la renta, se consumiría toda la producción y con ella una parte de la riqueza y, entonces,

para el siguiente periodo ya no habría posibilidad de producir lo mismo que antes, es decir, la riqueza ya no tendría el mismo potencial de renta que antes. Mantener dicho potencial de renta de la riqueza supone reponer la parte gastada por el uso, lo que en términos de renta significa reservar una parte de la renta con ese fin.

**La renta neta** es aquella parte de la renta, compatible con el mantenimiento del potencial de renta de la riqueza.

**La renta bruta** es la renta que incluye la provisión para la depreciación.

**La Provisión para Depreciación** es la parte de la renta que se destina a reponer el desgaste sufrido por la riqueza. El problema que se plantea es que esa reserva puede estimarse de dos maneras: considerando las necesidades de reposición en cada ejercicio o periodo de producción (generalmente un año) o, en su defecto, considerando la vida útil de los activos. Esto nos lleva a distinguir entre los conceptos de renta permanente y renta corriente.

**La renta permanente** es la renta neta compatible con el potencial de renta de la riqueza, durante el periodo de vida útil del activo.

**La renta corriente** es la renta neta compatible con el potencial de renta de la riqueza, periodo por periodo.

Las Medidas Estadísticas de la Renta que se estiman son medidas de la renta corriente y las más utilizadas son: la Renta Personal Disponible, la Renta Personal, la Renta Nacional, el Saldo Neto de Factores al Exterior y la Renta Interna.

**La Renta Personal Disponible (RPD)** es la renta percibida por las personas naturales residentes en un país, en el curso generalmente de un año, que puede ser gastada en su totalidad, porque ya se han hecho las deducciones de ley.

**La Renta Personal (RP)** es la renta percibida por las personas naturales residentes en un país, en el curso generalmente de un año, que no puede ser gastada en su totalidad, porque aún no se han hecho las deducciones de ley.

**La Renta Nacional (RN)** es la renta percibida por las personas naturales y jurídicas residentes en un país, en el curso generalmente de un año, por su participación en el proceso de producción de ese año. Formalmente:

$$\text{RPD} = \text{Sueldos y Salarios} + \text{Alquileres y Rentas} + \text{Ingreso de Independientes y Patrones} + \text{Transferencias} + \text{Saldo Neto de Factores al Exterior} - \text{Deducciones de Ley}$$

$$\text{RP} = \text{RPD} + \text{Deducciones de Ley}$$

$$\text{RN} = \text{RP} + \text{Utilidades No Distribuidas} + \text{Impuestos a las Utilidades} - \text{Transferencias}$$

El **Saldo Neto de Factores al Exterior ( $R_{fx}$ )** tiene tres componentes: las utilidades netas, los intereses netos y los sueldos y salarios netos.

**Las Utilidades Netas** que son iguales a las utilidades recibidas por los residentes en un país, menos las pagadas a los residentes extranjeros.

**Los Intereses Netos** que son iguales a los intereses recibidos por los residentes en un país, menos los intereses pagados a los residentes extranjeros.

**Los Sueldos y Salarios Netos** que son iguales a los sueldos y salarios recibidos por los residentes en un país, menos los sueldos y salarios pagados a los residentes extranjeros.

Formalmente, entonces:

$$R_{fx} = \text{Utilidades Netas} + \text{Intereses Netos} + \text{Sueldos y Salarios Netos}$$

Debemos indicar que para los países subdesarrollados como el nuestro, el  $R_{fx}$  es negativo, porque los residentes en nuestros países aportan mayormente con trabajo, dejando para los residentes extranjeros la inversión directa o “financiera” que es largamente superior a la inversión que hacen nuestros residentes.

**La Renta Interna (RI)** es la renta generada en el territorio de un país por las personas naturales y jurídicas residentes o no residentes en dicho país. En otras palabras, para determinar la renta interna, no interesa si los dueños de los factores son residentes en el

país de que se trate, sino que dicha renta se genere dentro de las fronteras del país.

Formalmente, entonces:

$$RI = RN - R_{fx}$$

## 2.2 LA PRODUCCION NACIONAL

Vamos a ver en esta parte, por un lado, los problemas conceptuales en la medición del producto y, por otra parte, los métodos de estimación.

### 2.2.1 LOS PROBLEMAS CONCEPTUALES

Los problemas conceptuales en la medición del producto son los siguientes:

- 1° El problema de los términos neto y bruto
- 2° El problema de los sistemas de precios
- 3° El problema de la doble contabilización.

#### 2.2.1.1 PROBLEMA DE LOS TÉRMINOS NETO Y BRUTO

Todo bien recoge en el precio tres elementos que son los siguientes:

- 1° El valor de los Bienes Intermedios utilizados
- 2° El valor del Pago a los Factores Primarios
- 3° El valor de la Provisión para Depreciación

Cuando al medir la producción del conjunto de bienes y servicios producidos en una industria X, incluimos estos tres elementos, obtenemos lo que se llama el Valor Bruto de Producción (VBP) o Producción Bruta (PB) de la Industria X. Formalmente:

$$\text{VBP de la Industria X} = \text{Bs Int de la industria X} + \text{Pago a Factores Primarios de la Industria X} + \text{Desgaste de Capital Fijo de la Industria X}$$

Cuando tratamos de medir la producción del país, obtendremos, igualmente el VBP o PB del país.

$$\text{VBP del país} = \text{Bs Int del país} + \text{Pago a Factores Primarios del País} + \text{Desgaste de Capital Fijo del país}$$

Lo que se puede simplificar con la siguiente notación:

$$\text{VBP} = \text{Bs Int} + \text{Pago a Factores Primarios} + \text{Depreciación}$$

Pero si del VBP, deducimos el pago por Desgaste de Capital fijo, obtenemos el Valor Neto de Producción o Producto Neto, sea de la industria o del país.

O sea:

**Para la Industria:**

$$\text{VNP de la ind X} = \text{VBP de la ind X} - \text{Deprec. de la industria X}$$

**Para el país:**

$$\text{VNP} = \text{VBP} - \text{Depreciación}$$

Es decir que, cuando incluimos dentro de la producción la provisión por desgaste de Capital Fijo, estamos midiéndola en términos Brutos y cuando no, estamos haciéndolo en términos netos.

En otras palabras lo que diferencia a los términos neto y bruto, en la medición del producto, es la deducción o no de la depreciación.

$$D = \text{VBP} - \text{VNP}$$

### 2.2.1.2 PROBLEMA DE LOS SISTEMAS DE PRECIOS

Este problema se genera porque el precio que paga el comprador por los bienes que adquiere, no es el mismo que recibe el productor.

Al valor del bien con el que finalmente se queda el productor se le llama **Valor al Costo de los Factores (Va c.f.)**

Al valor del bien que paga el comprador se le llama **Valor a Precios de Mercado (Va p.m.)**.

Esta diferencia obedece a dos razones:

- 1° A la existencia de transferencias del gobierno a la producción, es decir, a los **Subsidios**.
- 2° A la existencia de los impuestos a los bienes y servicios que pagan los consumidores, es decir, a los **Impuestos Indirectos**.

Entonces, para convertir, una valoración a costo de factores en valoración a precios de mercado, hay que añadirle los impuestos indirectos (II) y restarle los subsidios (Sub). Formalmente, entonces:

$$\text{Va p.m.} = \text{Va c.f.} + (\text{II} - \text{Sub})$$

### 2.2.1.3 PROBLEMA DE LA DOBLE CONTABILIZACIÓN

Este problema se debe a que un bien para llegar a manos del usuario final, pasa por diferentes sectores de producción en los cuales se va registrando como si todo fuera su aporte a la producción total.

Hemos dicho que todo bien recoge en su precio el valor de los Bienes Intermedios utilizados, el valor del Pago a los Factores Primarios y el valor de la Provisión para Depreciación y que si al medir la producción del conjunto de bienes y servicios producidos en una industria X, incluimos estos tres elementos, obtendremos el Valor Bruto de Producción (VBP) o Producción Bruta (PB) de la Industria X. Formalmente:

$$\text{VBP de la Industria X} = \text{Bs Int de la industria X} + \text{Pago a Factores Primarios de la Industria X} + \text{Desgaste de Capital Fijo de la Industria X}$$

Cuando medimos la producción del país, obtendremos el VBP o PB del país.

$$\text{VBP del país} = \text{Bs Int del país} + \text{Pago a Factores Primarios del País} + \text{Desgaste de Capital Fijo del país}$$

Lo que se puede simplificar con la siguiente notación:

$$\text{VBP} = \text{Bs Int} + \text{Pago a Factores Primarios} + \text{Depreciación}$$

Pero si del VBP, deducimos el Valor de los bienes intermedios, obtenemos el Valor Agregado Bruto, sea de la industria o del país.

O sea:

**Para la Industria:**

$$\text{VAB de la ind X} = \text{VBP de la ind X} - \text{Bs. Int. de la industria X}$$

**Para el país:**

$$\text{VAB} = \text{VBP} - \text{Bs. Int.}$$

Dicho de otra manera:

$$\text{VAB} = \text{Pago a Factores Primarios} + \text{Depreciación}$$

De otro lado, si al VAB le deducimos la Depreciación, obtendremos el Valor Agregado Neto (VAN) que resultaría igual al Pago a Factores Primarios, es decir, a la Renta Nacional.

$$\text{VAN} = \text{Pago a Factores Primarios} = \text{Renta Nacional.}$$

Es decir, que el Valor Agregado mediría el verdadero aporte de cada sector a la producción nacional, sin duplicaciones.

A partir de las consideraciones expuestas se han establecido las siguientes definiciones estadísticas sobre la Producción Nacional:

1. Si al Producto Nacional lo medimos en términos brutos, a precios de mercado y sin incurrir en doble contabilización, tendríamos el **PNB a p.m.**

2. Si al Producto Nacional lo medimos, en términos netos, a precios de mercado y sin incurrir en doble contabilización tendremos el **PNN a p.m.**

$$\mathbf{PNN\ a\ p.m. = PNB\ a\ p.m. - D.}$$

3. Si al Producto Nacional lo medimos en términos brutos, a c.f. y sin incurrir en doble contabilización, tendremos el **PNB a c.f.**
4. Si al Producto Nacional lo medimos en términos netos a c.f. y sin incurrir en doble contabilización tendremos el **PNN a c.f.**  
**= RN**
5. Si al PNB a p.m. se le resta el  $R_{fx}$ , obtenemos el **PBI a p.m.**

Es decir, que el **Producto Bruto Interno o Producto Bruto Geográfico** es la producción anual de bienes finales de un país, en su territorio, en el curso, generalmente, de un año, medida en términos brutos y a precios de mercado.

Podemos decir, entonces, que el **PNB a p.m.** es el conjunto de bienes y servicios finales, producidos por un país, en el curso generalmente de un año, medidos en términos brutos y a precios de mercado.

El PBI se ha convertido en la medida más frecuente para la medición del Producción Global, por lo que los métodos de estimación del Producto, que vamos a ver, enseguida, se van a referir al PBI.

## 2.2.2 MÉTODOS DE ESTIMACIÓN

El PBI se calcula por tres métodos: El Método de la Producción, el Método del Gasto, y el Método del Ingreso. Vamos a ver, brevemente, en que consiste cada uno de ellos.

### 2.2.2.1 MÉTODO DE LA PRODUCCIÓN

Este método consiste en obtener la diferencia, durante un periodo determinado, entre el VBP valorado a precios de productor y el valor de su CI valorado a precios de comprador, es decir, a los precios de productor más los márgenes de distribución. Esta diferencia para cada actividad económica, constituye su VA y representa su contribución al PBI en valores de productor.

Formalmente, podemos expresarlo de la siguiente manera:

$$\mathbf{PBI = \Sigma VAB_i + DM}$$

Donde:  $VAB_i$  es el Valor Agregado Bruto del Sector  $i$

DM son los Derechos de Importación

y:

$$\mathbf{VAB_i = VBP_i - CI_i}$$

Donde:  $VBP_i$  es el Valor Bruto de Producción del Sector  $i$

$CI_i$  es el Consumo Intermedio o Bienes No Duraderos y Servicios utilizados en el proceso productivo del Sector  $i$

O sea que el PBI es la suma de los VAB de todas las actividades económicas realizadas dentro de las fronteras de un país más los Derechos de Importación.

### 2.2.2.2 MÉTODO DEL GASTO

Consiste en sumar el valor de los bienes y servicios de uso final a precios de comprador menos las Importaciones CIF (M).

Los usos finales de los bienes y servicios están determinados por el Consumo Final Privado ( $C_p$ ), el Consumo Final del Gobierno ( $C_g$ ), la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), la Variación de Existencias (VE) y las Exportaciones (X). Formalmente:

$$\mathbf{PBI = C_p + C_g + FBKF + VE + X - M}$$

### 2.2.2.3 MÉTODO DEL INGRESO

El Método del Ingreso, denominado también Método del Valor Agregado, consiste en sumar las rentas originales de la producción; es decir, la Remuneración de los Asalariados (Rs), las Asignaciones para el Consumo de Capital Fijo (CKF), los Impuestos Indirectos Netos de Subsidios (II-Sub) y el Excedente de Explotación (Ex). Este método enfatiza el cálculo de las retribuciones de los factores de producción. Formalmente, podemos expresarlo de la siguiente manera:

$$\text{PBI} = \text{Rs} + \text{CKF} + (\text{II} - \text{Sb}) + \text{Ex} \text{ (Ver 1)}$$

## 2.3 LA INFLACION

### 2.3.1 DEFINICION

La inflación se define como un aumento continuo y persistente en el nivel de precios. Para Kafka (Ver 2), esta definición permite precisar tres aspectos importantes de la inflación. En primer lugar, que no se está hablando de un ajuste único en el nivel de precios, sino más bien de un cambio continuo y constante en él. En segundo lugar, que es posible que algunos precios aumenten y otros disminuyan, lo cual puede provocar sólo cambios en los precios relativos y no necesariamente inflación. En tercer lugar, que la inflación se refiere sólo al nivel de precios más no al nivel de vida. De donde resulta erróneo decir que la inflación reduce el ingreso real de la población puesto que puede darse un aumento en el ingreso nominal, que incluso aumente el ingreso real. Aunque no compartimos esta última precisión de Kafka porque en la realidad casi nunca ocurre, ayuda a dar una mejor definición de lo que es la inflación en términos teóricos que es de lo que aquí se trata.

## 2.3.2 TEORÍAS DE LA INFLACIÓN

En este punto vamos a hacer una breve reseña de las principales teorías de la inflación. En ese sentido nos referiremos a:

- La teoría de la inflación por demanda
- La teoría de la inflación de costos
- Al enfoque estructural de la inflación.

### 2.3.2.1 LA INFLACIÓN POR DEMANDA

En la Figura 1, podemos ver la determinación de equilibrio de  $Y$ , compatible con las funciones IS-LM.

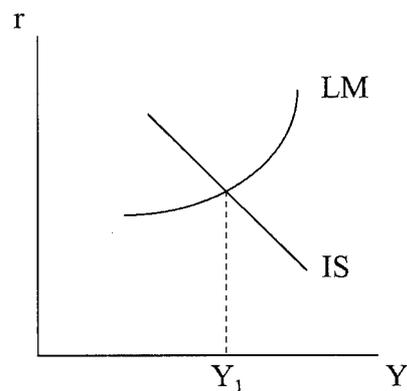


Figura 1: Equilibrio IS-LM

Llamemos  $Y_1$  a ese nivel de renta. Una sucesión de desplazamientos a la derecha de las funciones IS, LM o ambas describirán niveles de demanda global cada vez más altos que nos dan una serie de niveles de equilibrio de  $Y$ , sucesivamente más altos, que aparecen en la Figura 2, como una serie de hipérbolas equiláteras  $Y_1, Y_2, Y_3$  y así sucesivamente.

Los aumentos de  $Y$  de  $Y_1$  a  $Y_3$  van acompañados de un aumento de producción y precios. Pasado  $Y_3$ , los aumentos de  $Y$  no implican aumentos de la producción, sino de precios solamente.

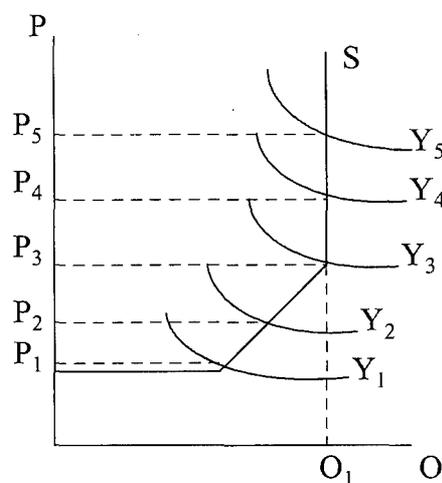


Figura 2: Renta y Precios

Es que en  $Y_3$  la economía ha llegado a su máxima producción de pleno empleo y los aumentos de  $Y$  por encima de ese punto originan lo que Keynes llamó la inflación “verdadera” (Ver 3). El aumento más gradual del nivel de precios resultantes de aumentos de la demanda de  $Y_1$  a  $Y_3$  es resultado de las escaseces, desequilibrios y aumento de los costos marginales al acercarse la producción al pleno empleo. En un caso lo en otro, la causa de la inflación se encuentra suponiendo una función de oferta global dada, en las fuerzas causantes de los sucesivos desplazamientos a la derecha de las curvas IS-LM y que provocan así, lo que resulta ser una tasa de crecimiento del nivel de renta monetaria demasiado rápida. Hay dos teorías para explicar la inflación de ese tipo. La teoría cuantitativa que en su forma más simple destaca la cantidad de dinero como el determinante de la demanda y del nivel de la renta monetaria y la teoría de Keynes que considera que los determinantes de la demanda y del nivel de la renta constituyen un amplio grupo de influencias, lo que equivale a negar la existencia

de una relación entre la oferta monetaria y el nivel de la renta monetaria que postula la teoría cuantitativa (Ver 4).

### 2.3.2.2 LA INFLACIÓN DE COSTOS

A partir de la Figura 3, supongamos que partimos de una economía al nivel de pleno empleo en  $O_1$  y un nivel de precios  $P_1$ .

Supongamos ahora que la función de oferta asciende de  $S_1$  a  $S_2$ . Si no cambia la demanda ni el nivel de la renta monetaria,  $Y_1$ , la producción bajará de  $O_1$  a  $O_2$  y el nivel de precios subirá de  $P_1$  a  $P_2$ . Si la función de oferta vuelve a subir a  $S_3$ , la producción bajará a  $O_3$  y los precios ascenderán a  $P_3$ .

El proceso continuará a medida que tengan lugar posteriores desplazamientos ascendentes de la función de oferta.

En la medida en que tenga lugar un aumento inflacionario de precios de este tipo, la inflación puede describirse como inflación pura o de oferta o provocada por el empuje de los costos.

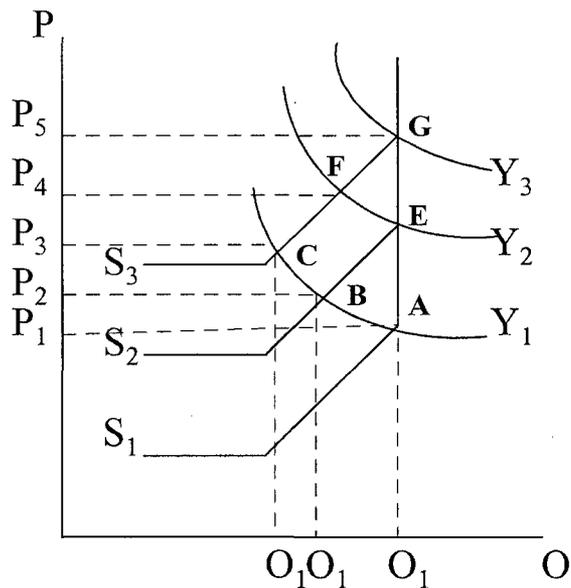


Figura 3: Inflación de Costos

Existen dos causas principales de desplazamientos inflacionarios de la función de oferta global, representando ambos la existencia de un poder de mercado detentado por un grupo determinado de la economía. Una es el alza de salarios conseguida por los sindicatos y otra el alza conseguida por las empresas de industrias monopolísticas u oligopolísticas.

Se acostumbra llamar a estas dos causas de la inflación por costos, empuje de los salarios y empuje de los beneficios según que represente el poder de los sindicatos o represente en su defecto el poder oligopólico o monopólico de las empresas (Ver 4).

### 2.3.2.3 LA TEORÍA ESTRUCTURAL DE LA INFLACIÓN

Los estructuralistas sostienen que la inflación es una consecuencia del subdesarrollo, lo que se expresa en un conjunto de factores que ellos agrupan en los factores estructurales, los factores acumulativos y los factores propagadores.

**Los factores estructurales** son los que determinan la elevación de los precios y están representados por:

- a. **La rigidez de la oferta de productos agropecuarios**, debida a la reducida superficie cultivada, al uso de instrumentos de labor primitivos, a la carencia de abonos y fertilizante, a la deficiencia de sistemas de regadío y selección de semillas, entre otros, Por lo tanto, mientras no se combatan estos elementos, continuará siendo reducida la oferta de productos agropecuarios.
- b. **La insuficiencia del ahorro interno** que no permite el financiamiento de la inversión interna en forma satisfactoria. Es decir, no permite financiar el gasto destinando a acrecentar la



capacidad productiva del país, manteniéndolo en estado de subdesarrollo y con reducidos ingresos.

- c. **La desfavorable relación de los términos de intercambio**, ya que nuestros productos de exportación son vendidos a precios reducidos, en tanto que debemos pagar precios elevados por los artículos que importamos, originando todo esto la reducción del valor de las exploraciones y, por consiguiente, el deterioro de la capacidad para importar, esto es, la disminución de dinero extranjero con que se pueda contar para cubrir la demanda de importaciones, sin tener que recurrir a la utilización de las Reservas Internacionales nuestras. La desfavorable relación de los términos de intercambio con todas sus consecuencias es un difícil escollo para el financiamiento de la inversión interna.

**Los factores acumulativos** son aquellos que acrecientan la tirantez entre la oferta y la demanda de bienes y servicios y están representados por:

- a. **Las huelgas**, cuyos efectos reducen la capacidad de producción, aunque representan una reacción ante la desigual distribución de la renta y ante el proceso de inflación que reduce los salarios reales de los trabajadores.
- b. **El lucro excesivo de los hombres de negocios** que exigen una elevada tasa de beneficio sobre los costos de producción.
- c. **La imposición indirecta**, es decir, los impuestos al gasto que acrecientan los costos y, por lo tanto, los precios de venta de los productos afectados.

**Los factores propagadores** son los que difunden el mal o los efectos de la inflación y están representados por:

- a. **El déficit fiscal**, dado que el estado, ante un proceso de elevación de precios se ve obligado a aumentar los gastos para poder atender las necesidades de la colectividad y, con mayor razón, si se mantienen rígidos los ingresos fiscales, lo que lleva al estado a recurrir al crédito del instituto emisor, para poder cumplir con sus requerimientos. En consecuencia, mientras persista la elevación de los precios, provocada por las deficiencias estructurales de la economía, la reducción del gasto y la restricción de los créditos bancarios no podrán poner término a la inflación, por el contrario, provocarán situaciones que hundirán más a un país en el subdesarrollo.
- b. **El aumento de los salarios**, que provocan la elevación de los costos aunque obedece a las difíciles condiciones de vida de los trabajadores originadas por los factores de orden estructural (Ver 5).

#### 2.3.2.4 TEORÍA MARXISTA DE LA INFLACIÓN

De acuerdo análisis marxista los componentes del valor son:

- El capital constante (c)
- El capital variable (v)
- La plusvalía (p)

De manera que el valor de una mercancía se podía expresar de la siguiente manera:

$$\text{Valor} = c + v + p$$

Sin embargo, en una economía capitalista, las mercancías no se transan por su valor, sino por su precio de producción como resultado de la igualación de la tasa media de ganancia de los capitalistas de los diferentes esferas del proceso de rotación del

capital. Por lo tanto, podemos expresar el precio de producción de la siguiente manera:

$$\text{Precio de Producción} = c + v + g$$

Donde  $g$  es la ganancia media

La ganancia media a su vez incorpora la ganancia de los diferentes tipos de capitalistas que actúan en el proceso de creación y realización de las mercancías, es decir, incluye la ganancia industrial, la ganancia comercial y el interés pagado por los préstamos que realizan los capitalistas monetarios.

Siendo que el precio de producción se compone del capital constante, el capital variable y la ganancia media, es claro que la inflación sólo puede producirse si alguno o varios de sus componentes se incrementan en forma continua y persistente. Quienes pueden hacerlo son, naturalmente, los titulares de estas rentas: Los industriales, los comerciantes, los banqueros, por un lado, y los trabajadores, por el otro. En las economías de mercado donde operan los agentes económicos para maximizar sus ingresos o beneficios, tanto los capitalistas como los trabajadores tratarán de aumentar sus ingresos correspondientes, dando lugar a un incremento de los precios. El que unos u otros puedan lograr sus propósitos o no, depende de si poseen más o menos poder efectivo. Los trabajadores cuentan con sindicatos a través de los cuales luchan para lograr que sus salarios sean incrementados. Sin embargo, a los aumentos salariales les siguen los aumentos de los precios de los bienes y servicios con lo que los capitalistas recuperan sus ganancias e inclusive las incrementan, pues es usual que las políticas de precios y privilegien el incremento de los

precios en una mayor proporción que los salarios, haciendo que los ingresos reales de los trabajadores disminuyan constantemente por efecto del incremento de los precios. Una vez que los trabajadores comprueban que sus salarios son menores que antes, tratarán nuevamente de obtener aumentos que de nuevo serán trasladados a los precios y así sucesivamente, con lo que se genera el proceso continuado y persistente de los precios que configura el fenómeno inflacionario.

### **2.3.3 CONSECUENCIAS DE LA INFLACIÓN**

Algunas de las consecuencias de la inflación son:

1. El debilitamiento de las funciones de la moneda, más concretamente, la moneda pierde sus funciones de medio de pago y depósito de valor.
2. La depreciación de la moneda genera una conversión inmediata de la misma en valores reales, es decir, la gente trata de deshacerse de la moneda envilecida convirtiendo sus ahorros o dinero en efectivo, en bienes raíces, joyas o cualquier otro objeto de valor o simplemente en la compra de bienes para su consumo.
3. Las personas de bajos ingresos gastan sus ingresos tan pronto como los perciben por temor a que se devalúen.
4. La inflación genera cambios en la distribución de los ingresos, que pueden resumirse de la siguiente manera:
  - a. Los comerciantes e industriales y los que se dedican a las exportaciones son los sectores más beneficiados porque aumentan su tasa de ganancia al aprovecharse de los precios en subida.
  - b. Otro sector que se beneficia, aunque en menor medida, es el de los deudores porque el reembolso de sus deudas lo hacen con un dinero depreciado cuyo poder adquisitivo se ha reducido, implicando para

el deudor un menor sacrificio, en cambio el afectado con esto es el acreedor quien recibe dinero devaluado en lugar de lo que prestó. En todo caso, las ganancias y pérdidas de estos grupos va a depender de cómo se mueven las tasas de interés a las cuales ha de redimirse la deuda.

- c. El sector que percibe ingresos fijos como los tenedores de bonos, los pensionistas, los empleados públicos, etc., son afectados por la inflación, en cambio los sectores salariales u obreros y empleados pueden contrarrestar los efectos inflacionarios exigiendo en los contratos una escala móvil de salarios o en su defecto recurriendo a la huelga y exigiendo una mayor retribución por su trabajo.

### **2.3.4 POLÍTICAS ANTIINFLACIONARIAS**

Las medidas de política económica para combatir la inflación pueden ser de tres tipos: Medidas Monetarias, Medidas Fiscales y Medidas No monetarias o de Orden General.

Los instrumentos monetarios para prevenir o combatir la inflación son:

1. La tasa de descuento
2. El encaje mínimo legal
3. La política de mercado abierto
4. El control selectivo del crédito
5. La devaluación.

Las medidas fiscales para combatir la inflación son las siguientes:

1. El establecimiento o el incremento de las tasas de los impuestos directos con el fin de retirar el dinero en exceso del público.
2. La contratación o celebración de empréstitos para reducir el circulante
3. La reducción del gasto público.

Las medidas no monetarias para combatir la inflación son las siguientes:

1. El establecimiento del control de precios directo
2. El racionamiento del consumo
3. El establecimiento de incentivos a la producción para tratar de aumentarla.

### **2.3.5 MEDICIÓN DE LA INFLACIÓN**

El principal indicador de la inflación en el Perú es el Índice de Precios al Consumidor (IPC) en Lima Metropolitana. Este Índice se calcula en el país desde 1920. La primera investigación sobre este indicador la realizó el Dr. Oscar Arrús en un estudio titulado “El costo de vida en Lima y causas de su carestía” utilizando como año base el año 1913. A partir de 1944, el IPC adoptó como año base el trienio 1934-1936, que se mantuvo vigente hasta 1966. La realización de una encuesta entre los años 1964 y 1965, permitió cambiar el año base a 1966. La aplicación en el país de la Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos (ENCA) entre 1971 y 1972 permitió una nueva actualización del año base del índice, que esta vez pasó a 1973.

Desde el año 1977, se viene llevando a cabo la Encuesta Nacional de Propósitos Múltiples (ENAPROM), con el fin de actualizar la llamada “Canasta del índice de precios al consumidor” de las principales ciudades del país, lo que ha permitido el cambio de base al año 1979 para la mayoría de estadísticas económicas del país y, especialmente, de Lima Metropolitana (Ver 6).

## **2.4 LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA**

### **2.4.1 EL MARCO INSTITUCIONAL**

Cuando hablamos del “marco institucional” nos referimos al marco jurídico y político en el que se desarrolla la actividad económica y, por ende, la distribución de la renta (Ver 7).

Hasta hace unos años, había dos paradigmas básicos a nivel internacional: el socialista y el capitalista. Aun cuando dichos paradigmas han perdido su vigencia a partir de la disolución de la URSS, veamos brevemente, sus semejanzas y diferencias.

Las economías socialistas y capitalistas, tenían las siguientes similitudes:

1. Poseían bases tecnológicas similares
2. Estaban industrializadas y utilizaban los resultados de la investigación científica para la mejora tecnológica principalmente y poseían una fuerza de trabajo capacitada y especializada.
3. Utilizaban el dinero como medio de cambio, dándose apenas el trueque o la producción para el autoconsumo.
4. Tenían una gran similitud entre sus agentes económicos. Así, el estado aseguraba la supervisión económica central con diferencias de grado entre una y otra economía, atendía cierto número de necesidades colectivas y era además responsable de la redistribución de la renta. A los empleados del estado se les pagaba en forma de sueldos o salarios. Las empresas vendían sus productos y retenían una parte de sus ingresos para el financiamiento de sus actividades productivas. Los gerentes de las empresas recibían un sueldo fijo, al que se añadía en ocasiones algún tipo de prima de rendimiento personal. Los consumidores, una vez pagados sus impuestos, eran libres de escoger un determinado patrón de gasto.

En segundo lugar, las diferencias podrían sintetizarse de la siguiente manera:

1. La abolición de la propiedad privada de los medios de producción en la economía socialista.
2. Una doctrina diferente en lo que concierne a la relación entre los grupos de individuos que participaban en el proceso de producción.

3. Una distribución de la riqueza y de la renta en los países socialistas, menos desigual que en los países capitalistas.
4. En las economías socialistas se había sustituido, en gran parte, las fuerzas del mercado por la planificación.

Del marco institucional en que se desenvuelve la actividad económica va a desprenderse, lógicamente, una concepción de la política económica.

En los países capitalistas, la política económica ha estado considerada durante largo tiempo, básicamente, como intervención. Las decisiones concernientes a la producción y a los precios los toma una diversidad de empresas privadas y el gobierno interviene cuando considera que las consecuencias de un sistema de mercado en el que, básicamente, es la iniciativa privada la que rige, son, de alguna manera desafortunada. La intervención estatal es, a veces, directa fijando precios, por ejemplo, pero es con mayor frecuencia indirecta, tomando la forma de una política de coordinación que, por supuesto, no es global, sino parcial y no es coercitiva, sino referencial. En general, la política económica en los países capitalistas, es ex post, es decir, se trata de intervenciones en un sistema cuyo entramado básico lo establece la actuación de un gran número de unidades económicas manejadas principalmente por el sector privado.

En los países socialistas, el estado era el responsable de las decisiones centrales y de aquí que una gran parte de la política económica consistiera en decisiones ex ante relativas al esquema de producción. No obstante, el ámbito de este tipo de decisiones centralizadas ha experimentado considerable variación entre los países y a lo largo del tiempo. En todos los países socialistas se permitía que una buena parte de las decisiones se coordinen mediante relaciones de mercado entre empresas o entre empresas y consumidores. De hecho, en algunos países, el papel de las decisiones centralizadas ha sido reducido substancialmente, ampliándose el papel

desempeñado por las relaciones de mercado y, por lo tanto, la política económica guarda una mayor semejanza con la de los países capitalistas.

## **2.4.2 DISTRIBUCION Y REDISTRIBUCION**

En Europa, hasta el siglo XVIII, la redistribución de la renta en forma de ayuda a los pobres permaneció como una responsabilidad de la Iglesia. La ley de pobres estableció en 1601 en Inglaterra, por primera vez, el principio de la intervención gubernamental. No obstante, las desigualdades continuaron siendo bastante considerables.

En el siguiente siglo, la introducción de nuevos cultivos como la papa, mejoró algo la situación al reducir, al menos, el riesgo de hambre crónico. Sin embargo, el problema adquirió pronto una nueva dimensión durante la revolución industrial, con la aparición de las ciudades donde pobres y ricos estaban en estrecho contacto. Esto motivó en algunos casos, serios trastornos políticos como en el caso de Francia en 1848. Desde entonces, y hasta 1945, el problema de las desigualdades de la renta se mantuvo como un asunto de política económica de primera importancia. Al mismo tiempo, entre los autores que se ocupaban de este problema, comenzó a aparecer una clara distinción según fuese partidario de las teorías reformistas o revolucionarias.

Los Socialistas Utópicos pertenecían a la primera categoría. Desgraciadamente, estos eran tan poco realistas como generosos en sus intenciones y las primeras reformas importantes no aparecieron antes de 1883, con la Legislación Social de Bismarck. Durante los treinta años siguientes se adoptaron medidas semejantes en el resto de los países industrializados, introduciéndose, además, un impuesto progresivo sobre la renta. No obstante, no fue hasta 1913 que Pigou analizó, por primera vez, los efectos de la redistribución de la renta sobre el bienestar.

Las teorías revolucionarias se desarrollaron en una dirección paralela a través de autores como Babeuf, Proudhon, Bakunin, pero sobre todo por Marx y Lenin, con sus opiniones acerca del aumento de la proletarización (y por lo tanto, de la desigualdad de rentas) de las sociedades capitalistas. En su opinión, este problema solamente podría ser resuelto mediante la apropiación por parte del estado de los medios de producción y la dictadura del proletariado a la espera del establecimiento de una sociedad comunista.

A partir de 1917, las políticas económicas siguieron a este respecto diferentes direcciones en la Europa Oriental y Occidental. En oriente, un sistema de planificación centralizada hacía que el estado determinara la distribución primaria de la renta mientras que en occidente, la distribución primaria de la renta venía determinada normalmente por las fuerzas del mercado y la política de rentas funcionaba basándose en correcciones posteriores, es decir, mediante la redistribución (distribución secundaria) de la renta. Además, debido a que la propiedad de los medios de producción era privada, las políticas occidentales tenían que ocuparse del problema de la distribución entre rentas salariales y rentas no salariales.

En Europa Oriental, si bien el fin general era “a cada quien según su trabajo”, su aplicación ha variado a lo largo del tiempo. El periodo que siguió al establecimiento de un estado socialista quedó marcado, tanto en la URSS de los años 20, como en la Europa Oriental posterior a la Segunda Guerra Mundial, por una política de igualación de salarios extrema. Al cabo de algunos años se vio que esta forma de distribución era nociva para el crecimiento económico, siendo introducida una mayor diversificación. De otro lado, la política salarial ha sido utilizada para resolver problemas sectoriales específicos, como el caso de Polonia que privilegio los salarios de los mineros

del carbón con el fin de aumentar la oferta de carbón necesaria para cumplir sus metas internas y de exportación.

En los países occidentales la redistribución de la renta siguió siendo un asunto importante de política económica hasta 1945, pero desde entonces el interés en estas cuestiones había disminuido, debido a la elevada tasa de crecimiento de las rentas per cápita, hasta que a comienzos de la década del 70 se volvió a plantear el problema de la distribución toda vez que una crisis mundial afectó las tasas de crecimiento del PBI y, por lo tanto, de la producción per cápita, especialmente en los llamados países del Tercer Mundo (Asia, África y América Latina).

A la crisis mundial, se han añadido problemas específicos acuciantes como el problema del empleo, la deuda y la inflación que ponen de nuevo sobre el tapete en los momentos actuales el problema de la distribución y la redistribución de la renta tratando de obtener una distribución más equitativa y más justa de la riqueza que impida que grandes sectores de la población vivan en extrema pobreza.

En el Perú, se publicó un libro pionero sobre distribución de ingresos en 1975 (Ver 8). En dicho libro, Webb y Figueroa plantearon que las políticas redistributivas alternativas para resolver las abismales desigualdades podrían ser las siguientes:

1. Una política que redistribuye ingresos ya generados por el mercado, por ejemplo, a través de los impuestos.
2. Una política que cambia la formación original de la distribución de los ingresos de mercado, por ejemplo, a través de las transferencias de propiedad.
3. Una política que establezca un control directo y la asignación del ingreso real por mecanismos que no son de mercado.

Y a propósito de la relación entre inflación e ingresos Kafka se ocupa del impuesto “inflación” (Ver 2). La inflación puede ser vista como un impuesto que afecta el deseo de mantener una cierta cantidad de saldos reales. Para ilustrar la idea, Kafka supone la existencia de una economía en la que no hay crecimiento. Por lo tanto, en equilibrio, la tasa de expansión monetaria es igual a la inflación. El estado gana al tener el monopolio de la impresión de dinero no sólo a través de la inflación, sino también porque al existir el papel moneda como medio de cambio, el estado compra bienes reales a cambio de billetes de papel cuyo costo es mínimo. Pero no sólo el estado gana con la inflación: Los bancos comerciales pueden crear dinero. De esta manera, los beneficios de la inflación no sólo pasan a manos del estado (al emitir la base monetaria), sino también a manos de los bancos comerciales, aunque el estado puede disminuir los beneficios de dichos bancos a través de la elevación de las tasas de encaje, lo que reduce el multiplicador bancario y hace que la masa monetaria en existencia se aproxime a la base monetaria.

### **2.4.3 CUANTIFICACIÓN DE LA DISTRIBUCION DE LA RENTA**

La distribución de la renta, se describe a través de las siguientes formulaciones estadísticas:

- La superficie de concentración de la curva de Lorenz
- El Ratio de Cuartiles
- El Coeficiente de Desviación
- El Coeficiente de Simetría
- El Coeficiente de Gini

- La Hipérbole de Pareto.

**La superficie de concentración de la curva de Lorenz** está basada en la distribución de la población por categorías de rentas. Relaciona las proporciones acumuladas de población con las proporciones acumuladas de renta total que les corresponde. El eje “Y” se usa para representar los incrementos acumulados de renta y el eje “X” para los incrementos acumulados de población (Ver Figura 4).

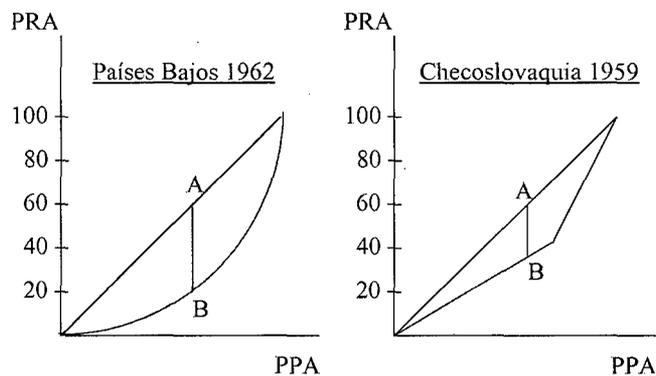


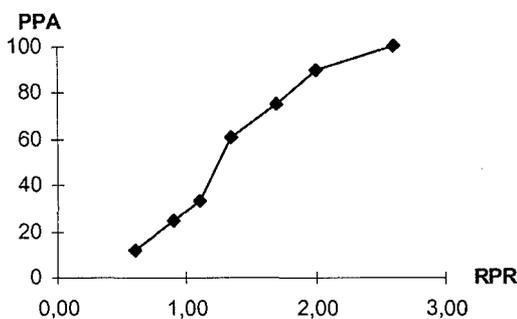
Figura 4: La Curva de Lorenz

La diagonal representa el caso en que todos tienen idéntica renta, es decir, a cada 1 % cualquiera de la población le pertenece el 1 % de la renta total. Por eso la diagonal es llamada “línea de equidistribución”. Si una sola unidad de población fuese la propietaria de la renta, la curva seguirá el eje “X” hasta el punto 100 % y allí pasaría a ser vertical. Así que el área comprendida entre la curva de Lorenz real y la línea de equidistribución nos da una idea de la desigualdad de la distribución. Esta área sería igual a cero, si hay igualdad completa y 0,5 (área total por debajo de la diagonal), si hay desigualdad completa. (En la Figura 4, PPA es el porcentaje de población acumulada y PRA es el porcentaje de renta acumulada).

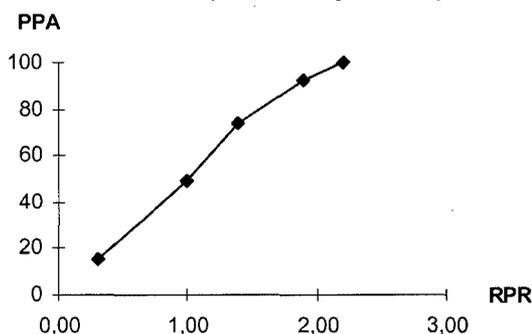
**La ratio de cuartiles**,  $Q_3/Q_4$ , en donde los cuartiles constituyen los valores de renta, tales que en el 25 % de la población posee una renta inferior o igual a

$Q_1$ , el 25 % posee una renta superior a  $Q_3$ , situándose entre ambos el 50 % restante. (Ver Figura 5)

**Figura 5a: Posición de la Media y los Cuartiles (Checoslovaquia 1959)**



**Figura 5b: Posición de la Media y los Cuartiles (Países Bajos 1962)**



La ratio  $Q_3/Q_1$  nos da una idea de la distancia existente entre los niveles de renta bajos y altos. Sin embargo, como el intervalo intercuartiles reagrupa por definición la parte central de la distribución únicamente, dicho ratio no ofrece información alguna acerca de la distribución de la renta entre los grupos muy pobres y muy ricos, siendo, por lo tanto, menos informativo que el área de concentración. (En la Figura 5, PPA es el porcentaje de población acumulada y RPR es la renta como proporción de la media).

**El coeficiente de desviación** es la razón matemática entre la Desviación Típica y la Media de la distribución de la Renta. Su valor es cero en caso de la igualdad completa (en el sentido de la Curva de Lorenz), aumentando a

medida que lo hacen las disparidades en los niveles de renta (medida como Desviación de la Renta Media)

El coeficiente de simetría es la razón entre los cuartiles y la mediana (Me), es decir,  $(Q_3 - Me)/(Me - Q_1)$ . Es igual a la unidad si la distribución es simétrica, superior a la unidad si representa un sesgo hacia la izquierda (sesgo positivo), correspondiente a una concentración de la población en las clases de rentas más bajas e inferior a la unidad en el caso contrario (Concentración en las clases de rentas más altas) (Ver Figura 6).

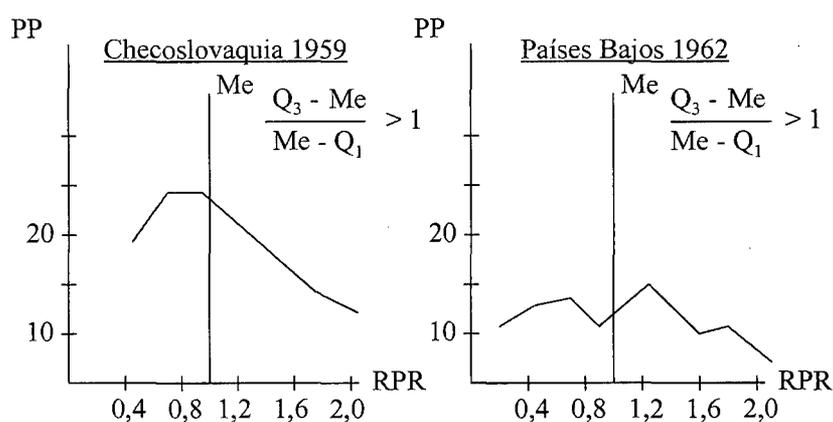


Figura 6: Distribución de la Renta

**El coeficiente de Gini** es la ratio entre la participación del decil superior y del inferior, es decir, la participación en el ingreso nacional del 10 % más rico y del 10 % más pobre, una vez que la población económicamente activa ha sido ordenada en forma decreciente de los que tienen más ingresos a los que tienen menos ingresos.

**La hipérbole de Pareto.** En la última década del Siglo XIX, el Economista italiano Vilfredo Pareto (1824-1923), sucesor de León Walras en la cátedra de Economía Política de la Universidad de Lausana, emprendió una serie de investigaciones cuantitativas en relación con las estructuras de distribución, estableciendo uno de los primeros instrumentos de evaluación de las desigualdades económicas. Los estudios de Pareto lo condujeron al enunciado de una ley general sobre la distribución, según la cual, en todas las economías

hay una relación funcional entre los diversos estratos de la distribución, y el número de individuos que pertenecen a cada uno de ellos. Pareto observó que el ingreso social se distribuye siempre entre los individuos de acuerdo con cierto patrón universalmente similar: gran número de individuos percibe ingresos por debajo del nivel general, mientras un número pequeño se localiza en las escalas superiores, percibiendo ingresos bastante por encima de la media. Pareto publicó entre 1896 y 1897 los dos volúmenes de su libro **Curso de Economía Política**, en el cual reunía sus observaciones, la más importante de las cuales era, en relación con nuestro tema, la Ley que lleva su nombre y que sostiene que hay una tendencia inevitable a que el ingreso se distribuya siempre de esa forma, independientemente de la clase de tributación adoptada y de las instituciones políticas y sociales vigentes. Este enunciado general de Pareto se basó en observaciones estadísticas de diversos países, con las cuales construyó un gran número de serie de distribución de frecuencias, adoptando como clase, las diversas escalas de distribución y acumulando en forma descendente los datos correspondientes al número de individuos que pertenecían a cada de las clases indicadas. Después construyó las gráficas correspondientes representando en las clases de ingreso y en el eje de las ordenadas, las frecuencias acumuladas, en forma descendente, correspondientes al número de individuos con ingresos iguales o superiores a los de las clases consideradas. Las curvas obtenidas presentaban siempre una forma semejante, describiendo una porción de hipérbola, cuya ecuación podría estar dada por la expresión:

$$Y = \frac{A}{(X - r)^\alpha}$$

En la cual Y y X son variables interdependientes de la hipérbola (Número de individuos y correspondientes clases de rendimientos, respectivamente), A y  $\alpha$

son ciertos parámetros positivos y  $r$  el menor ingreso a partir del cual se desarrolla la curva.

Cuando  $X$  tiende a  $r$ ,  $Y$  tiende al infinito, pero cuando  $X$  tiende al infinito,  $Y$  tiende a cero. Es decir, que cuanto mayor sea el número de individuos relacionados tanto menores serán los niveles de ingreso, en el otro extremo de la curva, cuanto más significativo sea el nivel de ingreso, menor será el número de individuos relacionados.

Así la curva de Pareto tiene dos asíntotas: Para  $X = r$  y para  $Y = 0$ .

Si ahora hacemos que coincidan el origen y el menor ingreso, entonces  $r = 0$  y la ecuación asumirá la siguiente forma funcional:

$$Y = A \cdot X^{-\alpha}$$

Esta forma simplificada de la hipérbola de Pareto puede linealizarse en sus logaritmos, quedando de la siguiente manera:

$$\mathbf{\log Y = \log A - \alpha \cdot \log X}$$

Donde  $\alpha$  sería la pendiente de la línea. Pareto atribuyó mucha importancia a este coeficiente que sería el indicador del grado de desigualdad de la distribución del ingreso. Cuanto más acentuada la inclinación, mayor la desigualdad en la distribución del ingreso; cuanto menos la inclinación, menores las desigualdades (Ver 9).

## **CAPÍTULO III**

### **LOS INGRESOS EN EL PERÚ HASTA 1990**

#### **3.1 REMUNERACIONES EN LIMA METROPOLITANA**

En el Cuadro 1, presentamos los Índices Reales de las Remuneraciones en Lima Metropolitana, con base en el año 1979, desagregados en Sueldos y Salarios.

La serie nos permite ver que hay una tendencia decreciente de los Salarios, aunque en medio de fluctuaciones que, generalmente, corresponden con los periodos gubernamentales cuando no a los períodos de recesión o crisis. En efecto, los Salarios Reales crecieron sostenidamente hasta 1973, el periodo, digamos, exitoso de la primera fase del gobierno militar. Ya en 1974 el modelo comenzaba a tener sus primeros problemas que generaron enfrentamientos al interior de las fuerzas armadas y cambios de rumbo que no tardaron en generar cambios de personas en el manejo del aparato del Estado. El hecho es que desde 1974, los Salarios Reales comienzan a caer hasta 1979, para luego tener una breve recuperación en 1980, que no pudo sostenerse en el resto del segundo periodo de Belaúnde, porque la recuperación de la economía y la superación de la crisis sólo respondía al boom de las exportaciones. Nuevamente con el cambio de gobierno los Salarios Reales crecieron en 1986 y 1987, esta vez como resultado de la

heterodoxia y el populismo de Alan García, que, por supuesto, fueron flor de un día para volver a la realidad en 1988. Desde entonces, la caída del Salario se ha vuelto crónica. Debemos reiterar que las recuperaciones cíclicas del Salario Real nunca alcanzaron los niveles anteriores, lo que no hace sino confirmar su tendencia a la caída que hemos expresado. En cuanto a la evolución de los Sueldos Reales, ha sido muy similar que la de los Salarios Reales. Si bien los Índices de Sueldos han sido un tanto menores que los de los Salarios en la década de los 70, en realidad la tendencia y los movimientos cíclicos han sido prácticamente los mismos. Esto es compatible con lo que vamos a ver a propósito de la distribución de los ingresos que muestran una tendencia a la pérdida de participación de los sueldos y salarios en el Ingreso Nacional.

En el Cuadro 2, podemos ver los Índices de Sueldos Reales del Gobierno Central, con base en el año 1979. De nuevo la tendencia es la misma, sólo que los niveles de remuneraciones son mucho menores y las caídas de los Sueldos Reales son mucho más dramáticas: Los Sueldos Reales del Gobierno Central en 1990 no eran ni el 9,56 % de los de 1979, mientras que los sueldos y salarios reales en Lima Metropolitana eran 34,83 y 32,21 %, respectivamente.

En el Cuadro 3, podemos ver los Índices de la Remuneración Mínima Vital (RMV). En esta serie los valores del Índice son un poco más erráticos, toda vez que esto se ha manejado desde el gobierno con un poco más de flexibilidad y en función de algunas coyunturas favorables de la caja fiscal. Pero es evidente también que en el largo plazo hay una clara tendencia hacia la disminución del Índice Real, de manera que la RMV Real de 1990 sólo representaba el 26,84 % de la de 1979.

## **3.2 INGRESO PROMEDIO REAL DE LOS TRABAJADORES**

En los Cuadros 4 y 5 observamos la evolución de los ingresos promedio reales de los trabajadores entre 1968 y 1990, desagregados de acuerdo como aparecen en las Cuentas

del Ingreso Nacional. Ahí apreciamos que el comportamiento de dichos ingresos es muy similar a los que hemos venido analizando, aunque por representar al total de los trabajadores es menos difuso. Hemos separado la serie en dos cuadros porque no tenemos una serie con una base común desde 1968, ya que a partir de 1985 toma como base el año 1979. Sin embargo, es claro su comportamiento declinante.

### **3.3 ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL**

La Renta Nacional o Ingreso Nacional, es el flujo de ingresos percibidos por los agentes económicos residentes en un país por su participación en el proceso de producción.

En el Cuadro 6 podemos ver el Ingreso Nacional 1968-1990, desagregado en los siguientes rubros:

- **Remuneraciones**
  - Obreros
  - Empleados
- **Independientes**
- **Renta Predial**
- **Utilidad de Empresas**
- **Intereses Netos**

A pesar de las variaciones de tipo monetario motivadas, por el proceso de inflación creciente que ha vivido nuestro país entre 1968-1990 podemos ver que los rubros más importantes en términos cuantitativos son Remuneraciones y Utilidad de Empresas, siguiéndole en importancia el rubro Independientes, cerrando muy lejos la participación de Renta Predial e Intereses Netos, en ese orden. Sin embargo, el Cuadro 6 no nos permite ver las variaciones en la distribución de los ingresos. El Cuadro 7, nos muestra la estructura porcentual de la Renta Nacional donde destacan nítidamente los rubros de Remuneraciones y Utilidad de Empresas.

Las remuneraciones de obreros y empleados han perdido importancia en la serie que presentamos, pues han pasado del 49,50% en 1968 a 26,83 en 1990. En estos 23 años han habido aumentos y disminuciones más o menos nítidos. Podemos ver, por ejemplo, como su participación entre 1970-72 tuvo un gran repunte, pasando su participación de 46,73 % a 51,25 %. El nivel de 1972 constituye un récord histórico y estamos hablando de la llamada "Primera Fase" del gobierno militar. A partir de 1973 comienza un sinuoso y persistente proceso de disminución de la importancia de Remuneraciones en el Ingreso Nacional, llegando a ser en 1980 sólo 35,23 %. Con el cambio de gobierno hay un proceso de recuperación de la participación de las Remuneraciones que se prolonga hasta 1983 (48,70 %), para volver a caer, en los años 1984 y 1985, en los cuales la participación de las Remuneraciones llegó a ser 41,16 % y 38,57 %, respectivamente. Con el cambio de gobierno, nuevamente se dio un repunte en la participación de las remuneraciones. Así en 1986 subió a 41,13 %. Pero después de caer levemente en 1987 a 40,67 %, vinieron dramáticas caídas en los siguientes años que la llevaron en 1990 a sólo 26,83 %.

En cuanto a la participación de Utilidad de Empresas en el Ingreso Nacional, podemos decir que han tenido también un comportamiento muy fluctuante, pero con una clara tendencia creciente que la ha llevado de 15,49 % en 1968 a 54,86 % en 1990.

Los otros rubros han ido perdiendo importancia relativa en el Ingreso Nacional, así Independientes que en 1968 alcanzaba 28,11 %, en 1990 sólo obtuvo 15,94 %; Renta Predial pasó de 5,39 % en 1968 a 1,87 % en 1990 y, por último, Intereses Netos pasó de 1,51 % en 1968 a 0,50 % en 1990.

En conclusión, la participación relativa de Utilidad de Empresas en la RN ha aumentado mientras que todos los otros rubros han disminuido su participación relativa.

## **CAPÍTULO IV**

### **INGRESOS DE LOS TRABAJADORES 1990-1995**

#### **4.1 LA SITUACIÓN NACIONAL**

La economía del país entre 1990 y 1995 ha sido, en términos de indicadores económicos, positiva en varios aspectos, en otros no tanto y en algunos poco alentadora. Y quizás lo más rescatable de todo es que se haya mantenido una misma política económica durante todo el primer gobierno del Ing° Fujimori e incluso haya trascendido al segundo gobierno como es de conocimiento general. Decimos esto porque la aplicación persistente y franca de una política económica determinada permite una discusión abierta tanto de sus fundamentos teóricos como de la evidencia empírica de su aplicación. También porque cortamos un largo recorrido de cortoplacismo por planes de largo aliento diseñados para tener resultados consistentes arriba de los 10 años. Ya no ha ocurrido, pues, como con otros gobiernos en los cuales un cambio del Ministro de Economía implicaba un cambio de política económica. Entre 1990 y 1995 ha habido tres Ministros de Economía salidos de canteras muy diferentes. El primero fue el Ing° Juan Carlos Hurtado Miller, cuyo mandato se extendió hasta el 12 de febrero de 1991, salido de las canteras políticas de Acción Popular. El segundo fue el Econ. Carlos Boloña Behr, cuyo mandato se extendió hasta el 4 de enero de 1993, un intelectual independiente salido de las canteras académicas del Instituto Libertad y Democracia que

lidera Hernando de Soto. El tercero fue el Ing° Jorge Camet Dickman, cuyo mandato ha trascendido el primer gobierno del Ing° Fujimori, salido de las canteras empresariales. Pero todos identificados con la misma política económica. Veamos, un panorama de la economía nacional en el primer periodo de gobierno del Ing° Fujimori.

Los primeros siete meses del año 1990 se caracterizaron por la existencia de un desequilibrio fiscal creciente, financiado por la expansión continua del crédito del BCRP al sector público. Para contener los ajustes que este desequilibrio debía generar sobre el nivel general de precios y el tipo de cambio en el mercado paralelo, se indujo a una pérdida de reservas internacionales del BCRP y se redujo el financiamiento a la actividad privada mediante requerimientos crecientes de encaje y la limitación a la transferencia de la remuneración a estos. La pérdida de reservas internacionales del Banco asociada a la continuación del esquema iniciado en octubre de 1989, por el que el Banco pasaba a atender la mayor parte de importaciones a un tipo de cambio preferencial sin contar con un flujo similar de adquisiciones de moneda extranjera. Esta política buscaba además, mediante la venta de divisas al sector público a la cotización preferencial del Mercado Único de cambios, sostener un esquema de represión de la inflación mediante el atraso de los precios y tarifas controlados. La magnitud de los desequilibrios generados hasta julio de 1990 generalizó las expectativas de un cambio abrupto en los precios controlados siendo notoria en los meses previos al cambio de gobierno una situación recesiva, de dolarización de los activos financieros y alta incertidumbre en la formación de precios en los distintos mercados. El Programa de Estabilización, aplicado por el Ing° Hurtado no alcanzó para cambiar el rumbo de la economía en los meses de agosto a diciembre de 1990. Esto es fácil de entender por la situación económica heredada del gobierno de Alan García y por los objetivos muy concretos del Programa. Se trataba básicamente de conseguir una reducción abrupta de la inflación sustentada en una drástica corrección de la distorsión de los precios relativos, de anulación de los subsidios en el tipo de cambio preferencial y de manejo

estricto de las finanzas públicas para evitar el financiamiento monetario del déficit fiscal. Objetivos complementarios fueron en ese momento fueron iniciar la liberalización del comercio y la intensificación de las gestiones orientadas a terminar con el aislamiento financiero que había llevado, entre otras consecuencias, al cierre de las fuentes de financiamiento oficiales y de los organismos internacionales, que permitieran financiar obras de desarrollo (Ver 10). De modo tal que, en 1990 la mayoría de los indicadores económicos fueron negativos. El PBI cayó 5 %, la inflación alcanzó 7482 %, el PBI per cápita cayó 5,5 %, el déficit fiscal fue -7,5 %. Mientras tanto en el sector externo, la balanza de pagos mostraba un déficit de US \$ 1383, sin embargo, las Reservas Internacionales, que en julio fueron negativas, terminaron el año con US \$ 682 millones. De 1991 a 1995, la mayoría de los indicadores económicos mostraron una evolución favorable. El PBI, con la excepción de 1992 en que creció sólo 1,8 % en, tuvo niveles altos de crecimiento, teniendo su pico más alto en 1994 que alcanzó 13,1 %, cerrando 1995 con un excelente crecimiento de 7,4 %. El crecimiento del PBI en estos años se ha reflejado en una recuperación del PBI per cápita, que aunque no ha tenido el mismo ritmo de crecimiento que el PBI global, en la medida que hay que compararlo con las variaciones de la población, ha mostrado una tendencia creciente. Situación similar se ha vivido también en el manejo de la inflación que en un extraordinario vuelco se ha colocado en un promedio de 11,1 % en 1995. Aunque en menor medida, también puede considerarse un éxito el manejo las finanzas públicas, que han logrado colocar el déficit fiscal por debajo del 3 % del PBI hasta 1995. Si bien el sector externo las cosas no han caminado tan bien como en los indicadores de producción, precios y déficit fiscal, entre 1990 y 1995 se sentaron las bases de las negociaciones para conseguir alivios que permitieran la reinserción en el Sistema Financiero Internacional y se ha conseguido que las RIN vayan creciendo en forma sostenida hasta colocarse en 1995 en US \$ 6693. Sin embargo, las negociaciones sobre la deuda no condujeron en el periodo a transferencias netas positivas como era el objetivo del gobierno para poder

financiar obras de desarrollo. Igualmente, el déficit en cuenta corriente ha venido aumentando en forma persistente hasta llegar a US \$ 4306 millones en 1995 (Ver Cuadro 8).

## 4.2 LA POLÍTICA ECONÓMICA

La política económica general del Gobierno del Ing° Fujimori se inscribe dentro de lo que se ha dado en llamar el Neoliberalismo. Para el neoliberalismo, la razón de ser la economía es el crecimiento económico porque sólo creciendo se puede lograr el bienestar de la población. Pero para que la economía crezca es necesario que se eliminen las regulaciones (del mercado laboral, comercial, etc.) estableciendo el mercado como el mejor asignador de recursos. Esto a su vez implica que el sector privado sea el único que desarrolle la actividad económica y que, por lo tanto, el estado se reduzca a su mínima expresión.

En tal sentido, la política económica del Ing° Fujimori partía de dos grandes definiciones. En primer lugar, que el Perú requería de una economía de exportación dinámica, abierta, con grados de eficiencia aceptables en el mundo y no una economía cerrada, autárquica y que vaya en retroceso. Y, en segundo lugar, que el mercado juega un papel importante y preponderante y, por lo tanto, le toca al sector privado liderarlo y ser el agente productivo por excelencia (Ver 11). Teniendo estas dos definiciones como sustento, la política económica general incluía cuatro aspectos perfectamente definidos, a saber:

- 1° El programa de estabilización económica
- 2° El programa de reformas estructurales
- 3° La reinsertión económica y financiera
- 4° El área de seguridad que incluye el programa de emergencia social

El programa de estabilización económica tenía por objeto la estabilidad económica entendida como una situación del país en la cual tenemos máxima producción con pleno empleo, un nivel de precios estable y las cuentas externas equilibradas.

El programa de reformas estructurales consistía en la habilitación de los cimientos para que el país pueda crecer y el establecimiento de reglas de juego para su inserción en el mundo internacional y para la generación de empleo. En ese sentido, tenían vital importancia la reestructuración del Estado, la reforma del comercio exterior y la flexibilización del mercado laboral, etc.

La reinserción económica y financiera con la intención de que una negociación adecuada de la deuda logre transferencias netas positivas de recursos.

El área de seguridad que aunque no es un asunto del Ministerio de Economía, es de la mayor importancia ya que de nada vale estabilizar la economía sino se derrota la subversión y no se erradica el narcotráfico. Por otro lado, el programa social de emergencia debería cubrir los problemas más graves en la población de menores recursos generados por el programa de estabilización.

En lo que concierne al mercado laboral, en consonancia con la concepción neoliberal, el diagnóstico fue que la intervención del estado había distorsionado el mercado laboral generando un conjunto de normas, generalmente, favorables a los trabajadores, es decir, se había constituido un mercado laboral rígido por la cantidad de regulaciones existentes. Frente a esa rigidez se imponía la flexibilidad de un mercado sin regulaciones y que quedara librado a la relación de la oferta y demanda de trabajo. En ese sentido se ha orientado la legislación del mercado laboral, reduciendo al mínimo la reducción del estado en este campo. El DL 650, por ejemplo, modificó el régimen de compensación por tiempo de servicios, estableciendo que los empleadores estaban obligados a depositar semestral dicha compensación en la entidad bancaria o financiera elegida por el trabajador. El DL 25593, llamada Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo, liberaliza la organización sindical, permitiendo que haya varias organizaciones de este tipo; establece la posibilidad de revisión a pedido de parte, de los convenios colectivos; elimina la facultad dirimente del Ministerio de Trabajo en los conflictos laborales y regula el derecho de huelga. Con el DL 26513 y al amparo de la actual

Constitución aprobada por el Congreso Constituyente (1993), el estado dejó de ser árbitro de los conflictos laborales, los que en todo caso se resolverían en el poder judicial; y la estabilidad laboral quedó eliminada de manera que los empresarios podían despedir con justificación o sin ella a sus trabajadores. En este marco se destruyó la organización sindical y se crearon las condiciones para el despido de los trabajadores de las empresas que iban a ser privatizadas.

### **4.3 PROMEDIO DE SUELDOS Y SALARIOS DEL SECTOR PRIVADO**

Una primera aproximación al tema de la evolución de los ingresos en el periodo de estudio la hacemos desde la perspectiva de los sueldos y salarios promedio del sector privado. El problema aquí es que no tenemos una serie empalmada y sólo hay series muy cortas con distintas bases de comparación. También es un problema la elección de la base del Índice, ya que 1994 está muy lejos de ser un año normal y, por lo tanto, las comparaciones de los índices obtenidos con esa base no ofrecen ninguna perspectiva, pero sí hacen ver los años anteriores como los peores de la serie y sugieren una mejoría hacia el futuro. Eso explica la serie que presentamos en el Cuadro 9 en el cual se ha deflactado los valores bimensuales nominales de los sueldos y salarios privados por el IPC de Lima Metropolitana y los sueldos incluyen a los ejecutivos. Esto no permite ver con claridad la evolución de los sueldos de los empleados que como veremos más adelante son un estrato muy diferente de los ejecutivos. De todas maneras, como una primera aproximación podemos decir que la serie tiene un comportamiento cíclico, tanto para los sueldos como para los salarios, que comienza con una caída de las remuneraciones en los primeros años de gobierno, seguida de una recuperación sustancial en 1994 para luego volver a caer en 1995. Si bien los Índices de salarios son menos dispersos que los de los sueldos, el nivel de ingresos de los asalariados es tan bajo que cualquier variación hacia abajo tiene efectos dramáticos en su economía. Una

serie más completa y anualizada, aunque con el mismo problema de la elección del año base, la presentamos en el Cuadro 10. Con la información anualizada se confirma la mayor estabilidad de los salarios reales en comparación con la evolución de los sueldos y la información adicional sobre la Remuneración Mínima Legal (RML) nos permite ver que en términos reales vino cayendo hasta ser en 1993 el 51,15 % del valor de 1990 y aunque en 1994 y 1995 se ha recuperado, sigue estando en el nivel más bajo del periodo. El Cuadro 11 presenta los Índices de sueldos y salarios reales con negociación colectiva o sin ella desagregados en ejecutivos, empleados y obreros. Para el total de trabajadores, se confirma que hay un pico alto para todos los índices en el año 1994 para luego volver a caer. La situación no es la misma cuando separamos con o sin negociación colectiva. Los índices de los ejecutivos sin negociación colectiva han tenido una evolución más favorable que los de los ejecutivos con negociación colectiva. En cambio con los índices de los obreros y empleados ha ocurrido lo contrario e incluso en el caso de los obreros con negociación colectiva se puede ver que hay una tendencia a mejorar los índices, los cuales han seguido creciendo después de 1994, año en el cual todos crecieron. Los empleados con negociación colectiva prácticamente han mantenido en 1995 los ingresos reales de 1994. En el Cuadro 12 aparecen los Índices Reales de Sueldos brutos en Lima Metropolitana por ramas de actividad económica. Ahí vemos que aunque en promedio los Índices han evolucionado tal como hemos venido mencionando, cuando vemos por actividades económicas la cosa es radicalmente distinta. Así vemos que con, la excepción de servicios que ha tenido un leve crecimiento en 1995, los índices de las demás actividades han tenido una evolución creciente llegando a superar el índice de 1994 entre 11 % y 70 %, que corresponden a construcción y a agricultura, respectivamente. En el caso de los índices de salarios brutos reales, han tenido crecimientos importantes en agricultura, comercio al por mayor y comercio al por menor, manteniéndose en las otras ramas una evolución similar a la que hemos venido comentando en la mayoría de actividades. Esto que

parece contradictorio se explica por los niveles de empleo. Como vemos en el Cuadro 18, el nivel de subempleo representa el 75 % de la PEA. Esto quiere decir que 75 % de las personas perciben por debajo del mínimo legal.

#### **4.4 REMUNERACIONES EN EL SECTOR PÚBLICO**

Como parte de la política económica aplicado por el gobierno se ha reducido el aparato del estado en busca de eficiencia lo que, entre otras cosas ha significado la reducción de trabajadores en el sector público, esto unido a la definición de Gobierno General que usan las estadísticas y la elección inapropiada del año base, ha generado que los sueldos reales del sector público aparezcan con una tendencia creciente y significativa tal como podemos apreciar en el Cuadro 10.

#### **4.5 REMUNERACIÓN MÍNIMA LEGAL REAL**

Aunque la RML Real ha tenido una evolución muy fluctuante ya que estuvo subiendo y bajando año tras año durante el periodo 1990-1995, la verdad es que nunca pudo recuperar el nivel de 1990. Tal como vemos en el Cuadro 19, la RML en nuevos soles de 1994 fue de 187,94. Luego tuvo una brusca caída de 31,98 % en 1991. Se mantuvo casi en el mismo nivel en 1992 para caer de nuevo en 1993 en 29,77 %. En 1994 tuvo una recuperación del 29,57 % y cerró 1995 con un leve crecimiento de 2,18 %. Es decir, que la RML Real de 1995 sólo representó el 63,25 % de la de 1990.

#### **4.6 ESTRUCTURA DE LA RENTA NACIONAL**

En el Cuadro 14 presentamos la Renta Nacional Disponible a precios de mercado en miles de millones de intis. Para efectos de obtener la Renta Nacional Disponible Real hemos confeccionado el Cuadro 15 que contiene el Índice de Precios Promedio Mensual y anual al Consumidor en Lima Metropolitana a precios de 1994. En efecto, hemos deflactado la Renta Nacional Disponible a precios corrientes del Cuadro 14 con el IPC del cuadro 15 y como resultado hemos confeccionado el Cuadro 16 de la Renta a precios constantes. En el Cuadro 16 destacan dos cosas. En primer lugar, las

fluctuaciones de la RND Real que no obstante recuperarse en 1993, sólo en 1995 alcanza a superar el valor de 1990. En segundo lugar, parece reforzarse el aumento del volumen de impuestos indirectos. Los subsidios que venían disminuyendo desde 1990 desaparecen a partir de 1993, lo que se enmarca dentro de la política económica del gobierno de disciplina fiscal. En el Cuadro 17, presentamos la estructura de la RND Real, donde destacan varias cosas. En primer lugar, hay una tendencia al incremento de la proporción de los impuestos indirectos que en 1990 eran el 8,54 % de la RPD y en 1995 ya habían alcanzado el 12,58 %. En segundo lugar, la participación de las Remuneraciones de los asalariados estuvo cayendo desde 1990 en que fue 29,20 % hasta 1993 en que había caído a 21,89 %. Si bien luego empezó a recuperarse en 1994 y 1995 sólo alcanzó entonces 23,39 % muy lejos de su participación en 1990. En cambio el Excedente de explotación, que vino creciendo desde el 65,43 % en 1990 hasta 70,53 % en 1993, cayó en los años siguientes hasta colocarse prácticamente en el mismo nivel de 1990. Lamentablemente, las estadísticas del 90 para adelante ya no ofrecen una desagregación del excedente de explotación que nos permita ver que sector capitalista es el que han tenido una mayor participación en la Renta (perceptores de utilidades, de alquileres o de intereses).

## **4.7 ANÁLISIS COMPARATIVO**

La comparación de las series de datos correspondientes a distintos periodos de gobierno se dificulta por varias razones, algunas de las cuales ya hemos mencionado líneas arriba, como la elección del año base o la falta de una serie empalmada, a esto hay que agregar los distintos criterios de medición que se utilizan y las variaciones metodológicas que muchas con razones no muy claras se introducen para que los fenómenos aparezcan en las estadísticas tal como el político de turno quiere. Con todas estas limitaciones, siempre es posible intentar una comparación de la evolución de las variables o indicadores que nos muestre tendencias y estructuras que trascienden a los gobiernos y a

sus políticas económicas generalmente de corto plazo o, si acaso planteadas para el largo plazo, trucas.

A pesar de no tener una base común entre las series de datos hasta 1990 y los datos del quinquenio 1990-1995, tenemos un año común en ambas series que es el año 1990. Como hemos dicho también, en la década del 80, las recuperaciones cíclicas del Salario Real nunca alcanzaron los niveles anteriores. Durante el primer gobierno del Ing° Fujimori, no obstante la recuperación del salario en los últimos años no logró ponerse al nivel de 1990. Por lo tanto, el proceso o tendencia al deterioro del Salario Real ha continuado durante el periodo 1990-1995.

Con los Sueldos Reales, ha sucedido algo similar. En efecto, la información estadística nos muestra que los Sueldos Reales fueron en 1990 los más bajos desde 1970. A partir de 1990, sin embargo han sufrido leves variaciones hacia abajo o hacia arriba manteniéndose prácticamente iguales hasta 1995. Esto parecería desmentir la similitud con la evolución de los salarios, lo que pasa es que dentro de los sueldos se ha considerado los sueldos de los ejecutivos lo que infla el verdadero valor de los sueldos reales de los empleados.

En cuanto a la Remuneración Mínima Legal Real, a pesar de las múltiples variaciones de la serie hasta 1990, es evidente también que en el largo plazo hay una clara tendencia hacia la disminución del Índice Real, de manera que la RML Real de 1990 fue la más baja desde 1970. Como lo muestra la serie, la RML estuvo subiendo y bajando año tras año durante el periodo 1990-1995, pero nunca pudo recuperar el nivel de 1990.

Los Sueldos Reales del Gobierno General hasta 1990 han tenido una caída tendencial más veloz que los indicadores anteriores. Las estadísticas muestran que los sueldos reales del sector público tienen una tendencia creciente y significativa y aunque esto puede ser debido a la elección inapropiada del año base, no hay forma de probarlo. Es más, la reducción del aparato formal del estado para dar paso al uso de service, podría

estar indicando que estos indicadores ya no pueden usarse con propiedad para hacer comparaciones porque se trata de dos poblaciones diferentes.

Viendo la estructura de la renta nacional, podemos decir que las remuneraciones de obreros y empleados han perdido importancia entre 1968 y 1990, pues han pasado del 49,50% en 1968 a 26,83 en 1990 mientras que Utilidad de Empresas pasó de 15,49 % en 1968 a 54,86 %. Igualmente vemos que la participación de las Remuneraciones de los asalariados estuvo cayendo desde 1990 en que fue 29,20 % hasta 1993 en que había caído a 21,89 %. Si bien luego empezó a recuperarse en 1994 y 1995 sólo alcanzó, entonces, 23,39 % muy lejos de su participación en 1990. En cambio el Excedente de explotación, que vino creciendo desde el 65,43 % en 1990 hasta 70,53 % en 1993, cayó en los años siguientes hasta colocarse prácticamente en el mismo nivel de 1990. No obstante que Utilidad de Empresas con Excedente de explotación no son rubros iguales, su comparación es procedente porque los otros rubros que incorpora el excedente de explotación no son significativos, sin embargo, lo hacemos con las reservas del caso, teniendo en cuenta que lo que nos interesa en este caso es la evolución de las Remuneraciones de los trabajadores más que la de los empresarios. De todas maneras mencionar ambas remuneraciones nos deja una idea más clara de la situación de los ingresos en el Perú.

## **RESUMEN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **RESUMEN**

El tema de nuestro estudio es la evolución de los ingresos reales en el Perú durante el primer periodo de gobierno del Ingeniero Alberto. El Problema consiste en que secularmente los trabajadores vienen perdiendo durante las últimas décadas, su capacidad de compra. Esto que se presenta como una tendencia, es decir, como un fenómeno de largo plazo, es particularmente relevante y preocupante en un país que no conoce de planes de largo plazo exitosos y que tiene un atraso de treinta años en su PBI per cápita.

El objetivo general ha sido determinar el efecto de la Política Económica del primer periodo de Gobierno del Ingeniero Alberto Fujimori sobre la evolución de los ingresos reales de los trabajadores y su participación en la renta nacional.

Luego del planteamiento del problema y del desarrollo del marco teórico y conceptual la idea central de esta tesis es demostrar que los salarios reales de los trabajadores y la participación de las remuneraciones en la renta nacional han continuado el proceso de deterioro observado en las décadas del 70 y del 80.

Para ello hemos recurrido a series históricas de carácter oficial u oficioso, públicas o privadas, que si bien no permiten construir una serie de datos con una base común,

tienen un año común que es 1990, fin del gobierno del Dr. Alan García y comienzo del gobierno del Ingeniero Alberto Fujimori, lo que nos permite deducir la tendencia de los indicadores utilizados.

## CONCLUSIONES

Las conclusiones que podemos extraer de nuestra investigación son las siguientes:

1. El proceso de deterioro del Salario Real ha continuado durante el periodo 1990-1995 ya que no obstante la recuperación del salario en los últimos años del periodo, no logró ponerse al nivel de 1990.
2. El proceso de deterioro de los Sueldos Reales, ha continuado durante el periodo 1990-1995, sin embargo, esto no es estadísticamente claro si dentro de los empleados se considera a los ejecutivos lo que infla el verdadero valor de los sueldos reales de los empleados.
3. El proceso de deterioro de la Remuneración Mínima Legal Real ha continuado durante el periodo 1990-1995 ya que aunque estuvo subiendo y bajando año tras año durante el periodo, nunca pudo recuperar el nivel de 1990.
4. El proceso de deterioro de los Sueldos Reales del Gobierno General observado durante el periodo 1970-1990, se ha revertido durante el periodo 1990-1995.
5. El proceso de disminución de la participación de las remuneraciones de obreros y empleados en la renta nacional ha continuado durante el periodo 1990-1995. Como contrapartida, la participación del Excedente de explotación, que vino creciendo desde el 65,43 % en 1990 hasta 70,53 % en 1993, cayó en los años siguientes hasta colocarse prácticamente en el mismo nivel de 1990. Aquí debemos comentar la evidente relación inversa entre la participación de las remuneraciones de obreros y empleados y la participación del Excedente de explotación, que sin embargo, parece debilitarse entre 1994 y 1995. En realidad lo que ha ocurrido es que una política más eficaz del gobierno para elevar la presión tributaria ha llevado a ésta al 12 % de la renta cuando en los otros años estuvo bordeando el 8 %.

Por lo tanto, queda demostrada la hipótesis de que, en general, durante el primer gobierno del Ingeniero Alberto Fujimori, las remuneraciones de los trabajadores han continuado el proceso de deterioro iniciado en las décadas del 70 y del 80 lo que ha llevado a una menor participación de las mismas en la renta nacional, contrariamente a lo que ha venido ocurriendo con Utilidad de Empresas o, en su caso, con el Excedente de explotación. Esto no hace, sino demostrar que el problema de las bajas remuneraciones de los trabajadores no es un asunto de una u otra política económica, porque hemos ensayado políticas económicas ortodoxas y heterodoxas y el problema se mantiene. Tampoco es un problema de modelos de desarrollo porque hemos ensayado los modelos de desarrollo hacia afuera, de sustitución de importaciones y de exportaciones no tradicionales, el problema subsiste. El problema es, entonces, estructural y va más allá de reformas concebidas para que en lo fundamental el sistema no cambie

## **RECOMENDACIONES**

Si aceptamos que desde hace tres décadas el sector laboral viene siendo cada vez peor remunerado quedándose con una parte cada vez menor de la renta que produce, entonces no se puede seguir exigiéndole que renuncien a mejores remuneraciones como si fueran los causantes de la crisis económica del país. Que sepamos, en el diagnóstico de las causas de las crisis de los diferentes gobiernos jamás han figurado los trabajadores, sin embargo, son los que pagan la factura. El desarrollo del país pasa por la creación de un mercado interno fuerte y eso pasa por una distribución más justa de la propiedad, la riqueza y la renta.

## BIBLIOGRAFÍA

1. INEI, **Cuentas Nacionales (Perú, Producto Bruto Interno Regional 1970-1990)**, Lima, Julio 1991.
2. Kafka, Folke, **Análisis Económico**, Primera Edición, CIUP, Lima Abril de 1981
3. Keynes, John, **Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero**, FCE México 1956.
4. Shapiro, Edward, **Análisis Macroeconómico**, Segunda Edición, España 1976.
5. Capuñay, Carlos, **Curso de Economía Monetaria y Bancaria**, UNMSM, Lima 1966.
6. INEI, **Perú: Compendio Estadístico 1989-1990**, Lima, Setiembre de 1990.
7. Kirschen, E.S., **Nueva Política Económica Comparada**, Ed. OIKOS-TAU S.A, Barcelona, España 1978.
8. Webb, Richard y Figueroa, Adolfo, **Distribución de Ingreso en el Perú**, Serie "Perú Problema" N° 14, Lima, Perú 1975.
9. Rosseti, José, **Introducción a la Economía**, Decimocuarta Edición, HARLA, México 1991.
10. BCRP, **Memoria 1990**.
11. Boloña, Carlos y Buchi, Hernán, **Boloña & Buchi - Estrategias del Cambio**, Agenda 2000 Editores, Lima – Perú 1991.
12. INEI, **Perú: Compendio Estadístico 1993-1994**, Lima, Julio de 1994.
13. Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela, **Perú '93 en números**, Lima octubre de 1996.
14. Stone, Richard; Stone, Giovanna, **Renta Nacional, Contabilidad Social y Modelos Económicos**, Segunda Edición Española, Oikos-tau S.A., Barcelona, España 1969.

15. Valdivia A., José C., **Evaluación del Programa Neoliberal aplicado a la Economía Peruana en el periodo 1990-1996**, Trabajo de Investigación UNAC, Junio de 1998.
16. BCRP, **Memoria 1971**.
15. BCRP, **Memoria 1972**.
16. BCRP, **Memoria 1975**.
17. BCRP, **Memoria 1978**.
18. BCRP, **Memoria 1980**.
19. BCRP, **Memoria 1982**.
20. BCRP, **Memoria 1983**.
21. BCRP, **Memoria 1984**.
22. BCRP, **Memoria 1985**.
23. BCRP, **Memoria 1987**.
24. BCRP, **Memoria 1989**.
25. BCRP, **Memoria 1991**.
26. BCRP, **Memoria 1992**.
27. BCRP, **Memoria 1993**.
28. BCRP, **Memoria 1997**.

**CUADROS**

**Cuadro 1: Remuneraciones en Lima Metropolitana  
(Indices Reales) (1979=100)**

	Salarios Reales	Sueldos Reales
1970	157,03	111,59
1971	167,68	121,95
1972	180,62	131,86
1973	193,79	152,43
1974	176,17	142,83
1975	170,54	128,65
1976	146,71	131,40
1977	127,52	111,12
1978	109,49	100,00
1979	100,00	100,00
1980	114,53	110,67
1981	112,11	112,83
1982	113,32	121,83
1983	105,33	104,15
1984	79,90	95,92
1985	68,96	88,35
1986	92,66	110,27
1987	100,25	112,16
1988	62,89	80,02
1989	44,05	50,58
1990	32,21	34,83

Fuente: MTPS, Encuesta de Empresas de 10 y más trabajadores

INEI, Perú: Compendio Estadístico 1993-1994, Lima, Julio 1994,  
Tomo I, pp. 478-479

**Cuadro 2: Remuneraciones del Gobierno General  
(Indices Reales) (1979=100)**

	Índice de Sueldos Reales
1973	274,00
1974	230,10
1975	220,50
1976	181,50
1977	161,60
1978	125,50
1979	100,00
1980	117,80
1981	111,80
1982	100,86
1983	67,93
1984	75,11
1985	50,43
1986	53,79
1987	62,59
1988	52,52
1989	28,04
1990	9,56

Fuente: INEI, Perú: Compendio Estadístico 1993-1994, Lima, Julio de 1994, Tomo I, p. 506.

**Cuadro 3: RMV Real de Lima Metropolitana  
(Nuevos Soles de 1979)**

	RMV Real	Índice (%)
1970	16,78	152,13
1971	16,38	148,50
1972	17,45	158,20
1973	16,91	153,31
1974	17,19	155,85
1975	16,2	146,87
1976	14,69	133,18
1977	12,92	117,14
1978	9,89	89,66
1979	11,03	100,00
1980	13,69	124,12
1981	11,6	105,17
1982	10,73	97,28
1983	10,98	99,55
1984	8,53	77,33
1985	7,49	67,91
1986	7,71	69,90
1987	8,32	75,43
1988	6,29	57,03
1989	3,35	30,37
1990	2,96	26,84

Fuente: INEI, Perú: Compendio Estadístico 1993-1994, Lima, Julio de 1994, Tomo I, p. 498-499.

**Cuadro 4: Ingreso Real de los Trabajadores 1970-1984**

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Remuneraciones <sup>1</sup>	148.261	155.739	144.221	149.450	149.845	146.554	140.401
- Dependientes	93.456	101.762	116.151	119.910	118.268	114.322	107.248
- Obreros <sup>2</sup>	44.038	48.622	30.241	32.584	33.463	33.145	32.303
- Empleados	49.418	53.140	85.910	87.326	84.805	81.177	74.945
- Independientes	54.805	53.977	28.070	29.540	31.577	32.232	33.153
Ingreso Promedio	35.850	36.657	37.714	39.659	40.647	40.346	39.505
Indice (1970=100)	100,00	102,25	105,20	110,62	113,38	112,54	110,20

	1.977	1.978	1.979	1.980	1.981	1.982	1.983	1.984
Remuneraciones <sup>1</sup>	131.067	119.027	112.529	118.919	117.851	117.270	99.570	92.800
- Dependientes	99.452	87.876	80.782	85.601	84.233	84.340	72.040	64.770
- Obreros <sup>2</sup>	31.133	28.308	26.974	28.721	27.457	26.830	22.480	19.170
- Empleados	68.319	59.568	53.808	56.880	56.776	57.510	49.560	45.600
- Independientes	31.615	31.151	31.747	33.318	33.618	32.930	27.530	28.030
Ingreso Promedio	37.384	34.681	33.452	36.336	36.185	35.850	30.250	28.950
Indice (1970=100)	104,28	96,74	93,31	101,36	100,93	100,00	84,38	80,75

(1) En Millones de Soles de 1970

(2) En soles.

Fuente: BCRP, Memoria 1972, p. 27; Memoria 1975, p. 44; Memoria 1978, p. 17; Memoria 1980, p. 15; Memoria 1982, p. 17; Memoria 1984, p. 23.

**Cuadro 5: Ingreso Real de los Trabajadores 1985-1990**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Remuneraciones <sup>1</sup>	84,91	99,71	111,04	83,2	47,01	38,68
- Dependientes	58,69	67,49	78,63	61,41	30,26	24,75
- Obreros	16,88	20,12	22,35	17,16	9,08	7,91
- Empleados	41,81	47,37	56,28	44,25	21,18	16,84
- Independientes	26,22	32,22	32,41	21,79	16,75	13,94
Ingreso Promedio	26,64	31,85	34,19	24,67	15,57	12,91
Indice (1985=100)	100,00	119,56	128,34	92,61	58,45	48,45

(1) En Intis de 1979

Fuente: BCRP, Memoria 1987, p. 24.

BCRP, Memoria 1989, p. 19.

BCRP, Memoria 1990, p. 23.

**Cuadro 6: Ingreso Nacional 1968-1990**

	Millones de Soles							Miles de Intis				
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Remuneraciones	74,946	82,464	93,456	108,692	125,810	149,605	181,254	226,542	306,750	412,339	580,295	927,954
- Obreros	35,634	39,297	44,038	51,933	60,712	74,101	91,982	116,505	159,219	218,926	314,159	511,451
- Empleados	39,312	43,167	49,418	56,759	65,098	75,504	89,272	110,037	147,531	193,413	266,136	416,503
Independientes	42,559	48,876	54,805	57,653	62,638	73,349	93,086	119,308	162,937	217,487	338,752	607,044
Renta Predial	8,164	8,759	9,006	9,915	10,880	12,315	14,801	17,498	21,163	27,512	38,517	67,020
Utilidad de Empresas	23,459	23,895	39,578	40,222	42,929	68,221	91,640	100,857	151,219	223,419	391,207	947,017
Intereses Netos	2,283	2,766	3,152	3,136	3,239	2,221	5,441	5,268	7,190	9,655	17,930	39,137
Total	151,411	166,760	199,997	219,618	245,496	305,711	386,222	469,473	649,259	890,412	1,366,701	2,588,172

	Millones de Intis										Mils. de Mills. De I/.
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Remuneraciones	1,774	3,944	6,660	12,373	23,139	57,789	124,851	256,488	1,359,995	30,734	1,866,635
- Obreros	930	2,058	3,414	6,241	11,496	27,777	61,991	129,394	691,044	15,992	1,089,746
- Empleados	844	1,886	3,246	6,132	11,643	30,012	62,860	127,094	668,951	14,742	776,889
Independientes	961	1,920	3,124	5,585	12,532	31,623	72,146	146,047	777,294	18,606	1,108,884
Renta Predial	106	167	280	642	1,378	4,250	6,342	10,119	83,041	2,036	130,240
Utilidad de Empresas	2,118	2,526	3,775	6,071	17,533	52,828	96,620	210,485	1,597,919	58,564	3,817,618
Intereses Netos	77	193	377	738	1,638	3,336	3,625	7,486	44,223	1,154	34,948
Total	5,036	8,750	14,216	25,409	56,220	149,826	303,584	630,625	3,862,472	111,094	6,958,325

Fuente: BCRP, Memoria 1990, p. 147.

BCRP, Memoria 1985, p. 199.

BCRP, Memoria 1983, p. 117.

BCRP, Memoria 1980, p. 132.

BCRP, Memoria 1972, p. 129.

BCRP, Memoria 1971, p. 110.

**Cuadro 7: Estructura de la Renta Nacional (En porcentajes)**

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Remuneraciones	49.50	49.45	46.73	49.49	51.25	48.94	46.93	48.25	47.25	46.31	42.46	35.85
- Obreros	23.53	23.57	22.02	23.65	24.73	24.24	23.82	24.82	24.52	24.59	22.99	19.76
- Empleados	25.96	25.89	24.71	25.84	26.52	24.70	23.11	23.44	22.72	21.72	19.47	16.09
Independientes	28.11	29.31	27.40	26.25	25.51	23.99	24.10	25.41	25.10	24.43	24.79	23.45
Renta Predial	5.39	5.25	4.50	4.51	4.43	4.03	3.83	3.73	3.26	3.09	2.82	2.59
Utilidad de Empresas	15.49	14.33	19.79	18.31	17.49	22.32	23.73	21.48	23.29	25.09	28.62	36.59
Intereses Netos	1.51	1.66	1.58	1.43	1.32	0.73	1.41	1.12	1.11	1.08	1.31	1.51
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Remuneraciones	35.23	45.07	46.85	48.70	41.16	38.57	41.13	40.67	35.21	27.66	26.83
- Obreros	18.47	23.52	24.02	24.56	20.45	18.54	20.42	20.52	17.89	14.40	15.66
- Empleados	16.76	21.55	22.83	24.13	20.71	20.03	20.71	20.15	17.32	13.27	11.16
Independientes	19.08	21.94	21.98	21.98	22.29	21.11	23.76	23.16	20.12	16.75	15.94
Renta Predial	2.10	1.91	1.97	2.53	2.45	2.84	2.09	1.60	2.15	1.83	1.87
Utilidad de Empresas	42.06	28.87	26.55	23.89	31.19	35.26	31.83	33.38	41.37	52.72	54.86
Intereses Netos	1.53	2.21	2.65	2.90	2.91	2.23	1.19	1.19	1.14	1.04	0.50
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Cuadro 6.

**CUADRO 8: INDICADORES ECONÓMICOS 1990-1995**

	PBI (Nuevos Soles de 1979)	Pobla ción (Miles)	PBI per cápita (Milésimos de Nuevos Soles de 1979)	Inflación <sup>c</sup> Anual Promedio (%)	PBI Tasa de Var. (%)	PBI per cápita Variación Promedio Anual (%)	Déficit Fiscal (% PBI)	Balanza en Cta. Cte. (Mills US \$)	Deuda Pública Externa (Mills US \$)	RIN (Mills US \$)
1990	3377	21569	156.5	7481.7	-3.7	-5.5	-7.5	-1383	18934	682
1991	3475	21966	158.2	409.5	2.9	1.1	-2.3	-1509	21040	1933
1992	3414	22354	152.7	73.5	-1.8	-3.5	-3.3	-2101	21513	2425
1993	3633	22740	159.7	48.6	6.4	4.6	-2.7	-2302	22170	2910
1994	4108	23130	177.6	23.7	13.1	11.2	-2.4	-2648	23980	6025
1995	4410	25532	187.4	11.1	7.4	5.5	-2.9	-4306	25652	6693

Fuente: BCRP, Memoria 1997, pp. 145, 160, 164, 186, 200

**Cuadro 9: Promedio de Sueldos y Salarios del Sector Privado  
(Nuevos Soles de 1994)**

	Sueldos 1/			Salarios		
	Nominales	Reales	Índice	Nominales	Reales	Índice
1992						
Febrero	508	1,124	73	10	21	97
Abril	545	1,088	70	10	20	92
Junio	579	1,078	70	10	19	86
Agosto	612	1,072	69	10	18	83
Octubre	682	1,123	73	11	18	82
Diciembre	726	1,111	72	12	18	82
1993						
Febrero	877	1,244	80	14	19	88
Abril	914	1,192	77	14	18	82
Junio	960	1,193	77	15	18	84
Agosto	1,084	1,279	83	16	18	84
Octubre	1,187	1,357	88	16	18	81
Diciembre	1,300	1,427	92	18	20	92
1994						
Febrero	1,407	1,489	96	20	21	98
Abril	1,513	1,541	100	21	21	98
Junio	1,557	1,557	101	22	22	100
Agosto	1,563	1,526	99	23	22	101
Octubre	1,592	1,542	100	22	21	97
Diciembre	1,685	1,603	104	24	22	103
1995						
Febrero	1,597	1,497	97	21	20	91
Abril	1,618	1,481	96	21	19	88
Junio	1,620	1,459	94	22	20	90
Agosto	1,676	1,485	96	22	20	90
Octubre	1,678	1,474	95	22	19	88
Diciembre	1,674	1,445	93	22	19	87

1. Para el caso de los Sueldos, la serie promedia los sueldos de empleados y ejecutivos.

Fuente: Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela, Perú '96 en números. Lima octubre de 1996, p. 503.

**Cuadro 10: Remuneracion Promedio Mensual del Sector Público y Privado  
(Nuevos Soles de 1994)**

	Sector Privado						Gobierno General 2/	
	R.M.L.		Sueldo 1/		Salario (Diario)		Sueldo	
	Nominal	Real	Nominal	Real	Nominal	Real	Nominal	Real
1990	11	174	57	924	1	17	14	227
1991	38	121	345	1,101	7	21	67	215
1992	69	127	609	1,119	10	19	136	251
1993	72	89	1,037	1,283	15	19	258	320
1994	117	117	1,553	1,553	22	22	445	445
1995	132	119	1,643	1,479	22	19	583	525

1/ Para el caso de los Sueldos, la serie promedia los sueldos de empleados y ejecutivos.

2/ Gobierno General comprende: Gobierno Central, Instituciones Públicas Descentralizadas, Gobiernos Locales y Beneficencia Pública. No incluye Fuerzas Armadas ni policiales; gratificaciones ni pago en especie.

Fuente: Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela, Perú '96 en números, Lima octubre de 1996, p. 503.

**Cuadro 11: Índice de Sueldos (Mes) y Salarios (Día) Brutos Reales con y Sin Negociación Colectiva  
De Lima Metropolitana (S/. de 1994)**

	Total Trabajadores				Trabajadores con negociación colectiva				Trabajadores sin negociación colectiva			
	Ejecutivos	Empleados	Obreros	Eje+Emp.	Ejecutivos	Empleados	Obreros	Eje+Emp.	Ejecutivos	Empleados	Obreros	Eje+Emp.
1991: Febrero	57	63	89	63	51	55	87	54	58	67	68	68
Abril	58	64	85	63	59	63	86	62	59	64	86	64
Junio	69	69	89	69	60	63	85	62	71	70	80	72
Agosto	65	70	84	68	59	63	81	61	63	70	76	70
Octubre	68	72	91	71	65	69	92	67	63	66	74	79
Diciembre	68	73	94	72	67	69	94	67	62	67	73	67
1992: Febrero	66	74	97	73	61	70	94	69	64	75	80	69
Abril	65	71	92	70	60	66	87	65	63	68	81	69
Junio	64	71	86	70	58	67	83	65	64	67	71	68
Agosto	65	70	83	69	57	66	79	64	65	68	73	68
Octubre	69	73	82	73	64	71	78	69	67	67	81	69
Diciembre	67	73	82	72	68	72	77	71	64	67	88	68
1993: Febrero	79	81	88	81	88	85	83	84	71	72	91	73
Abril	80	77	82	77	82	81	75	79	82	73	91	75
Junio	78	78	84	77	86	84	80	82	77	72	90	73
Agosto	84	84	84	83	86	87	83	84	85	79	85	80
Octubre	86	89	81	88	91	93	80	89	86	83	82	84
Diciembre	91	93	92	92	93	91	93	89	93	94	88	94
1994: Febrero	92	97	98	96	97	97	94	95	91	97	98	97
Abril	97	101	98	100	97	99	95	98	96	101	105	100
Junio	102	101	100	101	101	98	101	99	99	102	101	101
Agosto	100	98	101	99	105	106	107	106	97	93	96	94
Octubre	101	99	97	100	95	104	99	104	103	96	95	97
Diciembre	107	103	103	104	104	102	107	102	113	107	100	108
1995: Febrero	97	94	91	102	102	105	107	104	106	97	81	102
Abril	95	93	88	96	96	102	114	100	106	98	81	102
Junio	96	91	90	96	96	96	119	95	108	97	79	102
Agosto	97	93	90	97	97	106	135	102	110	98	80	103
Octubre	96	92	88	95	95	105	133	101	109	98	80	103
Diciembre	96	91	87	100	100	104	131	100	109	94	80	99

Fuente: Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela, Perú '96 en números. Lima octubre de 1996, p. 505.

**Cuadro 12: Índices de Sueldos Brutos Reales en Lima Metropolitana por Ramas de Actividad Económica (1994=100)**

	Total	Agricultura	Minería	Manufactura	El. gas y agua	Construcción	Com. por mayor	Com. por menor	Establec. Fin.	Transportes	Servicios
1991: Febrero	63	84	56	78	45	59	76	76	51	60	66
Abril	63	102	93	78	61	73	56	65	53	69	63
Junio	69	119	83	76	54	61	70	74	58	64	61
Agosto	68	129	76	74	49	60	68	73	62	61	61
Octubre	71	122	78	77	62	70	66	72	59	66	70
Diciembre	72	116	76	79	58	66	70	77	58	67	67
1992: Febrero	73	122	73	76	56	68	76	78	62	76	72
Abril	70	119	68	73	53	74	77	74	64	74	72
Junio	70	121	66	73	51	68	77	73	60	71	71
Agosto	69	105	70	71	48	80	72	77	63	73	72
Octubre	73	99	74	72	54	78	72	87	71	72	77
Diciembre	72	95	73	72	51	76	70	85	75	69	73
1993: Febrero	81	102	78	78	58	87	76	83	87	80	84
Abril	77	96	82	75	59	83	83	80	79	74	83
Junio	77	92	82	74	56	82	85	79	80	82	81
Agosto	83	95	105	81	59	102	96	91	81	80	87
Octubre	88	94	114	87	69	101	86	100	88	84	89
Diciembre	92	93	104	92	77	105	91	96	91	90	92
1994: Febrero	96	95	104	95	80	95	91	94	96	99	97
Abril	100	102	97	101	87	102	96	92	96	101	99
Junio	101	101	102	102	99	106	95	100	100	99	100
Agosto	99	99	116	100	109	109	98	102	99	99	96
Octubre	100	101	119	96	110	113	105	95	106	102	101
Diciembre	104	101	127	107	111	152	113	105	99	99	104
1995: Febrero	97	159	122	98	120	109	144	103	108	91	100
Abril	96	158	129	95	119	105	145	105	107	93	102
Junio	94	148	129	96	122	104	146	130	105	85	104
Agosto	96	169	131	99	121	103	149	128	109	97	102
Octubre	95	164	138	98	129	101	147	139	110	90	103
Diciembre	93	170	143	101	130	111	146	137	112	113	99

**Cuadro 13: Índices de Salarios Brutos Reales en Lima Metropolitana por Ramas de Actividad Económica (1994=100)**

	Total	Agricultura	Minería	Manufactura	El., gas y agua	Construcción	Com. por mayor	Com. por menor	Est. Fin.	Transportes	Servicios
1991: Febrero	89	64	78	92	44	61	78	105	80	93	66
Abril	85	70	98	83	53	51	97	105	83	83	72
Junio	89	75	87	91	60	82	87	122	67	79	79
Agosto	84	85	73	84	53	83	83	113	63	74	85
Octubre	91	84	108	91	64	83	89	129	71	73	89
Diciembre	96	84	98	98	60	75	90	175	72	75	91
1992: Febrero	97	86	88	97	59	90	88	139	79	95	94
Abril	92	75	77	92	55	82	86	133	83	107	99
Junio	86	66	72	86	54	79	94	125	79	83	88
Agosto	83	62	68	82	45	87	88	108	77	85	93
Octubre	82	66	64	81	52	84	87	115	83	89	93
Diciembre	82	68	68	81	57	80	89	114	88	79	98
1993: Febrero	88	69	73	87	63	92	94	114	96	93	98
Abril	82	68	66	80	57	80	87	116	93	91	97
Junio	84	70	73	84	54	80	86	106	90	92	90
Agosto	84	70	81	84	55	87	89	114	102	92	92
Octubre	81	73	79	80	60	92	89	129	93	99	88
Diciembre	92	81	84	92	74	88	103	117	91	102	102
1994: Febrero	98	80	88	98	79	93	103	106	94	101	109
Abril	98	91	84	98	89	93	101	88	96	105	110
Junio	100	99	93	100	106	92	102	95	92	103	114
Agosto	101	114	105	102	109	106	97	88	102	98	89
Octubre	97	114	109	96	105	106	97	100	101	99	91
Diciembre	103	112	120	105	109	94	98	111	103	92	93
1995: Febrero	91	137	81	94	99	106	124	144	94	79	73
Abril	88	181	83	92	101	105	134	155	90	80	68
Junio	90	145	86	97	93	104	137	154	97	79	69
Agosto	90	118	90	101	92	112	136	158	106	95	67
Octubre	88	151	89	98	91	107	133	158	112	92	67
Diciembre	87	147	88	95	95	101	153	153	100	83	71

Fuente: Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela, Perú '96 en números, Lima octubre de 1996, p. 509.

**Cuadro 14: Renta Nacional Disponible 1990-1995 (Miles de Millones de Intis)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Remuneración de los Asalariados	1,810,112	7,577,030	11,594,138	15,977,271	23,423,530	27,969,823
Excedente de Explotación	4,056,228	21,430,714	32,788,764	51,470,562	67,993,165	78,211,496
Impuestos Indirectos	529,487	2,542,126	4,624,696	6,549,416	10,243,678	15,036,096
Menos: Subsidios	36,946	42,642	9,794	0	0	0
Más: Renta Neta de Factores al Exterior	-202,893	-622,780	-1,212,886	-1,984,408	-2,251,409	-2,607,652
Ot. Transf. del Resto del Mundo	42,883	204,363	595,373	966,193	1,100,990	951,187
Renta Nacional Disponible	6,198,871	31,088,811	48,380,291	72,979,034	100,509,954	119,560,950

Fuente: Valdivia A., José C., Evaluación del Programa Neoliberal aplicado a la Economía Peruana en el periodo 1990-1996. Trabajo de Investigación UNAC, junio 1998.

**Cuadro 15: Índice de Precios Promedio Mensual al Consumidor en Lima Metropolitana 1986-1995  
(1994=100)**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	0.000129	0.000213	0.000484	0.011516	0.291871	20.5257	43.1482	68.4808	92.7756	105.5082
Febrero	0.000135	0.000225	0.000541	0.016413	0.380982	22.4596	45.1934	70.4897	94.4648	106.7071
Marzo	0.000142	0.000237	0.000663	0.023303	0.505361	24.1891	48.5575	73.4760	96.6606	108.1711
Abril	0.000147	0.000253	0.000782	0.034641	0.693850	25.6017	50.0982	76.7289	98.1539	109.2361
Mayo	0.000152	0.000268	0.000849	0.044552	0.921354	27.5574	51.8205	79.0559	98.8565	110.1479
Junio	0.000158	0.000280	0.000924	0.054820	1.313704	30.1092	53.6793	80.4923	99.9840	111.0387
Julio	0.000165	0.000301	0.001209	0.068292	2.144391	32.8363	55.5457	82.6972	100.8738	111.6720
Agosto	0.000172	0.000323	0.001471	0.085413	10.657278	35.2136	57.1157	84.7926	102.4201	112.8307
Septiembre	0.000178	0.000344	0.003150	0.108354	12.124823	37.1715	58.6120	86.1669	102.9477	113.2724
Octubre	0.000185	0.000366	0.004330	0.133552	13.290666	38.6405	60.7444	87.4664	103.2429	113.8491
Noviembre	0.000191	0.000392	0.005551	0.168058	14.078941	40.1707	62.8948	88.8694	104.5033	115.2643
Diciembre	0.000200	0.000429	0.007818	0.224779	17.419725	41.6730	65.3157	91.1021	105.1170	115.8685
<b>Promedio</b>	<b>0.000163</b>	<b>0.00030</b>	<b>0.002316</b>	<b>0.081141</b>	<b>6.15190</b>	<b>31.3457</b>	<b>54.3938</b>	<b>80.8182</b>	<b>100.000</b>	<b>111.1305</b>

Fuente: Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela, Perú '96 en números, Lima octubre de 1996, p. 517.

**Cuadro 16: Renta Nacional Disponible Real 1990-1995 (Miles de Millones de Intis)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Remuneración de los Asalariados	294,236	241,725	213,152	197,694	234,235	251,684
Excedente de Explotación	659,346	683,689	602,803	636,868	679,932	703,781
Impuestos Indirectos	86,069	81,100	85,022	81,039	102,437	135,301
Menos: Subsidios	6,006	1,360	180	0	0	0
Más: Renta Neta de Factores al Exterior	-32,981	-19,868	-22,298	-24,554	-22,514	-23,465
Ot. Transf. del Resto del Mundo	6,971	6,520	10,946	11,955	11,010	8,559
Renta Nacional Disponible	1,007,635	991,805	889,445	903,002	1,005,100	1,075,861

Fuente: A partir de los cuadros 14 y 15.

**Cuadro 17: Estructura de la Renta Nacional Disponible Real 1990-1995**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Remuneración de los Asalariados	0.2920067	0.2437221	0.2396459	0.2189296	0.2330469	0.2339378
Excedente de Explotación	0.6543495	0.6893385	0.6777298	0.7052788	0.6764819	0.6541559
Impuestos Indirectos	0.0854167	0.0817698	0.0955905	0.0897438	0.1019170	0.1257609
Menos: Subsidios	0.0059601	0.0013716	0.0002024	0.0000000	0.0000000	0.0000000
Más: Renta Neta de Factores al Exterior	-0.0327306	-0.0200323	-0.0250698	-0.0271915	-0.0223999	-0.0218102
Ot. Transf. del Resto del Mundo	0.0069179	0.0065735	0.0123061	0.0132393	0.0109540	0.0079557
Renta Nacional Disponible	1.0000000	1.0000000	1.0000000	1.0000000	1.0000000	1.0000000

Fuente: A partir del cuadro 16.

**Cuadro 18: Población Económicamente Activa en Lima Metropolitana según nivel de empleo 1985-1990**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Desempleo	9.9	5.3	4.8	7.1	7.9	8.3	5.9	9.4	9.9	8.8	7.1
PEA ocupada	90.1	94.7	95.2	92.9	92.1	91.7	94.1	90.6	90.1	91.2	92.9
Empleo Adecuado	47.6	52.1	60.3	55.9	18.6	18.6	15.6	14.7	12.7	16.9	-
Subempleo	42.5	42.6	34.9	37.0	73.5	73.1	78.5	75.9	77.4	74.3	-
*Por Ingresos	-	38.6	30.8	-	72.9	71.9	77.8	75.4	76.8	73.6	-
*Agudo	-	11.3	7.3	-	31.5	32.7	42.3	33.6	37.7	32.2	-
*Medio	-	14.6	11	-	29.1	25.6	25.7	30.6	28.8	29.1	-
*Leve	-	12.7	12.5	-	12.3	13.6	9.8	11.2	10.3	12.3	-
*Por Horas	-	4	4.1	-	0.6	1.2	0.7	0.5	0.6	0.7	-

Fuente: Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela. Perú '96 en números, Lima octubre de 1996, p. 482.

**Cuadro 19: Remuneración Mínlma Legal Real a Nivel Nacional 1985-1990  
(Nuevos Soles Promedio Anual de 1994)**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Prom Anual
1990	195,3	204,7	200,6	201,8	206,7	194,1	186,5	150,1	206,2	188,1	177,6	143,5	187,94
1991	185,1	169,2	157,1	148,4	137,9	126,2	115,7	107,9	102,2	98,3	94,6	91,2	127,83
1992	88,1	159,3	148,3	143,7	138,9	134,1	129,6	126,1	122,8	118,5	114,5	110,2	127,85
1993	105,1	102,1	98,0	93,8	91,1	89,4	87,1	84,9	83,6	82,3	81,0	79,0	89,79
1994	77,6	76,2	74,5	134,5	133,5	132,0	130,9	128,9	128,2	127,9	126,3	125,6	116,34
1995	125,1	123,7	122,0	120,8	119,8	118,9	118,2	117,0	116,5	115,9	114,5	113,9	118,88

Fuente: Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela, Perú '96 en números, Lima octubre de 1996, p. 504.

## **ANEXOS**

## **ANEXO 1**

### **EL PLAN BRADY DEL PERU**

El 7 de marzo de 1997 se realizó el cierre del acuerdo de reestructuración de deudas entre la República del Perú y sus acreedores comerciales, también conocido como Plan Brady. Se reestructuró deudas por un total de US \$ 10 575 millones. Estas corresponden a atrasos con la banca comercial (88 por ciento), proveedores sin seguro (8 por ciento), países de Europa del Este (3 por ciento) y América Latina (1 por ciento). De dicho monto, US \$ 4 205 millones corresponden al principal y US \$ 6370 millones a los intereses, calculados sobre la base de las cláusulas de los contratos originales.

El acuerdo dio lugar a una nueva deuda por US \$ 4 873 millones. Asimismo, el Perú pagó en efectivo a los acreedores externos US \$ 1 295 millones. De este pago en efectivo, US \$ 950 millones corresponden a la recompra de la deuda bajo la modalidad de subasta holandesa, US \$ 225 millones a una cuota inicial por pago de intereses y US \$ 120 millones a pagos parciales de intereses realizados entre diciembre de 1995 y diciembre de 1996.

Parte de la reducción de la deuda proviene del ahorro derivado de tasas de interés inferiores a las del mercado. Este ahorro ha sido calculado en US \$ 948 millones en valor presente neto (VPN), por lo que se puede afirmar que el VPN de la nueva deuda asciende a US \$ 3 925 millones. En términos financieros podría calcularse, por el tanto, el descuento de la deuda en US \$ 5 355 millones o 50,6 por ciento. 1/

Este descuento tuvo un impacto positivo en los indicadores de endeudamiento externo, como es el caso de la deuda total sobre las exportaciones y deuda total sobre el PBI. En el primer caso, se pasó de un nivel de 462 % en 1996 a 338 por ciento en 1997. En el segundo, de un nivel de 55 por ciento en 1996 a 44 por ciento en 1997.

El costo inicial o el monto pagado al cierre del Plan Brady ascendió a US \$ 1372 millones. Dicho costo fue financiado con recursos propios por US \$ 582 millones y recursos externos por US \$ 790 millones, los que fueron, provistos por el Banco Mundial (US \$ 233 millones), el BID (US \$ 235 millones), el FMI (US \$ 222 millones) y el EXIMBANK de Japón (US \$ 100 millones).

1/ Con posterioridad al cierre, entre mayo y junio de 1997, el Gobierno del Perú canceló bonos con descuento por un valor nominal de US \$ 266 millones y bonos PDI por un valor nominal de US \$ 477 millones. Como resultado el saldo actual de bonos Brady es de US \$ 4 130 millones. De estos, US \$ 307 millones corresponden a bonos con descuento, US \$ 183 millones a bonos par, US \$ 1 715 millones a bonos FLIRB y US \$ 1 925 millones a bonos PDI.

Fuente: BCRP, Memoria 1997, pp. 73-74

## **ANEXO 2**

### **DEFINICIONES**

#### **POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA**

Comprende a todas las personas de 6 años y más que trabajaron en la semana de referencia (semana anterior a la entrevista), que estuvieron de vacaciones o licencia de un empleo o que no teniendo trabajo durante el periodo de referencia estuvieron buscando activamente un empleo. Sin embargo, en los datos recogidos en el Cuadro 18 sólo se ha incluido personas de 14 o más años.

#### **SUBEMPLEADO**

Persona que trabajando 35 horas o más a la semana recibe ingresos por debajo del salario mínimo legal vigente, incrementado por el índice de precios al consumidor a la fecha de la encuesta, o que trabajando menos de 35 hora a la semana y recibiendo ingresos por debajo del límite señalado quieren trabajar más horas.

#### **REMUNERACIÓN MÍNIMA LEGAL (RML)**

Es la remuneración mínima percibida por el trabajador de la actividad privada según Ley. Hasta el 20 de agosto de 1990 se denominó Ingreso Mínimo Legal (IML). A partir del 9 de febrero de 1992 la RML es sólo concepto remunerativo absorbiendo en su composición tanto al IML, como a la bonificación por movilidad y a la bonificación suplementaria adicional.

**CONSUMO FINAL PRIVADO**

Representa los gastos de consumo de los hogares en bienes nuevos, duraderos y no duraderos, y en servicios.

**CONSUMO FINAL DEL GOBIERNO**

Representa el valor de los bienes y servicios que produce la administración pública para su propio uso.

**FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL:**

Está constituido por los gastos de los productores en mercancías que no entran en el consumo intermedio del período.

**VARIACIÓN DE EXISTENCIAS**

Se refiere a los incrementos registrados en las existencias de materias primas, productos semielaborados y bienes terminados en los almacenes de las unidades productoras de un período determinado, como resultado de los desajustes entre la producción y el consumo corriente.

**FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO**

Comprende los gastos de las industrias en mercancías para incrementar sus activos fijos.

**OFERTA Y DEMANDA GLOBAL**

Siendo:  $PBI = C_p + C_g + FBK + X - M$

La Oferta Global (OG) es la suma del PBI y las Importaciones.

$$OG = PBI + M$$

La Demanda Global (DG) es la suma de los componentes de la demanda interna y la demanda externa.

$$DG = C_p + C_g + FBK + X$$

donde la Demanda Interna (DI) es:

$$DI = C_p + C_g + FBK$$

**REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS**

Incluye todos los pagos de sueldos y salarios realizados por los productores a sus empleados (en especie y en dinero), así como las contribuciones en favor de sus empleados a la seguridad

social y a las cajas privadas de pensiones, los seguros de riesgos, los seguros de vida y otros regímenes análogos.

### **CONSUMO DE CAPITAL FIJO**

Representa el costo que originan las empresas por el deterioro de los bienes de capital que sufren por su uso en el proceso de producción.

### **IMPUESTOS INDIRECTOS**

Son impuestos que gravan a los productores por la producción, venta, compra o utilización de bienes y servicios, que estos, a su vez, cargan a los gastos de producción.

### **EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN**

Es la diferencia entre el Valor Agregado y la suma de las Remuneraciones de los Empleados (R), el Consumo de Capital Fijo (D) y los Impuestos Indirectos Netos (II-Sb), durante un período.

$$Ex = VA - \{R + D + (II - Sb)\}$$

### **GOBIERNO GENERAL**

Gobierno General comprende: Gobierno Central, Instituciones Públicas Descentralizadas, Gobiernos Locales y Beneficencia Pública. No incluye Fuerzas Armadas ni policiales; gratificaciones ni pago en especie.

Fuente:

INEI, Perú: **Compendio Estadístico 1993-1994**, Lima, Julio de 1994, pp. 411, 415

Webb, Richard y Fernández Baca, Graciela, **Perú '93 en números**, Lima, octubre de 1996, pp. 482, 504