



Capítulo 2

CECILIA GARAVITO / ISMAEL MUÑOZ
(editores)

EMPLEO Y PROTECCIÓN SOCIAL



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Empleo y protección social

Cecilia Garavito e Ismael Muñoz (editores)

© Cecilia Garavito e Ismael Muñoz, 2012

De esta edición:

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2012

Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú

Teléfono: (51 1) 626-2650

Fax: (51 1) 626-2913

feditor@pucp.edu.pe

www.pucp.edu.pe/publicaciones

Diseño, diagramación, corrección de estilo
y cuidado de la edición: Fondo Editorial PUCP

Primera edición: octubre de 2012

Tiraje: 500 ejemplares

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2012-13212

ISBN: 978-612-4146-17-6

Registro del Proyecto Editorial: 31501361200809

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa
Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

EMPLEO Y MERCADO INTERNO EN EL MODELO NEOLIBERAL: UNA NUEVA HIPÓTESIS SOBRE EL SUBDESARROLLO

Félix Jiménez¹

Las políticas neoliberales que aplicaron los gobiernos de las tres últimas décadas deprimieron los sueldos y salarios reales e introdujeron una manera de crecer que no crea empleo ni ingresos decentes, y que excluye a la inmensa mayoría de la población de la sierra y la selva en el esfuerzo productivo del país². Sacrificaron el bienestar de la población porque privilegiaron el papel del capital extranjero y, por esta vía, acentuaron el carácter primario exportador de la economía. Sus defensores argumentan que en un mundo globalizado como el actual, todo capital rechazado en un país se va a otro. Dicen, además, que en este mundo (con volatilidad de las inversiones y de las exportaciones) no es posible pensar en una estabilidad laboral «absoluta». Se promovió así la carrera desregulatoria —la carrera hacia el fondo (*Race to the Bottom*)— que practicaron todos los gobiernos de las tres últimas décadas para retener al capital extranjero y a su tecnología. Al respecto, Palley refiriéndose a la aplicación de las políticas neoliberales a escala mundial, dice:

¹ El autor agradece la paciente asistencia de Georgina Morón en el procesamiento de la información y en las estimaciones de los modelos utilizados en este artículo.

² El pensamiento teórico y político neoliberal surge después de la segunda guerra mundial contra el Estado del Bienestar, especialmente en Estados Unidos y Europa. Propugna la reducción del Estado al mínimo y la desregulación del mercado. Se implementa en Gran Bretaña en 1979 con Margaret Thatcher y en 1980 en Estados Unidos de Norteamérica con Ronald Reagan, con el propósito de salir de la crisis del modelo económico de posguerra que estalla en 1973. En América Latina estas políticas se aplican primero en Chile, Bolivia y México, después se generalizan con el llamado Consenso de Washington de 1989 que propugna la llamada disciplina macroeconómica, la economía de libre mercado y la apertura al mundo (Davidson, 2003). Las políticas de este Consenso incluyen: 1) la liberalizaron los mercados financieros y el fomento de la libre movilidad internacional de capitales; 2) la liberalización del comercio exterior y el fomento de una estrategia de crecimiento liderado por las exportaciones (renuncia al crecimiento enraizado en la expansión de los mercados internos); 3) privatización de las empresas públicas y eliminación de las intervenciones del Estado en la economía; y, 4) por último, flexibilización del mercado de trabajo eliminando la estabilidad laboral y la protección social a los trabajadores.

«El mundo de hoy está afectado por la competencia destructiva entre países que conduce a realizar sobornos, a efectuar gastos de propaganda excesivos, a otorgar beneficios tributarios para atraer inversiones extranjeras y una carrera global hacia el fondo que lleva a los países a dismantelar los estándares laborales para atraer inversiones» (Palley, 2004, p. 9).

La inversión es fundamental para el crecimiento: las tasas de crecimiento del PBI están estrechamente correlacionadas con las tasas de variación de la inversión. Pero la inversión privada de los últimos tiempos ya no expande la producción de aquellas actividades que generan más empleo e ingresos: el índice de empleo de la manufactura ya no sigue al comportamiento del PBI, justamente desde los años en que empiezan a aplicarse las políticas neoliberales. Esta manera de crecer ha hecho, además, que la inversión de estos tiempos sea básicamente de construcción más que de maquinaria y equipo para la agricultura y la manufactura (Jiménez, 2010).

El crecimiento económico de los últimos años no es fruto, entonces, del progreso tecnológico y del desarrollo industrial, sino de un modelo pro exportador basado en salarios reales estancados que no siguen el crecimiento de la productividad. Este estilo de crecimiento no permite que los trabajadores y las poblaciones rurales y nativas mejoren su calidad de vida. El modelo de crecimiento ha convertido a nuestra economía en una pieza del modo de producción global, subordinando los intereses nacionales y descuidando el desarrollo de los mercados internos. Es un modelo que no puede autosostenerse en el tiempo sin recurrir a factores externos; no impulsa la inversión privada local o nacional, no genera cambio técnico endógeno y tampoco estimula el desarrollo de la competitividad internacional sobre la base de la productividad y de salarios reales crecientes. Se deprimieron los ingresos de los trabajadores, se desregularon los mercados, en especial el mercado de trabajo, se debilitaron las organizaciones sindicales, se aplastó a la clase media, se empobreció la calidad de la educación y aumentó la desigualdad. Adam Smith, en su *Teoría de los sentimientos morales*, publicado en 1759, decía que la «disposición de admirar y a casi reverenciar al rico y al poderoso, y a despreciar o por lo menos, a no prestar atención a las personas pobres y de condición media es, al mismo tiempo, la gran y más importante causa universal de la corrupción de nuestros sentimientos morales» (Parte I, Capítulo III, 3.1).

El objetivo de este artículo es reformular la hipótesis del subdesarrollo de Kalecki (1960), Rao (1952) y otros, para quienes la escasez de bienes de capital y la existencia de un sector agrícola atrasado, con una oferta inelástica de producción y que concentra un porcentaje importante de la PEA ocupada de bajísima productividad y calificación, limitan el crecimiento y modernización de la economía. La existencia de

subempleo y la escasez de oportunidades de empleo no se originan en la insuficiencia de demanda efectiva, como se supone que ocurre en los países desarrollados, sino en la insuficiencia de oferta efectiva, a decir de estos autores. Así, todo impulso de la demanda, mediante por ejemplo la política fiscal, se traduce en inflación más que en un aumento de empleos e ingresos que usualmente acompañan al crecimiento en los países desarrollados.

Las características del crecimiento de la economía peruana de las últimas décadas, que pasaremos revista a lo largo de este artículo, permiten reformular la citada hipótesis del subdesarrollo. La carencia de un sector productor de bienes de capital y la existencia de un sector agrícola atrasado, siguen siendo las características del subdesarrollo peruano. Pero el grueso de la PEA ocupada no calificada y de baja productividad ya no se concentra en el sector agrícola, sino en el sector terciario de comercio y servicios, y en la construcción. La economía crece con salarios reales estancados, no requiere de aumentos sostenidos en el número de mano de obra calificada, y las presiones inflacionarias que genera un incremento de la demanda se neutralizan con importaciones. El límite al crecimiento no se encuentra entonces en la insuficiencia de oferta efectiva sino en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y ESTILO DE CRECIMIENTO

Siguiendo a Kalecki (1960) podemos decir que el escaso desarrollo industrial del país da lugar a una fuerte dependencia de bienes de inversión importados que reproducen una estructura productiva funcional al modelo de crecimiento primario exportador dependiente de los mercados externos. En la economía peruana actual, persiste lo que nosotros denominamos un problema de orientación de la asignación de las inversiones, que coexiste con mercados internos reducidos y poco dinámicos.

En este tipo de economía la creación masiva de empleos es fundamentalmente de la variedad de «picos y palas» (Kalecki, 1960), es decir, que demanda muy poco equipamiento de capital por trabajador y que no requiere de altos niveles de educación y calificación. Este es el caso —según Kalecki— de la edificación y la construcción y de algunas actividades industriales y de servicios. En términos de composición del producto y del empleo, esto significa la concentración del empleo en las actividades de baja productividad, que son precisamente el comercio y los servicios. Este estilo de crecimiento descuida por lo tanto a la industria y a la agricultura, y a los mercados internos, mientras privilegia su vinculación a la economía internacional con la exportación de materias y de productos con bajo procesamiento tecnológico.

Desde los años noventa cambia la estructura de las exportaciones tradicionales. El 77%, en promedio, del total de las exportaciones del período 2006-2011 son de productos tradicionales, pero al interior de estos productos los mineros ganan participación; no llegaban al 50% del total de las exportaciones, pero después de 2002-2003 —coincidiendo con el aumento espectacular de sus precios en el mercado internacional— aumentan su participación hasta un promedio de 60% en los últimos seis años (véase el cuadro 1).

Cuadro 1. Estructura porcentual de las exportaciones (%)

Productos	1980	1987	1990	1995	1996	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Pesqueros	4,9	8,2	10,5	14,3	15,5	8,6	7,5	5,6	5,2	5,8	6,2	5,3	4,5
Agrícolas	5,8	6,7	5,3	6,3	5,1	2,5	1,9	2,4	1,6	2,2	2,4	2,7	3,6
Mineros	46,9	46,9	45,1	47,6	45,2	55,6	56,4	61,8	62,1	58,4	60,8	61,1	59,1
Petróleo y gas natural	19,6	10,1	7,9	4,3	6,0	5,0	8,8	7,6	8,2	8,6	7,1	8,7	10,2
TRADICIONALES	77,2	71,9	68,8	72,5	71,8	71,7	74,6	77,4	77,1	75,0	76,5	77,8	77,4
NO TRADICIONALES	21,4	26,8	30,1	26,3	27,0	27,2	24,6	22,2	22,5	24,4	22,9	21,5	21,9
OTROS	1,4	1,3	1,1	1,2	1,2	1,1	0,8	0,4	0,4	0,6	0,6	0,7	0,7
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: BCRP. *Nota Semanal*, cuadro 88.

También cambia la estructura de la producción. La participación del sector primario (agropecuario, pesca, minería e hidrocarburos) en la generación del producto aumenta de un promedio de 13,4% en los años 1991-2000 a 14,4% en los años 2001-2011, situándose notoriamente por encima del promedio registrado en el período 1961-1990. Este cambio se debió al incremento notable del peso de la minería en el total de la producción primaria: pasó de 24,8% en los años 1961-1970 a 40,8% en los años 2001-2011. Los sectores agropecuario y pesca prácticamente no modifican su participación (de 8,5%) en la generación del PBI, aunque este porcentaje es mucho menor a los registrados en los años 1950 a 1970 (Véase el cuadro 2).

Pero hubo otro cambio importante: la manufactura no primaria, que pertenece al sector secundario, perdió peso en el total de la producción. Redujo su participación a 12% en los años 1991-2011 después de haber llegado a representar entre 14% y 15% en los años 1950-1980. El sector manufacturero en su conjunto también reduce su participación, como puede verse en el cuadro 2. Hay que señalar, además,

que todos estos cambios fueron acompañados por un sector terciario (comercio y servicios) dominante que entre los años 1991-2011, «generó», en promedio, el 64,4% del PBI.

Podemos concluir, entonces, que la economía peruana de las dos últimas décadas es más primaria y terciarizada, y menos manufacturera. Los sectores minería, comercio, servicios y la construcción, explican el 76,4% del PBI generado en la última década. Pero al igual que la economía de la década de 1930 —como lo mostraremos más adelante—, sigue siendo de baja productividad y con un alto porcentaje de trabajadores con bajos niveles de educación y calificación, de ingresos y de productividad.

Cuadro 2. Estructura sectorial del PBI (%)

Período	Agropecuario y pesca	Minería e hidrocarburos	Manufactura	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Servicios ^{1/}
1950-1960	12,1	2,8	14,8	4,4	17,0	49,0
1961-1970	9,8	3,2	17,1	3,4	18,3	48,2
1971-1980	7,4	3,3	17,7	3,6	19,9	48,2
1981-1990	7,3	4,3	15,9	3,7	19,0	49,7
1991-2000	8,5	4,8	15,3	5,3	18,6	47,5
2001-2011	8,5	5,9	15,1	5,6	18,4	46,5

1/ Incluye electricidad y agua, transporte, otros servicios, e impuestos y derechos de importación.

Fuente: BCRP.

Ferrero (1943) señala que en los años previos a la segunda guerra mundial la economía peruana era agrícola y de baja productividad. Después de cerca de setenta años la economía dejó de ser agrícola y pasó a ser dominada por la minería, el comercio, los servicios y la construcción, pero continuó siendo de baja productividad. Según este autor, en la década de 1930, el sector agrícola (que incluye ganadería, silvicultura, caza y pesca) contribuía con el 36,4% del producto y empleaba al 62,5% de la PEA ocupada. Le seguían en importancia la industria y el sector terciario (comercio y servicios): generaban el 11% y el 33,3% del producto, y empleaban al 15,4% y al 18,5% de la PEA ocupada, respectivamente. La minería explicaba el 19,3% del producto, pero empleaba solo al 1,8% de la PEA ocupada. Esta economía era poco moderna porque gran parte de la ocupación y de la producción provenía de lo que Matos (2012) llama el «Otro Perú»: «agrario y rural, pobre y precario».

Cuadro 3. Estructura sectorial de la PEA ocupada (%)

Período	Agropecuario y pesca	Minería ^{1/}	Manufactura	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Servicios ^{2/}
1950-1960	55,5	2,3	9,3	3,0	10,5	19,5
1961-1970	49,7	1,8	11,2	3,9	12,5	21,0
1971-1980	42,4	1,4	12,3	4,7	13,8	25,4
1981-1990	35,1	1,1	11,7	4,1	17,1	30,8
1991-2000	29,2	0,8	11,8	4,2	23,6	30,4
2001-2010	30,7	0,9	10,4	4,2	23,3	30,5

Nota: las serie de restaurantes y hoteles del período 1950-1969 es una serie estimada.

1/ Incluye hidrocarburos.

2/ Electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a empresas; servicios comunitarios, sociales y recreativos; mantenimiento y reparación de vehículos automotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos; actividades de fotografía; lavado y limpieza de prendas de vestir, peluquería y pompas fúnebres. Incluye impuestos y derechos de importación.

Fuente: Compendio Estadístico INEI 1990-1991, 2011. Convenio INEI-MTPS 1998-2000.

Elaboración propia.

Después de siete décadas, la economía peruana actual es estructuralmente diferente; está dominada por el sector terciario (comercio y servicios), que genera el 65,4% del producto y da empleo al 53,9% de la PEA ocupada. Le siguen en importancia la industria (incluye procesadoras de recursos primarios) y la agricultura (incluye ganadería, silvicultura, caza y pesca): generan el 15,1% (3,1% le corresponde a las procesadoras de recursos primarios) y el 8,5% del producto, y emplean al 10,4% y al 30,7% de la PEA ocupada, respectivamente (véase el cuadro 3).

La minería explica el 5,9% del producto, pero emplea solo el 0,9% de la PEA ocupada. En resumen, el 73,4% de la producción y el 84,5% del empleo corresponden al sector terciario (comercio y servicios) y a la agricultura. Así, en setenta años hemos pasado, sin industrializarnos adecuadamente, a una economía básicamente terciarizada, poco moderna y de baja productividad (como mostraremos más adelante). Hay una relación entre la terciarización económica y el «Otro Perú», constituido por la población serrana y amazónica, pobre y discriminada por el «Perú Oficial», que es básicamente costeño. El «Otro Perú» migra a las principales ciudades costeñas «para abatir su precariedad y pobreza» y se ubica principalmente en las actividades terciarias y la construcción. La economía peruana ha seguido el proceso de generación de empleo de la variedad de «picos y palas» señalado

por Kalecki, pero ya no presenta la estructura productiva que fundamentaba su hipótesis del subdesarrollo³.

En este proceso de setenta años el descuido de la agricultura, sobre todo de la agricultura del interior del país, ha producido un cuello de botella consistente con el estancamiento de los sueldos y salarios reales, y el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo, de insumos y de bienes de capital (ver más adelante). De acuerdo con la hipótesis de Kalecki, «un aumento de la inflación en los precios de la producción de alimentos es inevitable» cuando el aumento del empleo da lugar a la generación de ingresos adicionales y no hay un consecuente incremento de la producción agrícola. «El nivel de la producción agrícola —dice Kalecki— establece un límite a las posibilidades de empleo, incluso de la variedad de *picos y palas*». Sin embargo, en el actual estilo de crecimiento de la economía peruana este factor limitante no opera, debido a las «amplias» posibilidades de empleo que ofrece el sector terciario y a las crecientes importaciones de bienes que hicieron posible la liberalización comercial.

El gran «receptor» del «Otro Perú» ha sido, entonces, el sector terciario (comercio y servicios), junto a una agricultura venida a menos desde hace tiempo pero que aún emplea a 30,7% de la PEA ocupada. Hay que señalar, sin embargo, que esta estructura se configura fundamentalmente durante las últimas dos décadas de neoliberalismo. Al atraso de la población agrícola, desde los años de la década de 1930, se sumó la precariedad y pobreza de gran parte de la población del sector terciario. En 1940 el 25% de los habitantes vivía en la costa; hoy es un poco más del 54%. No cambió la «considerable superioridad de la costa sobre la sierra y la selva» que destacaba Ferrero (1943) como una característica de la economía peruana de los años treinta. Tampoco cambió mucho nuestra posición relativa en el mundo: el producto per cápita de 1940 era equivalente, según Ferrero (1943), al 8,7% del producto per cápita de los Estados Unidos de Norteamérica; después de setenta años este porcentaje subió a solo 11,2%.

Así, las condiciones precarias del «Otro Perú» se reproducen con el actual estilo de crecimiento que privilegia la minería y la inversión extranjera, descuida a la industria y a la agricultura, y no crea empleos ni ingresos decentes. El «Otro Perú»

³ En el informe del Banco Mundial, (BM, 2010), titulado *El mercado laboral peruano durante el auge y caída*, se sostiene que la baja productividad del trabajo y el lento crecimiento del salario real están asociados a una difundida informalidad en el mercado de trabajo. Aproximadamente tres cuartas partes de la PEA ocupada es informal, es decir, trabaja como asalariados fuera de planilla o en empresas no registradas jurídicamente o son trabajadores por cuenta propia. En el conjunto de los informales predomina la baja calificación, la baja productividad y los bajos ingresos. Los autores de este informe no vinculan explícitamente el fenómeno de la informalidad a la estructura productiva de la economía ni al patrón de crecimiento de las últimas décadas. Pero, dicen que «la elevada informalidad es un reto estructural, al cual no se puede hacer frente únicamente a través del crecimiento económico» (p. XV).

creó un mercado para la economía del «Perú Oficial», pero es un mercado interno anémico incapaz de impulsar por sí mismo la diversificación productiva. El 73,5% de la PEA ocupada, que en 2010 ascendía a 15 089 000 personas, trabaja en empresas de «1 a 10 trabajadores». En las empresas de este tipo, ubicadas en el ámbito urbano, el ingreso promedio mensual de los trabajadores es de 797,4 soles y el ingreso promedio a nivel nacional es de 705,6 soles. Tómese en cuenta además que las empresas de «1 a 10 trabajadores» se ubican principalmente en la agricultura y el sector terciario de comercio y servicios.

ESTANCAMIENTO DE LOS SALARIOS REALES, PRECARIZACIÓN DEL EMPLEO Y DESCUIDO DEL MERCADO INTERNO

La opción por la integración a la economía global descuida el desarrollo de los mercados internos porque genera una distribución de los ingresos que perjudica a los trabajadores. No se dinamiza la economía interna porque se considera que se adquiere ventaja competitiva cuando se dispone de mano de obra con bajos salarios. La supuesta abolición de las rigideces del mercado laboral para disminuir el desempleo y el subempleo debilitó la economía interna afectando el bienestar de la amplia mayoría de la población con bajos ingresos.

Es verdad que aumentó el empleo de la variedad de «picos y palas», pero con una mayor desigualdad en la distribución de los ingresos y el estancamiento de los salarios reales. Esto le ha hecho perder liderazgo al crecimiento de la manufactura y de la agricultura. La ausencia de un sector creciente de trabajadores asalariados impide endogenizar el crecimiento económico por la vía de la creación de mercados internos. El empleo remunerado es una de las fuentes fundamentales de demanda que se requiere para hacer sostenible un crecimiento endógeno⁴.

El argumento está implícito en la *Teoría general* de Keynes (1936). Él dice que para impulsar el crecimiento existen dos vías: el impulso de la inversión y el impulso del consumo. Por tanto, acepta que una economía integrada debe tener, aparte de un sector productor de bienes de inversión, un sector de consumo importante para que las inversiones tengan efectos multiplicadores en el empleo y en los ingresos. Si el sector

⁴ «El crecimiento pro exportador, dice Palley (2002, p. 3) no conduce al desarrollo debido a sus escasos eslabonamientos con el resto de la economía, especialmente cuando está asociado a exportaciones primarias». Por su parte, el desarrollo endógeno requiere, según Palley (2002, p. 4), «salarios crecientes y una mejor distribución del ingreso. Juntos generan un círculo virtuoso de crecimiento donde un aumento de los salarios estimula el desarrollo del mercado doméstico y el desarrollo del mercado doméstico estimula el crecimiento de los salarios. Buenos estándares laborales y democracia son, ambos, la clave de este nuevo modelo».

de producción de bienes de consumo es débil o poco importante, la demanda que hace posible el crecimiento provendrá fundamentalmente de los mercados externos y no de los mercados internos. Este es el tipo de modelo que actualmente sigue el país: es frágil y vulnerable a los cambios adversos en la economía internacional (caída de precios de los minerales, alzas de las tasas de interés internacional y estancamiento de la economía internacional).

Cuadro 4. Elasticidad empleo-producto por sectores económicos

Período	Elasticidad promedio	Agropecuario y pesca	Minería	Manufactura	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Servicios ^{1/}
1956-1975	0,478	0,379	-0,065	0,665	0,685	0,578	0,770
1956-1987	0,616	0,475	0,024	0,764	0,527	0,814	0,814
1975-1987	0,959	0,412	0,063	0,523	0,347	0,967	0,967
1987-1997	0,432	0,480	-0,013	0,395	0,392	0,290	0,290
1987-2008	0,786	0,415	0,364	0,538	0,563	0,872	0,801
1987-2010	0,736	0,391	0,484	0,562	0,620	0,814	0,793

1/ Incluye electricidad y agua, transporte, otros servicios, e impuestos y derechos de importación.
Fuente: INEI-BCRP. Elaboración propia.

El cambio estructural tuvo consecuencias importantes en la generación de empleo y de ingresos. El 79,3% del PBI es producido por los sectores primario y terciario. Si le agregamos la construcción y la actividad «procesadora de recursos primarios», el porcentaje sube a 88,0%. La agricultura, comercio, servicios y la construcción concentran el 88,7% de la PEA ocupada. La manufactura no primaria, perteneciente al sector secundario, genera solo el 12,0% del PBI; esta pérdida de importancia de la manufactura debilitó su capacidad de generación y multiplicación de empleos e ingresos. La elasticidad empleo-producto⁵ de este sector disminuyó de 0,764 —que es la que se registra en el período de auge del proceso de industrialización por sustitución de importaciones—, a un promedio de cerca de 0,55. Antes, el 1% de

⁵ La elasticidad promedio se calculó con la fórmula: $\varepsilon = \frac{\sum_{i=1}^N n_i w_i}{\sum_{i=1}^N g_i z_i}$ donde n_i es la tasa de crecimiento

del empleo en el sector i ; w_i es la participación del empleo en el sector i sobre el empleo total; g_i es la tasa de crecimiento de la producción del sector i ; z_i es la participación de la producción del sector i en la producción total. La elasticidad empleo producto del sector i es igual a: $\varepsilon_i = \frac{n_i}{g_i}$

crecimiento del producto manufacturero aumentaba el empleo en aproximadamente 0,8% por año, en promedio, sin contar sus efectos indirectos (véase el cuadro 4), mientras que ahora ese 1% solo aumenta el empleo en 0,6%.

No hay cambios importantes en la elasticidad del sector agricultura. Pero precisamente los sectores comercio y servicios son los que aumentan su capacidad de generación de empleo, es decir, sus elasticidades empleo-producto; a estos se adiciona el sector construcción. Estos tres sectores, que producen bienes no transables, son los que más «oportunidades» de empleo generan.

En los sectores primario y terciario se encuentran el 31,6% y el 53,8% de la PEA ocupada, respectivamente; es decir, el 85,4% del empleo total. De otro lado, el 35,6% de la PEA ocupada es «pobre y pobre extremo», y el 87,5% de este grupo de peruanos se encuentra en los sectores primario (básicamente agricultura, ganadería y pesca) y terciario (comercio y servicios).

Como ya se ha mencionado, según información disponible para el año 2010, el 73,5% de la PEA ocupada total se encuentra en las microempresas (de «1 a 10 trabajadores») y el 84,6% de estas empresas se encuentran en los sectores comercio y servicios. Esto quiere decir que parte importante de la PEA ocupada en los sectores comercio y servicios está constituida por trabajadores de las microempresas. En efecto, utilizando información del documento *Estadísticas* publicado por la *Dirección General de MYPE y Cooperativas*, en setiembre de 2011, estimamos que el 78,2% de los ocupados en esos dos sectores está constituido por trabajadores de microempresas. Lo mismo ocurre con el empleo en el sector agricultura: cerca del 80% de la PEA ocupada se encuentra en «empresas de «1 a 10 trabajadores».

En el sector terciario de comercio y servicios, y también en la agricultura, predomina el empleo informal, es decir, el empleo sin derechos laborales, que incluye a asalariados fuera de planilla, a los que trabajan por cuenta propia o en empresas no registradas jurídicamente. Son trabajadores con bajos niveles de educación, de ingresos y de productividad. El 79,4% de la PEA ocupada total es informal. El 70,5% se ubica en el ámbito urbano y el 94,4% en el ámbito rural. Solo en Lima Metropolitana el empleo informal asciende a 65,8% y en el resto urbano el porcentaje es de 74,3% (Velazco, 2011). De acuerdo con Gamero *et al.* (2010), los trabajadores informales tienen un menor nivel educativo, menores ingresos y trabajan con mayor precariedad que los formales; situación que se transforma en precariedad personal y de sus respectivos hogares porque se encuentran menos dotados de recursos para proteger a sus familias y enfrentar sus necesidades de educación y salud⁶.

⁶ En relación a la precariedad del empleo asociado al desmantelamiento de los estándares laborales básicos propiciado por el neoliberalismo, es bueno citar al neoclásico John Bates Clark, autor de la teoría de la distribución del ingreso basada en la productividad marginal. Él escribió: «La disciplina

No hay duda entonces que el actual estilo de crecimiento es funcional a la exclusión social y a la desigualdad. El grueso de la PEA en situación de pobreza y con bajos ingresos se encuentra en la agricultura —relegada por todos los gobiernos— y en el sector terciario (comercio y servicios). Según el INEI (2012), «la mayoría de los pobres se encuentran realizando actividades relacionadas a la agricultura, pesca y minería (56,0%)»; y el 25,1% de los pobres trabajan en los sectores comercio y servicios. En suma, el 81,1% de los pobres se encuentran trabajando en los sectores primarios y terciarios.

En 1940, cuando la economía era principalmente agrícola, la población urbana representaba el 35,4% de la población total. La población rural era predominante (64,6%). «En la segunda mitad de la década de 1940, había más de cien grandes movimientos y alzamientos campesinos en costa y sierra contra el sistema de hacienda, demandando modernización económica y mejores relaciones sociales. Al fracasar este intento, fue valorada la otra alternativa de cambio: migrar a la costa, a Lima de preferencia, en busca de una vida promisoría» (Matos, 2012, p. 44). Este proceso, junto con los cambios económicos en la estructura productiva de la década de 1960⁷, dio lugar, a inicios de la década de 1970, al predominio de la población urbana, que llegó a representar el 59,5% del total en el año 1972. En 1981 la composición de la población ya era prácticamente la opuesta a la que se registró en el año 1940: 65,2% urbana y 34,8 rural. En el período 1976-1992, no obstante las crisis económicas recurrentes que se producen en estos años, el proceso de urbanización no se detiene, aunque se desacelera relativamente: en el año 2010 la población rural representa solo el 26% del total.

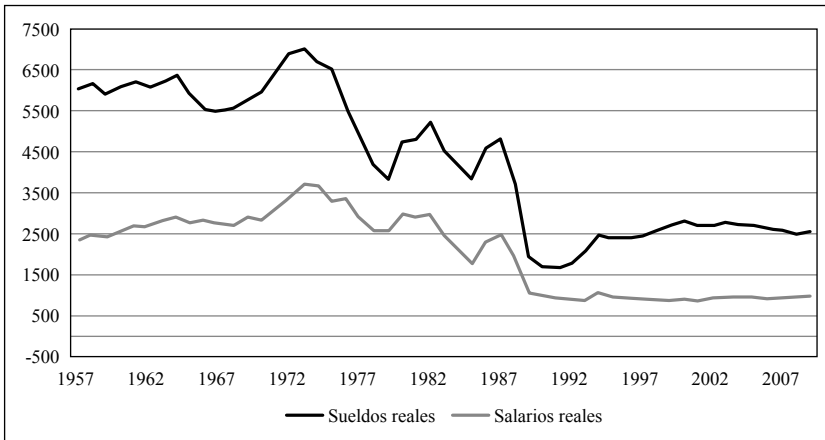
El proceso de cambio en la composición de la población que ocurre en los últimos setenta años se refleja ciertamente en la composición de la PEA ocupada. El 72,8% es urbana y el 27,2% es rural. Pero, como es lógico, cambia también la composición de la PEA ocupada sectorial. En 1940 el 62,5% de la PEA ocupada se encontraba en la agricultura y pesca, pero en 1972 este porcentaje baja a 45,4% y a 25,6% en 2010. Se pasó de una economía principalmente agrícola —que contribuía con el 36,4% del PBI—, a otra fundamentalmente de servicios —que ahora contribuye con el 46,5% del PBI. Si se agrega el sector comercio, el 65,3% del PBI de 2010 le corresponde al sector terciario de comercio y servicios.

del hambre descalifica al trabajador para hacer una negociación exitosa, y si el empleador está en total libertad de contratar a los hombres que, bajo tal presión, individualmente podrían ofrecerse a trabajar, él puede conseguirlo por muy poco» (Clark, 1913, p. 292).

⁷ Es importante recordar que la *ley de industrialización* se dio en el año 1959, dando inicio formal a un proceso deliberado de desarrollo de las actividades manufactureras.

La migración hacia las ciudades estaba motivada por la búsqueda de una «vida promisoría» que la economía agrícola y rural no ofrecía; pero las ciudades y la costa tampoco significaron mejoras sustanciales. La conformación de las barriadas como fruto de las migraciones, según Matos, «ponía en evidencia una original modalidad de integración nacional»: los migrantes provincianos transitan de la pobreza extrema rural hacia la pobreza urbana; y, junto con su incorporación al mercado, acceden a la ciudadanía (Matos, pp. 246-250). Su incorporación al mercado es concebida como la constitución de una «enorme masa poblacional» de consumidores y trabajadores, que incrementa el mercado interno, dando lugar al crecimiento «especialmente de las ramas de alimentos y bebidas, servicios y de construcción» (p. 247).

Gráfico 1. Sueldos y salarios reales en el sector privado, 1957-2009
(año base 2003)



Nota: información de empresas de 10 y más trabajadores de Lima Metropolitana.
Fuente: ADEC-ATC, INEI y MTPS. Elaboración propia.

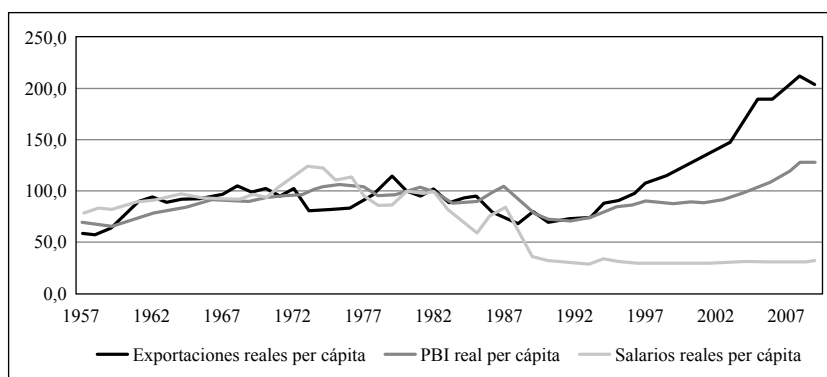
Es verdad que se amplió el mercado interno y que ello sin duda permitió amortiguar diez años de recesiones —1976-1978, 1982-1983 y 1988-1992— en tan solo un lapso de dieciséis años. Pero durante las décadas posteriores y hasta la actualidad, este mercado no solo perdió dinamismo sino también la oportunidad de integrarse a un proceso de modernización industrial y agrícola. Las políticas neoliberales que se aplicaron en las dos últimas décadas apostaron por las ganancias de competitividad de las exportaciones a costa de la capacidad adquisitiva de los ingresos de los trabajadores, de sus sueldos y salarios (véase el gráfico 1).

Durante el período de hiperinflación 1988-1990, la caída de los sueldos y salarios reales del sector privado fue espectacular. Ambos crecen durante el período

de industrialización sustitutiva de importaciones hasta alcanzar un pico en el año 1973, después muestran una tendencia decreciente que se frena definitivamente recién a partir del año 1993.

Durante el fujimorismo (1990-2000), el salario real promedio fue equivalente a solo el 37,2% del registrado en el año 1987. Este promedio fue prácticamente el mismo entre los años 2001 y 2009), lo que significa que el crecimiento económico de los últimos años no mejoró la capacidad adquisitiva de los trabajadores del sector privado. Se produjo una desconexión entre el comportamiento de los salarios reales, el PBI per cápita y las exportaciones reales per cápita (véase el gráfico 2).

Gráfico 2. Exportaciones, PBI y salarios
(variables reales per cápita, 1980=100)



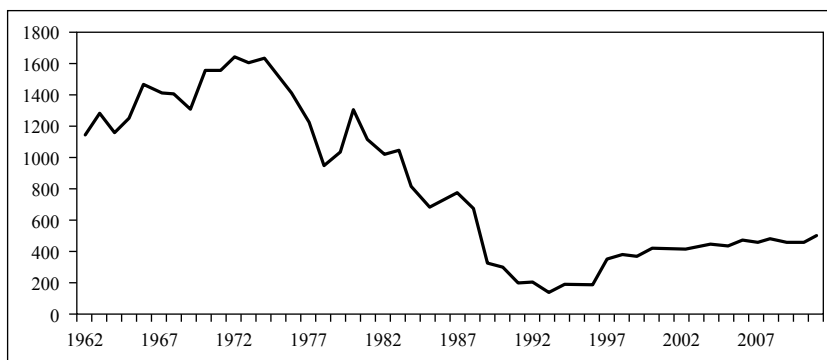
Fuente: ADEC-ATC, INEI, MTPS y BCRP. Elaboración propia.

El estancamiento de los salarios reales durante las dos últimas décadas contrasta con el crecimiento significativo del PBI y de las exportaciones reales per cápita. Durante los años 1993 a 2009, las exportaciones y el PBI crecen a las tasas promedio anuales de 6,5% y 3,5%, respectivamente. Los salarios crecen a la tasa insignificante de 0,4% promedio anual. Esta desconexión no se produce en el período previo de 1957 a 1980: los salarios, las exportaciones reales per cápita y el PBI per cápita crecen juntos, conservando la misma tendencia y sin distanciarse unos de otros. Si analizamos las fuentes del crecimiento económico de los últimos años por el lado de la demanda, es claro que este no fue impulsado por los sueldos y salarios. El estilo pro exportador del crecimiento se apoya en el estancamiento de los ingresos de los trabajadores. Es, por lo tanto, un estilo de crecimiento que descuida el desarrollo de los mercados internos.

Es importante recordar que la remuneración mínima, como instrumento de política de ingresos, se estableció en el año 1962, en pleno apogeo de la industrialización por sustitución de importaciones. Pero después, en consonancia con la desregulación

del mercado de trabajo, este papel de la remuneración mínima perdió importancia. Como se puede apreciar en el gráfico 3, su valor a precios constantes muestra una tendencia creciente hasta mediados de la década de 1970. Después muestra una tendencia a la caída que se prolonga hasta el año 1993. Con el desmantelamiento de los estándares laborales básicos y la llamada flexibilización del mercado de trabajo, la remuneración mínima no pudo recuperar el valor real que registró en el año 1987, año previo a la debacle económica provocada por el gobierno de García. Se mantuvo durante 1990-2000 en un promedio equivalente al 37,2% de su valor de 1987. Este porcentaje subió a 58,1% en el período 2001-2011⁸.

Gráfico 3. Remuneración mínima real, 1962-2011
(año base 2003)



Fuente: ADEC-ATC, INEI y MTPS. Elaboración propia.

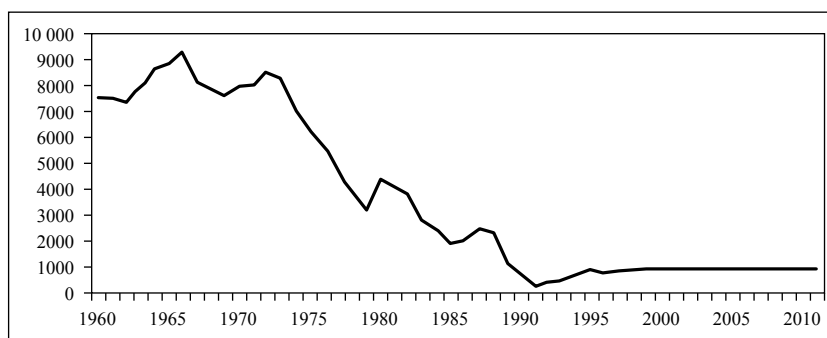
Pero no solo se contrae notoriamente el ingreso real de los trabajadores del sector privado en las dos últimas décadas, comparado con lo que ocurrió en los años de

⁸ En BM (2010) se dice que «los altos costes salariales no laborales y el salario mínimo obligatorio, en particular, promueven la informalidad de la mano de obra». Dice además que hay evidencias de que en Perú el salario mínimo y sus incrementos tienen efectos negativos sobre el empleo formal, sugiriendo por lo tanto no utilizarlo como instrumento de política de ingresos (p. XIX). Esta posición contrasta con la del otro Clark, es decir, con la de John Maurice Clark, para quien el salario mínimo se paga a sí mismo en el largo plazo mediante el aumento de la eficiencia de los trabajadores. Clark defendió la ley del salario mínimo sobre la base del siguiente argumento: «Una industria que no paga un salario digno, realmente está pasando parte de sus costos a otras industrias, dado que estas otras industrias terminarían pagando los gastos de subsistencia de los trabajadores mal pagados, si es que finalmente lo hacen. Y si no lo hacen, hay una pérdida de capacidad de trabajo que cae como una carga generalizada en la sociedad, a menudo afectando a las futuras generaciones» (Clark, 1929, pp. 451-452). Por eso, J. M. Clark sostenía que los costos sociales de la mano de obra son los gastos generales que la sociedad tendría que realizar para mantener su fuerza de trabajo intacta, y argumentó que esos costos deben ser asumidos directamente por las empresas en la forma de una garantía de salario mínimo. Este economista definía el salario mínimo como los costos básicos de una vida decente, determinado por la comunidad (p. 176).

crecimiento industrial 1960-1975, sino también el ingreso real de los trabajadores del sector público (véase el gráfico 4). El sueldo promedio real de estos trabajadores se recupera luego de la caída estrepitosa en el período de la hiperinflación, pero después, desde el año 1995, prácticamente se estanca. Sus valores promedio de los periodos 1995-2000 y 2001-2011 equivalen al 34,7% y al 36,9%, respectivamente, de su valor registrado en el año 1987.

La masa de trabajadores del sector público y privado, que se constituyó en parte importante del mercado interno durante los años de industrialización por sustitución de importaciones hasta su agotamiento a mediados de la década de 1970, perdió notoriamente su capacidad de compra. El estilo de crecimiento que se incubó durante las recurrentes crisis de 1976 a 1992 y que se impuso en la década de los años 1990, relegó el papel de los ingresos de los trabajadores como factor dinamizador de la demanda doméstica.

Gráfico 4. Remuneraciones reales en el sector público, 1960-2011
(año base 2003)



Fuente: ADEC-ATC, INEI y MTPS. Elaboración propia.

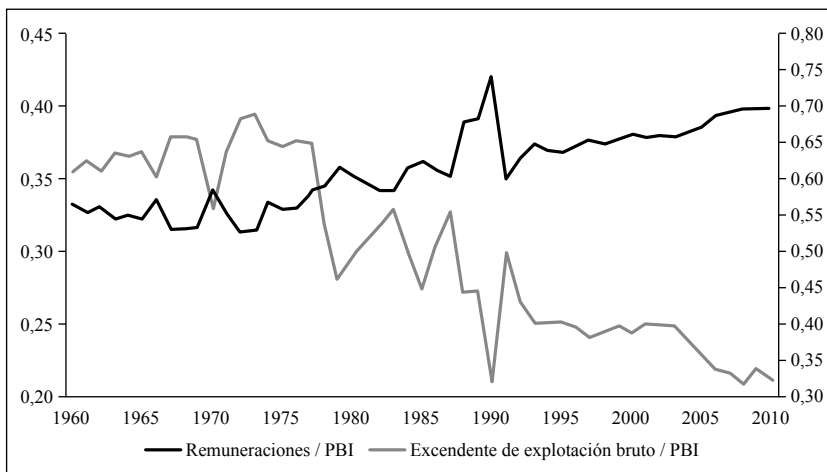
La estructura de la PEA, de acuerdo a información del INEI para el año 2010, refleja el estancamiento de los ingresos de los trabajadores en las dos últimas décadas. Recuerdese que el 58,0% de la PEA ocupada se encuentra en los sectores comercio, servicios y construcción, y el 30,7% se encuentra en el sector agricultura. La distribución de la PEA ocupada por tamaño de empresa revela el empobrecimiento relativo de parte importante de los trabajadores. El 72,0% de la PEA ocupada tiene ingresos de «0 a 999» soles y el 73,5% de esta PEA se encuentra en empresas de «1 a 10 trabajadores», donde el ingreso promedio mensual es de 797,4 soles en el ámbito urbano y de 465 soles en el ámbito rural. Nótese que el ingreso promedio mensual a nivel nacional asciende a solo 979,5 soles. Únicamente el 14,3% de la PEA ocupada tiene ingresos de «1500 a más» soles. Además, el 67,1% de la PEA ocupada urbana

corresponde al empleo generado por empresas de «1 a 10 trabajadores». De otro lado, el 52,6% de la PEA ocupada está subempleada y es precisamente en empresas de «1 a 10 trabajadores» donde predomina el subempleo. El 90,3% de los pobres estimados para el año 2010, se encuentran en este tipo de empresas. También es importante señalar que de la PEA ocupada en empresas de «1 a 10 trabajadores», el 63,4% se encuentra en el ámbito urbano y el resto (33,6%) en el rural.

A todo esto hay que agregarle el hecho de que las políticas neoliberales no han generado grandes modificaciones en la calificación de la PEA ocupada. De acuerdo a información del INEI, solo el 28,8% de la PEA ocupada tiene educación superior. Sin duda, este porcentaje se reduciría significativamente si consideramos el deterioro notable que ha sufrido la calidad de la formación superior, universitaria y no universitaria, en las últimas décadas. Los ingresos mensuales promedio de los que no tienen educación superior están por debajo de los 860 soles. Los que tienen educación primaria (24,8%) reciben solo 577 soles mensuales, en promedio.

Por otro lado, en la distribución de la PEA ocupada según estructura de mercado, destaca la participación de los independientes con 35,1% del total. Solo el 1,7% de los independientes es profesional, técnico o afín; el resto no tiene profesión ni formación técnica. Aquí se ubica sin duda el grueso de los subempleados, cuyos ingresos mensuales promedio son de 349 soles. Durante el período de alto crecimiento 2004-2010, este último grupo de independientes no varió prácticamente su participación en la distribución de la PEA ocupada: se mantuvo en un promedio de 33,4%.

Gráfico 5. Remuneraciones y excedente de explotación, 1960-2010 (porcentaje del PBI)



Fuente: INEI-Compendio estadístico. Elaboración propia.

De toda la información anterior se deduce que la desigualdad en la distribución de los ingresos parece haber empeorado en lugar de mejorar. El excedente de explotación aumenta desde 60% del PBI en 1991 hasta 69,8% en el año 2010. Si no se considera el consumo de capital fijo, el excedente de explotación neto aumenta de 52,7% a 63,1%. Por su parte las remuneraciones reducen su participación en el PBI de 30,1% a 21,2%. En el período 1960-1975, las remuneraciones representaban el 37,0% del PBI en promedio y, como puede verse en el gráfico 5, muestran una tendencia no decreciente. Algo parecido ocurre con el excedente de explotación, que en promedio representa el 55,1% del PBI. Por consiguiente, en el período 1960-1975 no hay deterioro de la posición relativa de las remuneraciones, lo que sí ocurre en el período 1990-2010. Mendoza *et al.* (2011) muestran que la desigualdad no ha disminuido en las dos últimas décadas y que el coeficiente Gini se ha mantenido en un promedio de 63,6%. Este nivel de coeficiente es similar al que estimaron Webb y Figueroa en 1975. El coeficiente «Gini de 2010 es exactamente igual al de 1980: 0,60» (Mendoza *et al.*, p. 101).

El «Otro Perú» del que nos habla Matos (2012) o la «Otra Modernidad» de la que nos hablaba Carlos Franco (1991), se truncó precisamente en las dos últimas décadas. Para Franco la migración que se inicia a mediados de los años 1940 constituía un proceso fundador de la «Otra modernidad», es decir, de la modernidad «democrática, nacional y popular» que él definía por oposición a la modernidad «democrática, liberal y privatista». Se trata, decía Franco, también de «modernidad», porque la migración rompe con «lo tradicional», para optar «por el riesgo, el futuro, lo desconocido, el cambio, el progreso». Ahora bien, lo que explica el entusiasmo por la otra modernidad es el «desarrollo de la ciudadanía mediante la conquista de derechos que se intensifica en el período sustitutivo de importaciones hasta la década de 1980» (Jiménez, 2010, p. 11). Y, precisamente en el período en que se logran las más altas conquistas ciudadanas —los derechos civiles y sociales que se adicionan a los políticos—, el proceso de modernización e industrialización sustitutiva se agota, iniciándose un período de crisis recurrentes (1976-1992) que dura dieciséis años y que allana el camino para la imposición del modelo neoliberal de crecimiento económico. Con la aplicación en los años de 1990 de las reformas y políticas del Consenso de Washington, quedan mediatizadas y hasta anuladas varias conquistas ciudadanas civiles y sociales: ya no fue posible el ejercicio pleno de los derechos conquistados. Como acabamos de ver, aumentó la desigualdad y disminuyó la participación de los salarios en el PBI y también desaparecieron las bases materiales para el ejercicio pleno de la ciudadanía. «Esta regresión empezó a convivir con el ejercicio mediatizado de la democracia» (Jiménez, 2011, p. 12).

DE LA ECONOMÍA AGRÍCOLA A LA ECONOMÍA DE SERVICIOS DE BAJA PRODUCTIVIDAD

Hace setenta años la economía peruana era predominantemente agrícola y de baja productividad. En este tipo de economía caracterizada además por la escasez de bienes de capital, el desempleo y el subempleo, según Kalecki, no provenían de una deficiencia de demanda efectiva (1960, p. 3). La mayor parte de la PEA ocupada se concentraba en el sector agrícola, atrasado y con una oferta de producción inelástica, con baja calificación y productividad. Era un sector con alto subempleo.

Rao (1952) sostenía una hipótesis similar. «Para empezar —decía, refiriéndose a la India—, tenemos aquí un país predominantemente agrícola, donde el equipamiento de bienes de capital es bajo y el nivel de conocimiento técnico aplicado a la producción muy inferior al que existe en los países occidentales. Por otra parte, el número de empleados o trabajadores asalariados es relativamente pequeño y la gran mayoría de los perceptores de ingresos están comprendidos en la categoría de autoempleados o en empresas familiares» (Rao, 1952, p. 208). «Las economías subdesarrolladas —continúa— se diferencian de las que no son por el grado de desempleo disfrazado que contienen». El término «desempleo disfrazado» se aplica a las personas que están empleadas en una empresa familiar, pero que en realidad se encuentran en una situación de desempleo encubierto porque en caso de que abandonen esa ocupación, el producto no se afectaría. Así «en una economía subdesarrollada y agraria con poco equipo de capital y un bajo nivel de conocimientos técnicos, el desempleo encubierto es una de sus características normales» (Rao, 1952, p. 213).

Las definiciones de la economía subdesarrollada realizadas por estos autores calzan con la economía peruana de los años 1930 y 1940 descrita por Ferrero (1943). Esta era predominante agrícola, con un inexistente sector productor de bienes de capital, con baja productividad y alto desempleo encubierto.

La experiencia industrialista de los años 1950, 1960 y 1970, que fue acompañada por un intenso proceso migratorio del campo a la ciudad, cambió drásticamente la estructura productiva de la economía peruana. La industria manufacturera pasó a liderar el crecimiento económico, con un mercado interno que se ampliaba y fortalecía con sueldos y salarios que no perdían capacidad de compra y que mejoraban su posición relativa en la distribución funcional del ingreso. Sin embargo, este proceso de industrialización no tuvo éxito en desarrollar un sólido sector productor de bienes de capital y menos en incorporar a la agricultura del interior del país al proceso de modernización. La industria encontró un límite a su liderazgo en el crecimiento en la cuenta corriente de la balanza de pagos, porque no logró superar la heterogeneidad

estructural de la economía ni pudo articularse con la agricultura y la minería, y porque no fue capaz de desarrollar mercados internos. La consecuencia fue un aumento significativo de la elasticidad-ingreso de las importaciones, la continuidad del predominio de los productos primarios en las exportaciones y, por lo tanto, la acentuación del desequilibrio estructural externo de la economía (Jiménez, 1982, pp. 109-130; Jiménez, 1984, pp. 201-238).

Los choques externos adversos (como la caída de los términos de intercambio y la elevación de la tasa de interés internacional), que ocurren precisamente cuando el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones da muestras de agotamiento, desencadenaron crisis fiscales, de deuda externa y de balanza de pagos. Estas crisis allanaron el camino para la aplicación de las políticas y reformas del Consenso de Washington en la década de los años 1990. Los defensores de este consenso (el FMI, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio) sostenían que la globalización era un imperativo de nuestro tiempo y que los países en desarrollo como el nuestro pueden solo beneficiarse con la liberalización del comercio y una mayor apertura (Bhaduri, 2008).

Las políticas aplicadas en las dos últimas décadas provocaron un nuevo cambio estructural en la economía peruana. La economía subdesarrollada actual está caracterizada por el predominio de los sectores terciarios (comercio y servicios) de baja productividad, por la existencia de desempleo disfrazado (alto subempleo e informalidad), por la poca importancia para el crecimiento de la capacidad de compra de los salarios, y por una agricultura de bajísima productividad que ha perdido peso en la generación del PBI. El desempleo y subempleo siguen siendo originados por la «escasez» de stock de capital con relación al trabajo, y por un desarrollo tecnológico que se concentra en reducidas actividades económicas que tienen poca capacidad de difusión, como es el caso de la minería y de los servicios (Jiménez, 2011). El alto crecimiento de la producción, junto a un bajo crecimiento en el empleo y los ingresos, son sus características actuales, pero también son los factores que ponen en duda su sostenibilidad.

El cambio estructural mencionado puede analizarse mediante la desagregación del crecimiento de la productividad media del trabajo en dos factores⁹: el primer factor captura la contribución ponderada del crecimiento de la productividad del trabajo en los seis sectores económicos considerados en este artículo; y el segundo factor captura el efecto de la reasignación del trabajo entre los sectores económicos (mientras unos

⁹ Este cambio estructural también se revela en el comportamiento de la productividad total de factores que se analiza en Jiménez (2011).

sectores aumentan su participación en el empleo, los otros lo reducen). El período de análisis es de 1950 a 2011. El modelo utilizado es el siguiente:

$$\frac{y_t - y_o}{y_o} = \sum_{i=1}^N \left[w_{it} m_{io} \left(\frac{y_{it} - y_{io}}{y_{io}} \right) + (w_{it} - w_{io}) m_{io} \right]$$

Donde:

- w_{io}, w_{it} : son las participaciones del sector i en la PEA ocupada total, en el año inicial (0) y en el año final (t).
- m_{io} : es la productividad del trabajo en el sector i en relación a la productividad total, en el año inicial (0).
- y_{io}, y_{it} : son las productividades del trabajo en el sector i , en el año inicial (0) y en el año final (t).
- y_o, y_t : son las productividades media del trabajo en la economía, en el año inicial (0) y en el año final (t).

La tasa de crecimiento de la productividad media es resultado de dos efectos:

- a) *Efecto crecimiento de la productividad del trabajo sectorial*: es la parte del crecimiento de la productividad media de la economía influida por el crecimiento ponderado de los sectores. El ponderador es: $w_{it} m_{io} = (w_{it}/w_{io}) z_{io}$. Este ponderador representa la participación de la producción del sector i (z_i) en la producción total si hubiera crecido con la misma tasa de crecimiento de la participación del empleo del sector i en el empleo total. El ponderador multiplica a la tasa de crecimiento de la productividad del sector i .
- b) *Efecto reasignación del empleo entre sectores*: es la parte del crecimiento de la productividad media de la economía, explicada por la reasignación del empleo entre los sectores. Esta reasignación ocurre manteniendo constante la tasa de participación de la productividad del sector i en la productividad media o total, del año (0), es decir: (m_{io}).

El crecimiento de la productividad media de la economía se estimó para dos períodos. El primero (1950-1975), que incorpora cerca de dos décadas de un estilo de crecimiento liderado por la industria manufacturera; y el segundo (1993-2010), que corresponde al estilo de crecimiento pro exportador neoliberal, liderado por los sectores primario (minero) y terciario (comercio y servicios). Los resultados de las estimaciones para cada uno de los períodos se encuentran en los cuadros 5 y 6.

Cuadro 5. Crecimiento acumulado de la productividad total (1950-1975)

Actividad económica	Efecto crecimiento	Efecto reasignación	Total
Agricultura	0,041	-0,038	0,003
Minería ^{1/}	0,033	-0,009	0,024
Manufactura	0,171	0,069	0,240
Construcción	0,022	0,025	0,048
Comercio & restaurantes	0,218	0,059	0,277
Servicios ^{2/}	0,347	0,163	0,509
Total	0,832	0,270	1,102

1/ Incluye hidrocarburos.

2/ Electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a empresas; servicios comunitarios, sociales y recreativos; mantenimiento y reparación de vehículos automotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos; actividades de fotografía; lavado y limpieza de prendas de vestir, peluquería y pompas fúnebres. Incluye impuestos y derechos de importación.

Fuente: INEI-BCRP. Elaboración propia.

Los sectores que más contribuyen en el crecimiento de la productividad media durante el período 1950-1975 son: manufactura, comercio y servicios. Los tres explican el 93,1% del crecimiento de la productividad total (véase el cuadro 5). En este período la productividad crece básicamente porque crece la productividad de los estos tres sectores. Este efecto crecimiento explica el 75,5% del aumento de la productividad total o de la productividad media en la economía en su conjunto. El 88,5% de este efecto corresponde a los tres sectores mencionados. Como ya se ha dicho, este período incorpora los años de industrialización mediante sustitución de importaciones. El proceso industrialista entra en crisis en la segunda mitad de los años 1970.

Para comparar con lo que ocurre en el período en el que se aplican las políticas y reformas neoliberales, calculamos el crecimiento de la productividad total y la contribución de los sectores a este crecimiento para el período 1993-2010, dejando de lado el período 1976-1992, que incorpora varios episodios de crisis. Lo primero que sorprende es la desaceleración del crecimiento de la productividad del trabajo en general (véase el cuadro 6). Mientras en el primer período 1950-1975 crecía a una tasa promedio anual de 3,0%, en el segundo período lo hace solo a la tasa promedio anual de 1,8%.

Cuadro 6. Crecimiento acumulado de la productividad total (1993-2010)

Actividad económica	Efecto crecimiento	Efecto reasignación	Total
Agricultura	0,034	-0,010	0,024
Minería ^{1/}	0,011	0,014	0,024
Manufactura	0,067	-0,018	0,050
Construcción	0,027	0,018	0,046
Comercio & restaurantes	0,060	0,011	0,073
Servicios ^{2/}	0,119	0,029	0,148
Total	0,321	0,044	0,365

1/ Incluye hidrocarburos.

2/ Electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a empresas; servicios comunitarios, sociales y recreativos; mantenimiento y reparación de vehículos automotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos; actividades de fotografía; lavado y limpieza de prendas de vestir, peluquería y pompas fúnebres. Incluye impuestos y derechos de importación.

Fuente: INEI-BCRP. Elaboración propia.

Los sectores terciarios de comercio y servicios son los que más contribuyen con esta baja tasa de crecimiento de la productividad total: lo hacen con el 60,5%. Estos son los sectores, además, donde el efecto reasignación del trabajo sobre el crecimiento de la productividad es mayor. Son los que durante el período del neoliberalismo, junto al sector construcción, aumentan su participación en el empleo total. La manufactura, por su parte, pierde importancia, corroborando así nuestra hipótesis. Su contribución total al crecimiento de la productividad media es similar a la del sector construcción.

Es importante señalar que en ambos períodos el efecto reasignación del trabajo en el sector agricultura fue negativo. La participación de la PEA ocupada en este sector se reduce a medida que pasa el tiempo. Lo mismo ocurre en el sector minería, pero solo en el primer período. En el segundo período el cambio estructural está caracterizado también por el efecto reasignación del trabajo, que tiene un signo negativo en el sector manufactura: la participación de la PEA ocupada se reduce en este sector. Estos efectos reasignación negativos se expresan en aumentos de la participación de la PEA ocupada en los sectores comercio y servicios, en ambos períodos.

Otra manera de analizar el cambio estructural mencionado es mediante la cuantificación de la productividad sectorial en términos de la productividad total para distintos períodos definidos por los picos del ciclo económico. A partir de las

participaciones de la producción y empleo sectoriales, $z_i = \frac{Y_i}{Y}$ y $w_i = \frac{L_i}{L}$, se puede definir la productividad del sector i en términos de la productividad total, como: $m_i = \frac{z_i}{w_i}$. El cuadro 7 contiene las estimaciones para distintos períodos definidos por los años-pico del ciclo económico.

**Cuadro 7. Productividad sectorial en relación a la productividad total
(medición entre picos del ciclo económico)**

Período	Agropecuario y pesca	Minería ^{1/}	Manufactura	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Servicios ^{2/}
1950-1975	0,192	1,567	1,555	1,006	1,556	2,259
1966-1975	0,183	0,061	1,307	0,218	1,513	2,061
1975-1987	0,179	3,173	1,404	0,809	1,285	1,725
1987-1997	0,276	4,642	1,298	1,147	0,848	1,550
1997-2010	0,286	6,791	1,427	1,300	0,780	1,529
1993-2010 ^{3/}	0,286	6,556	1,397	1,305	0,781	1,534

1/ Incluye hidrocarburos.

2/ Electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a empresas; servicios comunitarios, sociales y recreativos; mantenimiento y reparación de vehículos automotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos; actividades de fotografía; lavado y limpieza de prendas de vestir, peluquería y pompas fúnebres. Incluye impuestos y derechos de importación.

3/ Este es el único periodo donde el año inicial no es un pico de ciclo.

Fuente: INEI-BCRP. Elaboración propia.

Se observa claramente que la productividad del trabajo en el sector agricultura es sistemáticamente menor que la productividad media. También se observa que la productividad del sector minería se mantiene sistemáticamente por encima de la productividad media, pero en los ciclos posteriores a 1975 aumenta hasta alcanzar una magnitud igual a 6,5 veces la productividad media en el período 1993-2010, que es precisamente el período en el que se apoya el crecimiento en la producción minera con el argumento de las ventajas comparativas. Recordemos, además, que la minería es un sector altamente tecnificado y poco empleador de mano de obra.

De otro lado, la productividad del trabajo en los sectores manufactura, comercio y servicios por unidad de productividad media, alcanza sus valores más altos en los períodos 1950-1975 o 1966-1975, los mismos que corresponden a los años de liderazgo de la manufactura en el crecimiento económico. Estas productividades relativas

se reducen en los siguientes periodos de crisis y, en el período del neoliberalismo, no recuperan sus valores históricos. Precisamente en este último período la productividad del sector comercio se ubica por debajo de la productividad media. Lo mismo debe ocurrir con el sector servicios, si excluimos a las actividades financieras y de seguros, electricidad y transportes. Estas actividades fueron incorporadas al sector servicios por carecer de información desagregada de producción y empleo.

Las tasas de crecimiento promedio anual de la productividad del trabajo entre picos del ciclo económico, también indican la presencia de un cambio estructural en las dos últimas décadas (véase el cuadro 8). La productividad de los sectores comercio y servicios crece a tasas iguales o por debajo de la tasa de crecimiento de la productividad media. Además, las tasas de crecimiento de la productividad en casi todos los sectores son notoriamente menores a las registradas en los períodos 1950-1957 y 1957-1966. Es importante mencionar además que la productividad total de factores, analizada por Jiménez (2011), se estanca durante los años 1991-2004 y solo después inicia una leve recuperación que no permite aún superar los niveles que registró a mediados de los años 1970.

**Cuadro 8. Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo
(variación porcentual entre picos del ciclo económico)**

Período	Productividad media	Agropecuario y pesca	Minería ^{1/}	Manufactura	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Servicios ^{2/}
1950-1957	4,1	0,7	4,9	3,6	6,5	2,9	1,9
1957-1966	3,2	3,1	7,8	2,6	-2,9	2,9	3,2
1966-1975	1,9	0,0	0,8	1,5	1,5	2,6	0,0
1975-1987	-0,4	1,2	5,6	-0,7	0,0	-2,9	-2,0
1987-1997	-1,7	2,2	3,7	-2,1	1,8	-5,2	-2,0
1997-2008	1,4	1,6	0,0	1,9	1,6	1,5	0,7

1/ Incluye hidrocarburos.

2/ Electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a empresas; servicios comunitarios, sociales y recreativos; mantenimiento y reparación de vehículos automotores; reparación de efectos personales y enseres domésticos; actividades de fotografía; lavado y limpieza de prendas de vestir, peluquería y pompas fúnebres. Incluye impuestos y derechos de importación.
Fuente: INEI - BCRP. Elaboración propia.

LÍMITES DEL MODELO NEOLIBERAL: UNA NUEVA HIPÓTESIS SOBRE EL SUBDESARROLLO

Las políticas y reformas del Consenso de Washington que se aplicaron en las últimas dos décadas cambiaron la estructura productiva del país a favor de sectores productores no transables (comercio, servicios y construcción) y sectores de extracción de recursos con alta renta natural. Se terciarizó y reprimarizó la economía.

Se implementó un modelo pro exportador con drásticas rebajas arancelarias, desregulación de mercados (en especial el mercado de trabajo), tratados de libre comercio y una competitividad espuria de reducción de costos unitarios de producción mediante el abaratamiento de la mano de obra¹⁰.

Así, el crecimiento de los últimos años se sostiene por el *boom* de las exportaciones de minerales originado por el aumento notable de sus precios en los mercados internacionales. El aumento del ingreso asociado a la expansión del empleo que acompaña al crecimiento de la economía, aun con salarios reales de los trabajadores estancados, se traduce en un aumento de la demanda agregada que presiona sobre la oferta de producción de bienes de consumo (agrícola y manufacturero). Pero esta presión no genera inflación, porque la demanda adicional asociada al incremento de los ingresos se satisface con crecientes importaciones. En 1975, año pico del ciclo económico, el coeficiente de importaciones a PBI fue de 16,5%; este coeficiente aumentó en el período 1990-2011, alcanzando un valor máximo de 23,5% en 2008, también año pico del ciclo económico. Estos coeficientes corresponden a valores reales de las importaciones y del PBI.

El crecimiento económico de las últimas décadas fue impulsado tanto por la demanda externa (precios favorables de los metales y crecimiento de la economía internacional) como por la demanda interna (aumentos intermitentes del gasto público y aumento de las inversiones pública y privada). Este crecimiento generó una expansión del empleo, pero también provocó un crecimiento sostenido de importaciones y, por lo tanto, una pérdida de mercado interno (por el efecto sustitución negativo de importaciones). Este efecto fue cerca de dos puntos del crecimiento del periodo reciente que se inició en 2004. De 2006 en adelante el impulso externo que proviene

¹⁰ J. M. Clark (1923) dice que «existe un costo mínimo asociado al mantenimiento de la salud del trabajador y de su capacidad productiva que debe ser asumido por alguien, sea que este trabaje o no, en caso contrario la sociedad sufrirá una pérdida por el deterioro de su capacidad productiva» (p. 16). Para este autor la capacidad productiva y el talento humano es un activo social cuyo deterioro constituye un costo para la sociedad. Así, los bajos salarios que contribuyen al deterioro de la capacidad productiva de los trabajadores son trasladados a la sociedad. Esto es lo que está ocurriendo con el actual estilo de crecimiento de la economía peruana: la precariedad del empleo y los bajos salarios que pagan las empresas es asumido por el Estado con programas sociales que no restituyen la depreciación de su activo social.

de los altos precios de los minerales es acompañado por disminuciones sistemáticas del tipo de cambio real; por lo tanto, el crecimiento económico está ocurriendo no solo con pérdida de mercado interno, sino también con una disminución del coeficiente de exportaciones a producto (reorientación negativa de las importaciones), cuando debería esperarse lo contrario (véase Jiménez 2010, pp. 162-163).

En el cuadro 9 se observa el incremento de las importaciones de bienes de consumo como porcentaje del consumo privado en el período 1990-2010, que supera a sus valores registrados a inicios del proceso de sustitución de importaciones. También aumenta de manera significativa las importaciones de bienes de capital y las importaciones de insumos, ambos como porcentaje de la inversión privada. Asimismo, las importaciones de bienes de consumo como porcentaje de la producción agrícola y de la producción manufacturera también aumentan en el período de dominio de las políticas neoliberales. Pero lo que más llama la atención es la pérdida de importancia de la producción manufacturera frente a las importaciones de bienes manufacturados, intermedios y de capital. De un promedio de 40,7% en el período 1970-1975 subieron a un promedio de 82,4% en el período 1990-2010. Según información para los últimos años, este porcentaje supera el 100%, es decir, la magnitud de las importaciones de insumos y de bienes capital supera al valor de la producción del sector manufacturero.

Cuadro 9. Coeficientes de importaciones (%)

Período	Bienes de consumo importados entre consumo privado	Bienes de capital importados entre inversión privada	Insumos importados entre inversión privada	Bienes de consumo no duradero importados entre PBI agrícola	Bienes de consumo duradero importados entre PBI manufacturero	Bienes de capital importados entre PBI manufacturero	Insumos importados entre PBI manufacturero
1950-1957	6,218	32,484	31,019	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1958-1975	2,821	28,724	38,545	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1950-1975	3,194	29,259	37,474	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1970-1975	1,963	27,969	42,138	6,626	1,520	16,253	24,487
1976-1990	2,306	27,001	36,727	10,994	1,721	18,008	24,495
1991-2000	4,123	23,632	33,526	21,617	8,376	26,539	37,650
2001-2010	4,830	28,425	49,524	25,766	9,989	34,826	60,678
1990-2010	4,503	26,769	44,049	24,007	9,087	31,130	51,226

Nota: toda la información utilizada está en millones de dólares corrientes.

Fuente: BCRP. *Compendio Nacional de Estadística* INEI. Elaboración propia.

El patrón de crecimiento exportador prohijado por las políticas neoliberales no fundamenta sus ganancias de competitividad en el aumento sostenido de la productividad ni en la expansión de los mercados internos, pero sí en la eliminación de la estabilidad y otros derechos laborales; por lo tanto, en la precarización del empleo y de los ingresos de los trabajadores. No se basa en factores robustos de demanda internos, como serían los salarios y sueldos crecientes para obreros y empleados, sino en factores externos, impulsados o atraídos con el abaratamiento del costo de la mano de obra y los altos precios de las materias primas (Jiménez, 2010, p. 169)¹¹.

Desde los años de la década de 1990 hay una desconexión entre el comportamiento del salario real y el crecimiento del producto per cápita. Crece el producto per cápita de manera sistemática, pero los salarios reales permanecen estancados. También el crecimiento de las exportaciones per cápita ocurre con salarios reales estancados. Crecen más rápido que el PBI per cápita y no contribuyen para nada a elevar los salarios reales. Puede decirse que el crecimiento de las exportaciones no tradicionales se explica fundamentalmente por la compresión de los llamados costos salariales. El resto de las exportaciones son tradicionales y siguen a los altos precios de los minerales.

Las exportaciones se concentran en productos primarios y productos no tradicionales intensivos en mano de obra no calificada y barata. Es claro entonces que el patrón de crecimiento económico de las últimas décadas, liderado por las exportaciones primarias y no primarias, prescindió del mercado interno y no generó conexiones con el resto de la economía, y se basó principalmente en factores externos: precios de intercambio favorables, demanda mundial creciente e inversiones extranjeras fundamentalmente para la explotación de recursos naturales.

Las políticas neoliberales excluyeron a obreros, empleados públicos y pueblos de la sierra y de la selva de los beneficios de los aumentos de la productividad y del crecimiento económico de los últimos años. «La presión por crecer sobre la base de la expansión de la demanda del resto del mundo y que ha puesto en competencia a los países en desarrollo por dismantelar los estándares regulatorios, sobre todo los laborales y tributarios, ha exacerbado, en nuestro país, la vulnerabilidad de la economía a cambios en la demanda mundial y a los flujos del capital internacional. Pero este patrón de crecimiento exportador tiene límites, no puede auto-sostenerse

¹¹ De acuerdo con Palley (2000, p. 6), el crecimiento impulsado por las exportaciones fomenta la caída de los salarios, deteriora las condiciones de trabajo, degrada el medio ambiente y debilita los sistemas gubernamentales de apoyo social. Esto ocurre porque los países y las empresas tienen un incentivo para obtener una ventaja competitiva internacional, por cualquier medio posible. Esta es la famosa «carrera hacia el fondo» (*race to the bottom*). Por lo tanto, para que los países desarrollen sus mercados internos, deben aumentar los salarios y restablecerse los derechos de libre asociación y de negociación colectiva de los trabajadores. Estas son las normas que, según Palley, impiden la «carrera hacia el fondo» en el mercado de trabajo.

en el tiempo, sin recurrir a factores externos. La crisis internacional ha develado uno de estos límites: la insuficiencia estructural de demanda efectiva interna» (Jiménez, 2010, p. 170).

La baja productividad que registra la economía en los últimos años revela la incapacidad de las políticas neoliberales para generar un proceso de modernización y diversificación de la capacidad productiva del país. La economía peruana ha perdido competitividad, basada en los incrementos de la productividad, tanto en el mercado doméstico como en el internacional. Se ha hecho más vulnerable a los choques externos adversos. Una economía con escaso grado de diversificación de su capacidad productiva, con mercados internos reducidos y poco dinámicos, y que basa sus ganancias de competitividad internacional solo en el abaratamiento del costo del trabajo, genera un límite al crecimiento en la cuenta corriente de la balanza de pagos (Jiménez, 2010).

El problema que no se ha resuelto hasta ahora es la orientación de la asignación de las inversiones privadas. En el actual contexto institucional de la economía peruana, las inversiones se dirigen hacia las actividades de alta renta natural y/o con mercados cautivos, y donde las ganancias de competitividad internacional se logran con bajos costos salariales. Las inversiones, entonces, reproducen la estructura productiva poco diversificada, predominantemente de comercio y servicios de baja productividad que coexisten con una agricultura atrasada en el mundo rural. El empleo aumenta (aunque no al ritmo de la producción) con salarios reales estancados, y las presiones inflacionarias que genera el aumento de la demanda sobre la estructura productiva poco diversificada se neutralizan con importaciones. El límite al crecimiento, entonces, no proviene de la existencia de una oferta inelástica de producción interna, sino de la cuenta corriente de la balanza de pagos¹². El estilo de crecimiento se sostiene por el incremento notable de las exportaciones mineras que hoy aprovechan los altos precios de las materias primas en los mercados internacionales. Se trata, sin embargo, de un estilo de crecimiento que no constituye una solución de largo plazo a los problemas estructurales de la economía. Cuando se termine la bonanza de los términos del intercambio y se reduzca sustancialmente la demanda internacional por nuestros productos, la crisis económica peruana será la expresión de la flagrante contradicción entre su estructura productiva poco diversificada y la incapacidad de sostener el ritmo de las importaciones para impedir la desaceleración del crecimiento económico.

¹² Para un análisis exhaustivo de cómo opera la restricción de la cuenta corriente de la balanza de pagos, véase Jiménez (2010).

A MODO DE CONCLUSIÓN

La actual crisis internacional está desacelerando el crecimiento de las exportaciones y con la recesión de la economía internacional que, según todos los pronósticos, será prolongada, el actual patrón de crecimiento mostrará sus límites, es decir, revelará que no puede auto sostenerse a largo plazo. No reactiva ni dinamiza la demanda efectiva interna, porque no crea empleos e ingresos decentes, porque no elimina la exclusión social y, por lo mismo, porque no articula ni expande los mercados internos. Esto tiene que cambiar; tiene que ser sustituido, más temprano que tarde, por otro modelo basado en la expansión y creación de mercados internos. El comercio global debe servir al desarrollo nacional y los mercados internos no deben descuidarse por la búsqueda de ventajas competitivas internacionales.

Industrializarse, decía Ferrero, «es una necesidad vital». Es una ruta mejor que la primario-exportadora para elevar el nivel de vida de la población. Empero, advertía, «no cabe un desarrollo industrial apreciable» si no se desarrollan mercados. En Perú, afirmaba, el «mercado interno es limitado no por el volumen de la población, sino por el bajo poder adquisitivo de la mayor parte de ella». Matos, por su parte, dice que el «Otro Perú» —que desde hace setenta años se esfuerza en integrar social y culturalmente al país— es el camino alternativo a la modernidad; pero este Otro Perú «demanda trabajo formal, educación de calidad, servicios de salud, agua potable y alcantarillado y, sobre todo, un *buen gobierno* dispuesto a realizar los cambios estructurales requeridos y necesarios». Sin embargo, habría que agregar que este *buen gobierno*, para culminar la construcción de la Nación, debe empezar a cambiar el actual estilo de crecimiento neoliberal mediante el desarrollo de mercados internos para impulsar la diversificación productiva. El prerrequisito para una rápida industrialización, decía Kalecki (1960), y, en particular, para resolver el problema del subempleo y la existencia de empleos precarios, es revolucionar la agricultura, lo que implica desarrollar mercados internos y al mismo tiempo mejorar la infraestructura de la agricultura a pequeña escala.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarco, Germán *et al.* (1986). *Empleo, salarios y distribución del ingreso: márgenes de política*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- BM - Banco Mundial (2010). *El mercado laboral peruano durante el auge y caída*. Informe 50915-PE. Washington DC: Banco Mundial.
- Bhaduri, Amit (2008). *Growth and employment in the era of globalization: Some lesson from the Indian experience*. ILO Asia-Pacific Working Paper Series. Nueva Delhi: ILO.
- BCRP - Banco Central de Reserva del Perú (1968). *Cuentas Nacionales del Perú 1950-1967*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.
- BCRP - Banco Central de Reserva del Perú (2012). *Nota Semanal 25*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.
- Clark, J. B. (1913). The Minimum Wage. *Atlantic Monthly* 112, 289-297.
- Clark, J. M. (1923). *Studies in the Economics of Overhead Costs*. Chicago: University of Chicago Press.
- Clark, J. M. (1929). *Social Control of Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- CODEMYPE - Ministerio de la Producción (2011). *Estadísticas*. Setiembre. Lima: Dirección General de MYPE y Cooperativas.
- Davidson, Paul (2003). ¿Qué es erróneo en el consenso de Washington y qué debemos hacer? *Cuadernos de Economía* 39(2), 169-194.
- Ferrero, Rómulo A. (1943). La realidad económica del Perú. *Trimestre Económico* 9, 36(4), 591-613. Lima: Fondo de Cultura Económica.
- Franco, Carlos (1991). Exploraciones en «otra modernidad»: de la migración a la plebe urbana. En, *Imágenes de la sociedad peruana: la otra modernidad*. Lima: CEDEP.
- Galbraith, James & Enrique Garcilazo (2004). Unemployment, Inequality and the Policy of Europe: 1984-2000. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 57, 3-28.
- Gamero, Julio & Gabriela Carrasco (2010). *Trabajo informal y políticas de protección social. Fortaleciendo la voz de los trabajadores informales en las decisiones de política social en América Latina*. Lima: Proyecto WIEGO-CIES.
- INEI - Instituto Nacional de Estadística e Informática (1990-1991). *Compendio nacional estadístico 1990-1991*. Lima: INEI.
- INEI - Instituto Nacional de Estadística e Informática (2011). *Compendio nacional estadístico 2011*. Lima: INEI.

- INEI - Instituto Nacional de Estadística e Informática (2011). *Evaluación de los indicadores de empleo e ingresos por departamentos: 2001-2010*. Lima: INEI.
- INEI - Instituto Nacional de Estadística e Informática (2010). *Producto Bruto Interno por departamentos: 2001-2009*. Lima: INEI.
- INEI - Instituto Nacional de Estadística e Informática (2012). *Informe técnico: Evolución de la pobreza 2007-2011*. Lima: INEI.
- Jiménez, Félix (1982). Perú: la expansión del sector manufacturero como generadora de crecimiento económico y el papel del sector externo. En *La economía peruana del último medio siglo: ensayos de interpretación*. Lima: Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas.
- Jiménez, Félix (1984). La balanza de pagos como factor limitativo del crecimiento y el desequilibrio estructural externo de la economía peruana. En *La economía peruana del último medio siglo: ensayos de interpretación*. Lima: Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropológicas.
- Jiménez, Félix (2009). La economía peruana frente a la crisis y las restricciones al crecimiento económico. En Óscar Dancourt & Félix Jiménez (eds.), *Crisis internacional. Impactos y respuestas de la política económica* (pp. 157-211). Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Jiménez, Félix (2010). Presentación. En Félix Jiménez (ed.), *Teoría económica y desarrollo social. Exclusión, desigualdad y democracia. Homenaje a Adolfo Figueroa* (pp. 9-21). Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Jiménez, Félix (2011). Producto potencial, fuentes de crecimiento y productividad en la economía peruana (1950-2008). *El Trimestre Económico*, LXXVIII(4), 312. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kalecki, Michal (1993[1960]). Unemployment in Underdeveloped Countries. En Jerzy Osiatynsky (ed.), *Collected Works of Michal Kalecki. Vol. V. Developing Economies* (pp. 3-19). London: Oxford University Press.
- Kalecki, Michal (1980). *Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo*. Barcelona: Crítica.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Londres: Macmillan.
- Matos, José (2012). *Perú, Estado desbordado y sociedad nacional emergente*. Lima: Universidad Ricardo Palma, Editorial Universitaria.
- Mendoza, Waldo (2011). La distribución del ingreso en el Perú. En Janina León & Javier Iguíñiz (eds.), *Desigualdad distributiva en el Perú: dimensiones* (pp. 57-112). Lima: Fondo Editorial PUCP.

- Palley, Thomas (1997). Restoring Prosperity: Why the U.S. Model is not the Answer for the U.S. or Europe. *Journal of Post Keynesian Economics* 25, 9-32.
- Palley, Thomas (1999). *The Myth of Labor Market Flexibility and the Cost of Bad Macroeconomics Policy: U.S. and European Unemployment Explained*. Washington DC: Westfalisches Dampfboot.
- Palley, Thomas (2000). The economics of Globalization: A Labor View. En Nelsom, McEaney y Lita (eds.), *Science and Technology Policy Yearbook 2000*. Washington DC: American Economic Association for the Advancement of Science.
- Palley, Thomas (2002). A New Development Paradigm Domestic Demand-Led Growth. Why it is needed & how to make it happen. *Foreign Policy in Focus*. Setiembre, 1-8.
- Palley, Thomas (2004). From Keynesianism to Neoliberalism: Shifting Paradigms in Economics. En Deborah Johnston & Alfredo Saad-Filho (eds.), *Neoliberalism. A Critical Reader*. Londres: Pluto Press.
- Poquioma, Edwin (2008). *Desempeño del mercado laboral en el Perú*. Lima: INEI.
- Rao, V.K.R.V. (1952). Investment, Income and the Multiplier in an Underdeveloped Economy. *The Indian Economic Review*, febrero. Reimpreso en 1973 en Agarwala A.N. & Singh S.P. (eds.), *The Economics of Underdevelopment* (pp. 205-254). Londres: Oxford University Press.
- Saavedra, Jaime (1998). *Empleo, productividad e ingresos, Perú (1990-1996)*. Lima: OIT.
- Smith, Adam (1997). *Teoría de los sentimientos morales*. Versión española y estudio preliminar de Carlos Rodríguez Braun. Madrid: Alianza.
- Velazco, Tatiana (2011). *Empleo informal y políticas de protección social en el Perú. Retos y oportunidades para el nuevo gobierno*. Lima: WIEGO-CIES.