

La desigualdad de la distribución de ingresos en el Perú

Orígenes históricos y dinámica política y económica

CARLOS CONTRERAS

JOSÉ INCIO

SINESIO LÓPEZ

CRISTINA MAZZEO

WALDO MENDOZA



LA DESIGUALDAD DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS EN EL PERÚ
ORÍGENES HISTÓRICOS Y DINÁMICA POLÍTICA Y ECONÓMICA

Carlos Contreras, José Incio, Sinesio López,
Cristina Mazzeo y Waldo Mendoza

LA DESIGUALDAD DE LA DISTRIBUCIÓN
DE INGRESOS EN EL PERÚ
Orígenes históricos y dinámica política y económica

Con la colaboración de José Luis Flor,
Stephan Gruber y Janneth Leyva



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

*La desigualdad de la distribución de ingresos en el Perú
Orígenes históricos y dinámica política y económica*

© Carlos Contreras, José Incio, Sinesio López, Cristina Mazzeo y Waldo Mendoza, 2015

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2015

Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú

Teléfono: (51 1) 626-2650

Fax: (51 1) 626-2913

feditor@pucp.edu.pe

www.fondoeditorial.pucp.edu.pe

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

Primera edición: noviembre de 2015

Tiraje: 600 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° 2015-15395

ISBN: 978-612-317-142-1

Registro del Proyecto Editorial: 31501361401133

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

ÍNDICE

Introducción	11
CAPÍTULO 1. LOS ORÍGENES HISTÓRICOS DE LA DESIGUALDAD EN EL PERÚ	21
1. Marco conceptual e historiográfico	22
2. El legado colonial de la desigualdad	29
3. La evolución demográfica y las diferencias salariales durante la posindependencia	34
3.1. Salarios del campo y de la ciudad a fines del siglo XVIII en el Perú	41
3.2. Salarios a mediados del siglo XIX	45
4. El acceso a las actividades económicas bajo el período colonial	46
4.1. La distribución de la tierra	49
5. La evolución de la desigualdad después de 1930	56
6. Reflexiones conclusivas y propuesta de periodización	62
Anexo 1. Distribución de la propiedad agraria	66
Anexo 2. Los valles de Lima hacia 1838	69
Anexo 3. Cuadros estadísticos	76
Anexo 4. Evolución de los precios de la tierra y del salario rural en Arequipa (1850-1950)	96
Anexo 5. Evolución de los precios de la tierra y del salario rural en Ayacucho (1850-1950)	99
Anexo 6. Evolución de los precios de la tierra y del salario rural en Cajamarca (1850-1950)	102

CAPÍTULO 2. LA POLÍTICA Y LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN EL PERÚ	107
Introducción	107
1. Ciudadanía y desigualdad de ingresos	112
1.1. La ciudadanía social y la desigualdad de ingresos	112
1.2. Ciudadanía efectiva y desigualdad de ingresos	119
1.3. Tipos de ciudadanía y desigualdad de ingresos	125
2. Movimientos sociales y desigualdad de ingresos	127
2.1. Movimientos sociales antiguos	130
2.2. Nuevos movimientos sociales	165
3. Partidos políticos y desigualdad de ingresos	173
3.1. Perú: de los partidos de notables a la volatilidad electoral	174
3.2. La incorporación populista de los trabajadores por los partidos	180
3.3. Políticas macroeconómicas: keynesianos y liberales	186
3.4. La representación política en la era neoliberal	188
3.5. Ganar con el POS y gobernar con el POE	193
4. Estado y desigualdad de ingresos	204
4.1. Formas de Estado y desigualdad de ingresos	204
4.2. Densidad estatal y desigualdad de ingresos (la brecha territorial del Estado)	207
5. A modo de conclusión	210
Anexo. Construcción del Índice de Ciudadanía Efectiva	218
CAPÍTULO 3. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL PERÚ (1950-2010)	225
Introducción	225
1. Crecimiento económico y distribución del ingreso	226
2. Los determinantes de la desigualdad	228
2.1. El caso general	229
2.2. El caso del Perú	231
3. La desigualdad en el Perú	233
4. Marco de análisis	245
4.1. La distribución funcional del ingreso	245
4.2. La distribución del ingreso por grupos de empleo, según Figueroa (1993)	246
4.3. El coeficiente de Gini corregido por cuentas nacionales	247
4.4. La T'-Theil como aproximación a la T-Theil	249
5. Principales resultados	254
5.1. La distribución funcional del ingreso	255
5.2. Ingresos de los trabajadores del campo y de la ciudad	261
5.3. Brecha del 1% superior de la distribución	266
5.4. Corrección del coeficiente de Gini	271
5.5. La evolución de la T'-Theil	276

6. La evolución de la desigualdad en el Perú entre 1950 y 2010: un balance	289
7. Las causas de la desigualdad en el Perú	293
7.1. El modelo de crecimiento económico	293
7.2. El rol del Estado	296
7.3. La liberalización comercial	306
7.4. Productividad, empleo y mercado	309
8. Conclusiones e implicancias para la política económica	315
9. Apéndices metodológicos	318
9.1. Apéndice metodológico 1. Sobre la metodología empleada por el BCRP para la construcción de las series	318
9.2. Apéndice metodológico 2. Sobre la metodología empleada para desagregar el excedente de explotación	319
9.3. Apéndice metodológico 3. Los ingresos de los trabajadores asalariados y autoempleados	322
9.4. Apéndice metodológico 4. El rol del Estado	329
9.5. Apéndice metodológico 5. La evolución de las cifras de pobreza	332
9.6. Apéndice metodológico 6. Resultados de la corrección del coeficiente de Gini	333
9.7. Apéndice metodológico 7. Evolución sectorial del empleo y la productividad (1960-2005)	334
9.8. Apéndice metodológico 8. La magnitud de la brecha entre cuentas nacionales y las encuestas de hogares	336
9.9. Apéndice metodológico 9. Métodos empleados para la corrección de la información de las encuestas de hogares 1997Q4-2003 mayo/diciembre	337
9.10. Apéndice metodológico 10. Cálculos del coeficiente de Gini para el ingreso de otros autores, usados en el gráfico 3.23.	339
Conclusiones	341
Referencias bibliográficas	351
Sobre los autores y colaboradores	369

INTRODUCCIÓN

El Perú de inicios del siglo XXI aparece como un país líder del crecimiento económico, de la baja inflación y de la reducción de la pobreza en América Latina, hasta el punto de hablarse del «milagro peruano». Sin embargo, nuestro país sigue siendo profundamente desigual. No obstante la considerable disminución de la desigualdad ocurrida en los últimos catorce años, el Perú actual todavía se parece mucho al que encontraron Richard Webb y Adolfo Figueroa a mediados de la década de 1970.

Las cifras de la distribución del ingreso (ingreso aproximado a partir de las cuentas nacionales y de los ingresos reales promedio de los trabajadores —independientes y autoempleados, del campo y de la ciudad, del sector privado y del sector público—) muestran que el Perú de hoy es un país tan desigual como el de 1975.

De la misma forma, la distribución del ingreso (medida con las series del coeficiente de Gini que, a su vez, han sido corregidas con información de las cuentas nacionales) denota un resultado similar. El Gini de 2010 es exactamente igual al de 1980: 0,60.

¿Cuáles son las razones que explican este alto grado de desigualdad? ¿Cuál ha sido el papel de la herencia que, en esta materia, dejó el régimen colonial al producirse la independencia? ¿Cuál ha sido la relación entre algunas dimensiones de la política (la ciudadanía, los movimientos sociales, los partidos políticos y el Estado) y la diferencia de ingresos desde mediados del siglo XX hasta ahora? ¿Cuál ha sido la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso y cuáles sus causas durante las últimas seis décadas en el Perú?

Este libro tiene como propósito dar una respuesta interdisciplinaria a estas interrogantes, desde la historia, la ciencia política y la economía.

En la búsqueda de los orígenes históricos de la desigualdad nos encontramos con el problema de la escasez de cifras en el Perú, para épocas anteriores a la primera mitad del siglo XX, acerca de elementos claves tales como el valor de los recursos naturales, los salarios de los trabajadores o las ganancias de los propietarios. Ello nos obligó a recurrir, al menos en parte, a un enfoque cualitativo y a echar mano, imaginativamente, de las pocas cifras disponibles que pudimos rescatar de archivos y de la bibliografía existente.

En cierta forma esa misma carencia de cifras expresaba un hecho real —y que hubiera sido necio obviar para nuestros propósitos—: antes del siglo XX la economía peruana no se basaba en una sociedad capitalista, en la que la población percibiese sus ingresos a partir de rentas derivadas de su patrimonio, ganancias de sus empresas o salarios entregados por sus empleadores. La mayor parte de las familias vivía en el campo y llevaba adelante economías agrarias en las que se combinaban la agricultura, la ganadería y la recolección de elementos de la naturaleza con las tareas domésticas que permitían el mantenimiento del hogar y el trabajo asalariado estacional en emplazamientos cercanos. Solo un pequeño número de pobladores se afanaba en actividades de exportación, que se concentraban, básicamente, en los renglones de la minería y en cierta agricultura, como la plantación en los valles del litoral. Los centros exportadores enfrentaban tremendos problemas para proveerse de trabajadores permanentes; por ello, cuando este tipo de mano de obra era indispensable, como en la extracción del guano, recurrían a sistemas de esclavitud o a la servidumbre por deudas a través de la migración internacional.

El régimen colonial legó un tipo de sociedad bastante desigual, no solo en términos cuantitativos, sino, sobre todo, en sus fundamentos ideológicos y culturales, que determinaban un orden cimentado en jerarquías verticales. Los colonos españoles y sus descendientes fueron una minoría en el conjunto demográfico peruano, con lo cual se cumplió lo que podríamos llamar la *ley inmigracionista* de los historiadores institucionalistas norteamericanos: mientras menos europeos llegasen en relación con el número de nativos, peor sería la desigualdad. Al Perú arribaron los españoles a cuentagotas. Los conquistadores fueron poco más de un centenar; los encomendados no llegaron a mil y nunca hubo en el virreinato peruano más de cincuenta mil peninsulares a la vez. En el marco de una población que, en promedio, se mantuvo alrededor del millón de habitantes, la cifra de peninsulares representó siempre unos pocos puntos porcentuales.

Pero, con ser pocos, ese «puñado» de peninsulares tuvo un control político, económico y sobre todo ideológico del virreinato que le permitió gobernarlo casi sin fuerzas armadas. La superioridad de los blancos fue aceptada en todos los campos: religioso (se consideraba que ellos habían traído la religión correcta, de cuya práctica eran modelos por seguir), político (eran los que gobernaban y sabían cómo hacerlo), económico (dominaban la tecnología más avanzada para la producción y estaban familiarizados con las prácticas comerciales), cultural (hablaban la lengua franca: el castellano y su arte literario eran asumidos como modelos por imitar) y social (sus hábitos y costumbres eran los que daban la pauta de buena conducta y moralidad al resto de la población).

Dicho patrón de dominación fue tan fuerte que, al final del período colonial, las leyes eran apenas necesarias para discriminar a los no blancos de las actividades económicas más lucrativas. No fueron disposiciones escritas las que alejaron a los mestizos, indios y negros de las actividades comerciales de más provechoso giro, de las tierras más productivas y mejor ubicadas o de las minas que rendían los más pingües beneficios, sino los trámites que se debían seguir (hechos solo para gente que supiese escribir el castellano) y el control que detentaban quienes debían conceder los permisos correspondientes.

De todos modos, ninguna sociedad puede perdurar sin ofrecer algún tipo de canal de ascenso a los de abajo. Así, durante el período colonial, aunque con mayor fuerza a partir del siglo XVIII, los sectores no blancos, encabezados por los mestizos, fueron infiltrándose eficazmente en ocupaciones como la militar y la eclesiástica, que demostrarían ser muy efectivas para el ascenso económico en los tiempos que siguieron a la independencia. Adicionalmente, el propio juego del mercado colonial, en el que la mano de obra indígena se volvió un factor escaso y valioso, facilitó el enriquecimiento de ciertos personajes, como los caciques, los arrieros y los hombres ladinos en los idiomas quechua y castellano, que tenían una clara ventaja para manejarse en la frontera entre las economías española e indígena.

Por otro lado, hemos establecido tres grandes épocas en materia de evolución de la desigualdad a partir de la independencia, a saber: los períodos 1821-1890, 1890-1945 y 1945-1990. Las fechas con que inician y cierran estas etapas son, por supuesto, aproximadas y no precisas. Uno de nuestros hallazgos fue que la independencia resultó un revulsivo social más profundo de lo que la historiografía había admitido. En el Perú no hubo una revolución haitiana que expulsase totalmente a los amos blancos; sus descendientes criollos consiguieron mantener el control del Estado y preservar el *statu quo*, pero a condición de permitir el ascenso de los mestizos, con quienes debieron compartir el poder político y social. En el terreno económico, la pérdida de legitimidad y capacidad punitiva del Estado republicano, en comparación con el Estado colonial, favoreció una distribución más equitativa de la propiedad, puesto que su defensa corría básicamente ahora en manos de las propias personas. Si contásemos con un indicador Gini de la desigualdad hacia 1870, no sería claro, sin embargo, que este hubiese aminorado desde la independencia, puesto que las exportaciones de guano produjeron una concentración de la riqueza en pocas manos con una velocidad inédita en la historia peruana.

La guerra del salitre provocó, no obstante, la pérdida de gran parte de esa riqueza y una reestructuración del Estado peruano, el cual, a fines del siglo XIX e inicios del XX, modernizó los derechos de propiedad en sintonía con una economía capitalista y desarrolló los instrumentos logísticos y organizativos que le permitirían hacerlos

respetar con alguna eficiencia. Esto complicó mucho el panorama de la distribución de la riqueza, puesto que, de un lado, los recursos productivos quedaron más concentrados en pocas manos, pero, de otro, el nuevo despliegue organizativo estatal creó una masa de empleados públicos (policías, militares, jueces, maestros, enfermeros, telegrafistas, ingenieros) que, con su concentración urbana, sus salarios monetarios y su capacidad de movilización, marcaron el nacimiento de una clase media en el Perú. A partir de entonces, esta clase sería el nuevo revulsivo en materia de distribución de la riqueza, puesto que presionaría constantemente al Estado por una redistribución que le permitiera compartir una porción más jugosa de la torta de la economía.

No obstante, el relativamente pequeño tamaño de esta clase media hasta finales del siglo XX hizo que la distribución del ingreso no mejorara significativamente en términos cuantitativos. De este modo, si asumimos que sus miembros eran los obreros asalariados del sector moderno de la economía, así como los empleados públicos, los empleados del comercio y de las finanzas privadas, diríamos que, en vísperas de la gran depresión de la década de 1930, esta clase constituiría solo un cuarto, aproximadamente, de la población peruana. En adelante, el juego de la política económica en materia de distribución de la riqueza consistiría en un *tira y afloja* entre los sectores de la élite y de esta clase media, pero dejando de lado a un 70% de la población que vivía en el campo relativamente fuera de la economía de mercado.

Después de la depresión de la década de 1930 comenzó una tercera etapa que estuvo fuertemente influida por la explosión demográfica y la progresiva monetización de la economía. La explosión demográfica provocó que, entre 1930 y 1980, la población se multiplicara por tres y que creciera, sobre todo, la porción más pobre y aislada. Así, la pobreza de sus recursos agrarios obligó a este grupo de personas a migrar a las ciudades de los mestizos, donde constituyeron una mano de obra de reserva que presionó los salarios hacia la baja. Por tanto, la remuneración al trabajo —que durante épocas anteriores se había mantenido más o menos estable o incluso con mejoras en relación con la renta de la tierra— perdió terreno frente al surgimiento del empleo informal urbano y de lo que los sociólogos llamaron la *marginalidad*.

El deterioro de los salarios fue, además, posible debido al fin del régimen de moneda metálica que tuvo el Perú hasta 1930. La difusión de la moneda de papel permitió la aplicación de la política inflacionaria por parte del gobierno para burlar la rigidez de los precios de costumbre. Así, entre las décadas de 1930 y 1990, ocurrió un deterioro de la distribución del ingreso que terminó, en los años finales de ese lapso, con una insurrección armada que puso en jaque al Estado. La derrota de los insurrectos, junto con un replanteamiento de la política económica y el inicio de una nueva bonanza exportadora frenaron el deterioro de los ingresos de los trabajadores hacia el final del siglo XX.

De este modo, durante el primer período (1821-1890) habría ocurrido un alivio de la desigualdad, que se manifestó en hechos como el robusto crecimiento demográfico indígena y el ascenso del sector mestizo en la política y la influencia social. Luego, durante el segundo lapso (1890-1945) la pirámide de ingresos se habría complicado a raíz del surgimiento de una clase media —aunque es difícil señalar cómo habría evolucionado el Gini en medio de esa transformación—. Finalmente, durante el tercer período (1945-1990) la desigualdad habría empeorado.

Ahora bien, es necesario señalar que presentamos esta periodización de forma hipotética, puesto que una precisión mayor ameritaría una investigación más detenida y monográfica, volcada a la reconstrucción de los indicadores, cuantitativos o cualitativos, que permitan afinar mejor las conclusiones.

El otro componente importante de esta investigación es el examen de la incidencia de algunas dimensiones de la política en la distribución del ingreso en el Perú de 1950 en adelante. Las dimensiones examinadas son la ciudadanía, los movimientos sociales, los partidos políticos y el papel del Estado. De este último nos interesa estudiar su distribución en el territorio (densidad estatal) y las formas de régimen.

Así, las preguntas centrales que orientan el ámbito político de este libro son las siguientes: ¿Pueden las dimensiones señaladas incidir en la distribución del ingreso? ¿En qué medida repercuten en dicha distribución? ¿Su incidencia es directa en los mecanismos de distribución de las empresas capitalistas? ¿O influyen indirectamente vía los impuestos, los derechos sociales y el gasto público del Estado? Según la teoría de la dependencia estructural del marxismo y del neoliberalismo, la posibilidad de incidencia de estas dimensiones es limitada por la estructura del capitalismo. Pero, de acuerdo con la teoría de la acción colectiva, la posibilidad de su incidencia depende del proceso de cambio social, de las oportunidades y límites, del nivel de organización de los actores, del repertorio de la contienda, de los entramados institucionales y de las interacciones de los actores.

Desde una perspectiva normativa, todos los peruanos son iguales ante la ley y el Estado está obligado a garantizar los mismos derechos para todos. Pero la norma difiere de la realidad sociológica, que muestra que no todos los ciudadanos tienen el mismo acceso efectivo a los derechos y a las garantías. La ciudadanía efectiva, diferente de la normativa, depende principalmente de la capacidad estatal para garantizar los derechos que reconoce, esto es, del nivel de democratización del Estado. A mayor democratización estatal, mayor ciudadanía efectiva. La ciudadanía social —un componente importante de la ciudadanía en general que en Europa contribuyó a una mejor distribución del ingreso— en el Perú es muy deficitaria y tiende a arrastrar hacia abajo el nivel de la ciudadanía efectiva, mientras que la ciudadanía política tiende a levantarlo y mejorarlo. La ciudadanía civil, a su vez, afecta también negativamente al nivel de la efectiva, pero en menor medida que la social.

Los estudios sobre movimientos sociales distinguen entre los movimientos sociales «viejos» y los «nuevos». Los primeros surgieron como expresiones y representaciones de clases sociales o segmentos de ellas enfrentados a la explotación de la mano de obra dentro del sistema capitalista, organizados según el modelo sindical y frecuentemente subordinados a, o influenciados por, los partidos políticos. Los segundos han surgido en defensa de la identidad y la cultura frente a la discriminación y la exclusión, enfrentan la desposesión de sus bienes, recursos naturales y medios de vida con nuevos modelos organizativos y se presentan como formas alternativas y, a veces, competitivas de representación a las de los partidos políticos (Bebbington, Scurrah & Bielich, 2011).

Los movimientos sociales antiguos estuvieron más cerca de la producción y de la distribución del ingreso. Este es el caso del movimiento obrero clasista, que fue el único movimiento social que, gracias a su capacidad de negociación centralizada, logró un impacto positivo en la distribución del ingreso. El movimiento campesino, en cambio, se movió en torno a la distribución de la propiedad de la tierra y su incidencia en la distribución del ingreso fue indirecta y limitada. Los nuevos movimientos sociales tuvieron que ver más bien con el consumo colectivo e indirectamente con la distribución del ingreso (movimientos socioambientales).

Pese al creciente peso electoral de los partidos populistas estos nunca pudieron desplegar a plenitud sus políticas macroeconómicas: en unos casos porque fueron bloqueados para acceder al gobierno por la oligarquía y sus aliados (APRA, entre 1931 y 1945), en otros porque no tuvieron la fuerza suficiente para aplicarlas una vez que accedieron al gobierno y se constituyeron en partidos de gobierno (Fernando Belaunde, 1963-1968) y en otros porque, habiendo ganado con un programa basado en la promoción del empleo, la distribución del ingreso y el rol activo del Estado terminaron gobernando con un programa neoliberal (Alan García, 2006-2011 y Ollanta Humala, 2011...).

El general Juan Velasco Alvarado desplegó una política de reformas económicas y medidas radicales, acabó con la oligarquía y el gamonalismo, promovió la industrialización, el empleo, la distribución del ingreso y fortaleció el Estado, pero todas estas acciones no tuvieron un impacto distributivo, como lo han demostrado Richard Webb (1977) y Adolfo Figueroa (1973), puesto que fue una distribución intrasectorial más que de sector a sector. Solo la reforma agraria tuvo un reducido impacto en el sector tradicional. Figueroa muestra que una transferencia del 50% del total de la tierra de cultivo implicaría una movilización de no más del 1% de ingreso nacional a la población rural pobre, insuficiente para lograr una variación significativa de la estructura nacional del ingreso. Como dictadura que desplegó un corporativismo inclusivo, el gobierno de Velasco Alvarado tuvo la fuerza y la capacidad para

desplegar un programa keynesiano (que reclamaban los partidos populistas desde 1930 en adelante). Entre 1968 y 1974 el salario real creció en casi 40%. A partir de 1974 comenzó un lento descenso en lo que restaba de este período gubernamental. Hasta 1973 la masa salarial estuvo por encima de las utilidades.

Posteriormente, el primer gobierno de García (1985-1990), que contó con toda la fuerza política y toda la capacidad del Estado para aplicar su programa populista, tuvo, sin embargo, resultados catastróficos. Ello se explica, de un lado, por su inexperiencia de gobierno, que le impidió establecer ciertos equilibrios macroeconómicos básicos y, de otro, por el agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) como modelo de desarrollo, por la crisis de la deuda externa y por la violencia terrorista que asolaba al país en esa década.

Desde mediados de la década de 1980 los sistemas de partidos en Latinoamérica enfrentaron una grave crisis económica que los forzó a lidiar con el colapso de los modelos de desarrollo dirigidos por el Estado y con la difícil transición al liberalismo de mercado. Según Roberts:

[E]l colapso de la ISI y el surgimiento de la era neoliberal no solo representan una divisoria de aguas en la historia económica de Latinoamérica sino que también constituyen una «coyuntura crítica» en la trayectoria del desarrollo político en la región. Esta coyuntura crítica es asociada con un conjunto de desafíos políticos y económicos que son experimentados de maneras diferentes por los diversos escenarios nacionales, produciéndose así resultados políticos divergentes (2003, p. 205).

La centralidad de los partidos como agentes de representación política ha sido reducida por la modernización social y tecnológica. Los sistemas de partido han diferido dramáticamente en su capacidad de adaptación a un nuevo panorama político y socioeconómico (2003).

El Estado republicano solo ha logrado superar la brecha político-social (Estado republicano en una sociedad de siervos y esclavos) de las tres brechas con las que nació. La brecha étnico-racial y la territorial se mantienen en pie. Esta supervivencia explica muchas de sus características actuales. Es un Estado débil, capturado por los poderes fácticos, antidemocrático (sus políticas públicas y la ley no llegan a todo el territorio), hemipléjico (solo funciona el aparato económico mientras el social funciona mal), ineficiente, centralizado. En sus diversas formas (oligárquico, populista y neoliberal) no ha podido superar, con la política impositiva ni con los gastos sociales, las desigualdades que la economía genera.

En resumen, los factores políticos analizados no han logrado superar la desigualdad de ingresos que la economía genera. Solo la ciudadanía efectiva y el movimiento sindical clasista han logrado amainar parcialmente dicha desigualdad.

Por último, en el terreno de la economía, una de las características más resaltantes de la distribución del ingreso es la persistencia de un alto grado de desigualdad. El valor de largo plazo de la desigualdad de ingresos se ha mantenido en torno a 0,60, medido por el coeficiente de Gini, una de las cifras más altas en el ámbito mundial.

En el largo período comprendido entre la segunda mitad del siglo XX y la primera década del siglo XXI podemos encontrar tres ciclos nítidamente diferentes: a) el período 1950-1975, de crecimiento económico; b) el período 1975-1990, de crisis; y c) el período 1990-2010, de recuperación y crecimiento económico.

En el primer período, según las cifras de la distribución funcional del ingreso, el problema distributivo empeoró, especialmente en la década de 1960. En el decenio de 1950 el empeoramiento relativo de la posición de los trabajadores independientes tuvo como contrapartida el aumento en la participación de la masa salarial respecto del total del ingreso doméstico, lo que contrasta claramente con lo ocurrido en la década siguiente, cuando el empeoramiento de los trabajadores independientes tuvo como contrapartida una creciente participación de las utilidades, mientras que la participación de la masa salarial se estancaba. En el primer lustro de la década de 1970, la evolución de la desigualdad no se revirtió. De hecho, a pesar de los importantes cambios institucionales que atravesó el país durante el primer período de la dictadura militar, la desigualdad de ingresos aumentó.

Entre 1960 y 1975 la consolidación de sectores de mucha productividad pero con escaso empleo del factor relativamente más abundante (es decir, la mano de obra no calificada y rural que eleva la desigualdad) fue compensada solo parcialmente por el importante desplazamiento de mano de obra desde el sector menos productivo hacia los sectores solo ligeramente más productivos, hecho que redujo la desigualdad.

Esta dinámica macroeconómica no fue modificada desde el Estado. Según Webb y Figueroa, las políticas redistributivas de inicios de 1970 tuvieron escasos efectos sobre la desigualdad económica en el país (1975). Las reformas más importantes del gobierno militar de Velasco Alvarado solo transfirieron aproximadamente entre el 2% y el 3% del ingreso nacional y la redistribución únicamente afectó al 25% más rico de los hogares.

En el período entre 1975 y 1990 la economía sufrió la crisis macroeconómica más severa del siglo XX: el PBI per cápita se redujo en 32% en términos reales. A pesar de que a lo largo de este período los indicadores de la desigualdad tuvieron grandes fluctuaciones, como tendencia, la desigualdad empeoró. La explicación fundamental reside en que las «políticas de estabilización», es decir, los ajustes periódicos del precio del dólar y el precio de los combustibles, los famosos «paquetazos», llevaron al alza a la inflación y deterioraron los salarios reales como nunca antes en la historia peruana contemporánea.

La década de 1990 fue de una recuperación importante del crecimiento, interrumpido por la crisis internacional de 1998. En esta década, mientras que en el primer quinquenio la desigualdad en ingresos se mantuvo relativamente estable, en el segundo aumentó.

Finalmente, la primera década del año 2000 muestra una reducción sostenida de la desigualdad en ingresos, la que resulta consistente con una reducción importante de la pobreza monetaria durante la época de intenso crecimiento económico. Aunque no es seguro afirmarlo, dada la poca disponibilidad de información, los diez años durante los cuales la desigualdad en ingresos se ha reducido constituyen uno de los períodos más largos de esta reducción sostenida. Un elemento redistributivo recientemente importante es la persistencia de políticas sociales de amplio alcance, las que han sido efectivas en la reducción de la pobreza monetaria en el país. Evidentemente, en la medida en que la pobreza siga reduciéndose, especialmente en zonas rurales, la desigualdad seguirá disminuyendo.

A pesar de esta importante reducción de la desigualdad no parece haberse alterado la evolución de sus niveles de largo plazo. La reducción reciente solo ocurrió después de una elevación en el cambio del siglo y, a su vez, luego de niveles más altos de desigualdad durante la década de 1990.

Hay, entonces, todavía un largo camino por recorrer para continuar reduciendo el grado alto de desigualdad. Quizás la ruta sea la de ir modificando gradualmente el estilo de crecimiento económico de una economía abierta fundamentada en la exportación de productos primarios y cambiar, a través de la política fiscal, la distribución del ingreso generada por el mercado a través de una política impositiva y de gasto público progresiva.

Este libro es fruto de la investigación llevada a cabo por dos historiadores, un sociólogo, un politólogo y un economista como parte del proyecto de investigación interdisciplinaria «La desigualdad en el Perú: herencia colonial, economía y política», auspiciado por la Dirección Académica de Investigación de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). El texto está organizado en tres grandes capítulos. En el primero abordamos el tema de los orígenes históricos de la desigualdad desde la historia económica. En el segundo indagamos acerca de la incidencia de algunas dimensiones de la política sobre la desigualdad desde la sociología y la ciencia política. Finalmente, en el tercero examinamos el comportamiento de largo plazo de la desigualdad de la distribución de los ingresos desde la economía. El libro culmina con una sección de conclusiones acerca del rol de la historia, la política y la economía en la distribución del ingreso.

Los autores

CAPÍTULO 1

LOS ORÍGENES HISTÓRICOS DE LA DESIGUALDAD EN EL PERÚ

Carlos Contreras y Cristina Mazzeo*

Los trabajos sobre la desigualdad en América Latina han coincidido en señalar el carácter elevado y persistente que este fenómeno tiene en el subcontinente, a la vez que han postulado su origen histórico. En consonancia con este planteamiento, proponemos que el patrón de fuerte desigualdad se originó en el Perú durante el período colonial. Desde entonces, más que ingresar a una tendencia declinante, la desigualdad ha ido variando en sus manifestaciones a lo largo del tiempo. De un país dividido entre indios colonizados y blancos colonizadores se pasó a una república de ricos y pobres, sin que la asociación entre colonos blancos y riqueza, por un lado, e indios colonizados y pobreza, por el otro, haya desaparecido.

Pero no es fácil llevar un registro histórico cuantitativo de la desigualdad. Incluso, si nos restringiéramos a la desigualdad económica, no toda ella es mensurable y, aun cuando lo fuera, dichos datos no son conocidos. En este trabajo hemos recurrido a la información demográfica aportada por los censos, a los datos de los precios de la tierra y del trabajo que pueden recogerse en los protocolos notariales y en los archivos de la propiedad inmueble y a algunas estadísticas aparecidas esporádicamente en relatos de viajeros y disposiciones fiscales. La investigación se realizó a escala nacional: tomamos en cuenta los departamentos de Arequipa, Ayacucho, Cajamarca y Lima como representativos de la realidad peruana.

Este capítulo está organizado en tres partes: en la primera se realiza un balance de la historiografía y se precisan las categorías que empleamos en el texto. En la segunda parte realizamos un recorrido por la historia del Perú entre los siglos XVIII y XX, y nos detenemos en los hitos significativos para el tema de la desigualdad. Asimismo, hemos procurado recoger la información que nos permitiese evaluar el grado de desigualdad presente en la población (apartados 2, 3, 4 y 5). Finalmente, en la tercera parte

* En la investigación documental colaboraron Christopher Cornelio, Stephan Gruber y Marcelo Rochabrún.

esbozamos unas reflexiones conclusivas y ofrecemos una periodización de la desigualdad en el Perú republicano: el período de la posindependencia (1821-1890), marcado por una disminución de la desigualdad; el período oligárquico (1890-1940), caracterizado por la aparición de una clase media y una complicación de la pirámide de la riqueza, y el período moderno (1940-1990), marcado por un incremento de la desigualdad a raíz de la depreciación del trabajo —provocado, a su vez, por la explosión demográfica, primero, y, luego, por la disminución del crecimiento económico desde la década de 1970—.

1. MARCO CONCEPTUAL E HISTORIOGRÁFICO

La *desigualdad económica* es un concepto relacional, a diferencia de la pobreza, que mide la cantidad de personas que están por debajo de cierto estándar de bienestar. La desigualdad es una medida de dispersión del bienestar alrededor de la media, cuya existencia certifica la convivencia de niveles de pobreza y riqueza en un mismo territorio. A mayor acentuación de estos desniveles se reportará una mayor desigualdad o su empeoramiento. Cuando hay desigualdad de ordinario sucede que también hay pobreza, pero las causas de ambas no tienen por qué coincidir.

Las razones de la desigualdad económica fueron un tema que motivó la reflexión de los científicos sociales y la acción de los líderes políticos de diversas épocas. Las grandes revoluciones de Francia y Rusia, a finales del siglo XVIII e inicios del XX, respectivamente, ocurrieron, en gran medida, como una reacción frente a lo que era percibido como un grado intolerable de desigualdad, y sus dirigentes se propusieron construir un nuevo orden que aboliese las diferencias entre los hombres. Pero estas no tardaron mucho en reaparecer. Murió la aristocracia «feudal», pero emergió una élite capitalista. Aunque algunos se consolaban pensando que, igual, esto era ganancia, puesto que en la sociedad capitalista, a diferencia de la sociedad del «antiguo régimen», todos podían aspirar a ser parte de la élite, otros estudiosos, como Wilfredo Pareto (1848-1923), consideraron que las élites eran no solo inevitables, sino necesarias (1968).

Hoy en día la mayoría de los estudiosos siguen pensando que la desigualdad económica entre los hombres descansa más en las circunstancias históricas que estos han enfrentado que en su distinta capacidad o fortuna. En cualquier caso, el consenso al que terminó arribándose hacia finales del siglo XX fue que si bien cierta dosis de desigualdad era inevitable, o incluso conveniente, una desigualdad por encima de dicho nivel —digámoslo así— «óptimo» perjudicaba el bienestar y el progreso de una sociedad (Alesina & Perroti, 1996).

Como ya hemos adelantado, el propósito de este capítulo es reflexionar acerca de los orígenes históricos de la desigualdad económica en el Perú, un país que se conformó

a partir del virreinato que el imperio español organizó, desde del siglo XVI, sobre el sustrato de la civilización inca. Muchas de las naciones que surgieron como tales después de una experiencia colonial han padecido de elevados grados de desigualdad; al parecer el peso del pasado ocupa un lugar importante entre sus causas.

La correlación entre desigualdad y pasado colonial puede resultar, de primera impresión, fácilmente comprensible si tomamos en cuenta que los sistemas coloniales se formaron a partir de la expansión de sociedades habituadas a los acuerdos y prácticas comerciales y con una mayor tecnología industrial sobre sociedades agrícolas o preagrícolas, las cuales practicaban una economía de autoconsumo y disponían de una tecnología industrial inferior. Cuando en el seno de estas sociedades agrícolas o preagrícolas se instalaron los colonos de la civilización comercial, con el fin de explotar los recursos naturales, que por su alto valor podían ser transportados a los mercados de las metrópolis, la desigualdad rápidamente se abrió paso. Ahora bien, este rápido incremento de la desigualdad no se debió a un empeoramiento de la situación económica de los nativos tras la colonización —aunque esto sí podía ser cierto respecto a la antigua clase gobernante y, eventualmente, incluso podía ocurrir para todos—. El cambio en la distribución de ingresos se debió a que en esa nueva época los nativos vivían al lado de los colonos blancos, quienes tenían rentas mucho más altas, derivadas del comercio de materias primas. Las dificultades geográficas, medioambientales, de logística y política que padecían las migraciones de hombres libres entre los siglos XVI y XVII hacían que los empresarios venidos de la metrópolis fuesen relativamente pocos. A partir de ello, empezó a conformarse en las colonias un mundo bipolar, en el que no solo los niveles de riqueza y bienestar eran harto distintos entre colonos y nativos sino también sus capacidades y derechos.

De este modo, esa grave desigualdad inicial ocurrió, ya sea que se usase a los nativos como mano de obra en la extracción de los recursos naturales o que para ello se trajese a población (en condición de esclavos, generalmente) desde otras partes del mundo (Wolf, 1987). Lo que puede resultar sorprendente, sin embargo, en el caso de América Latina, es por qué después de dos siglos de cancelado el dominio colonial, la desigualdad en la mayor parte de países que la componen no se ha disminuido, sino que aún se ha acrecentado y consolidado¹.

Históricamente la relación entre desigualdad, pobreza y atraso económico se ha presentado de forma bastante compleja. De un lado, pareciera que en las sociedades desiguales el crecimiento económico se hubiera visto obstaculizado por la propia desigualdad, con lo cual se dificulta la erradicación de la pobreza entre sus miembros.

¹ En su libro *La sociedad sigma*, Adolfo Figueroa (2003) explica la persistencia de la desigualdad en América Latina por la fuerza que llegan a cobrar las condiciones iniciales.

Las extremadas diferencias de bienestar, capacidades y derechos entre la población vuelven difícil el logro de acuerdos para el bien común y complican la acción colectiva y el respeto a los derechos de propiedad y las normas de comportamiento económico. Las sociedades altamente desiguales se vuelven así conflictivas, difícilmente predecibles y muy inestables (Alesina & Perroti, 1996; Ravallion, 2001; Rodrik, 1998 y Figueroa, 2003). De otro lado, sobre la base del estudio de los ciclos económicos, autores como Simón Kuznets creyeron detectar una asociación histórica entre aumento de la desigualdad y crecimiento económico. De acuerdo con lo que se conoció luego como la curva de Kuznets, el fenómeno del crecimiento aumentaba la desigualdad en una sociedad durante una primera fase de su desarrollo o modernización industrial, pero la reducía en una segunda (1955).

Las investigaciones realizadas sobre la desigualdad en América Latina apuntan a distintas concepciones, aunque coinciden todas en que se trata de un subcontinente marcado por un fuerte desarrollo del fenómeno. Durante la década de 1970 la teoría de la dependencia y la escuela marxista de la articulación de modos de producción argumentaron que la extremada desigualdad registrada en el subcontinente era el resultado de la convivencia entre diferentes estructuras económicas y sociales, arcaicas y modernas. Dicha coexistencia entre los nuevos modos de producción, traídos por los colonos o las empresas de las metrópolis, y aquellos arcaicos, representados por la civilización de los nativos, permitían la emergencia en los países de la periferia, de burguesías industriales o financieras «modernas», pero cuya acumulación se lograba sobre la pervivencia de modos de vida feudales o tradicionales en las áreas de donde se surtían de trabajadores. Tales modos de producción arcaicos determinaban estilos de consumo austeros y primitivos y, por tanto, salarios sumamente exiguos².

La persistencia de formas de trabajo forzado o casi forzado en América Latina (como la esclavitud, la servidumbre por deudas o el pago de tributos en trabajo) hasta épocas tan tardías (en relación con Europa) como las postrimerías del siglo XIX o la primera mitad del XX, expresaron la dificultad para la conformación de un mercado laboral libre; dificultad que, a su vez, era la consecuencia de la *segmentación* (clasificación en compartimentos estancos, con poca relación entre sí) de la población en diferentes modos de producción (Carmagnani, 1976; Chiaramonte, 1984 y Bonilla, 1981). La concentración de la riqueza en manos de una pequeña élite deformaba el desarrollo económico de las colonias o excolonias, puesto que promovía un consumo suntuoso en la cúspide, al lado del de autosubsistencia de la mayor parte

² José Carlos Mariátegui ya planteaba este juego de ideas en 1928 en sus *7 ensayos de interpretación de la realidad peruana*. Asimismo, podríamos citar a autores más contemporáneos vinculados a la teoría de la dependencia, como Oswaldo Sunkel y Pedro Paz (1970), André Gunder Frank (1974) y Fernando H. Cardoso y Enzo Falleto (1969).

de la población. El desarrollo industrial «hacia adentro» era inhibido por la desigualdad en la distribución de la renta.

Las burguesías coloniales procuraban, naturalmente, mantener el *statu quo* antes que remover las estructuras tradicionales, al tiempo que la población popular enfrentaba tremendos problemas de organización y comunicación entre sí para luchar por sus intereses, debido a su propia división en modos de producción distintos. La defensa de las élites de esa convivencia de lo moderno con lo antiguo, junto con la desarticulación de los de abajo (la idea del triángulo sin base, planteada para el Perú por Julio Cotler en 1978), explicaría, desde el punto de vista de esos autores, la persistencia de la desigualdad. El modelo de sociedad dual del economista Arthur Lewis, presentado originalmente en una revista inglesa en 1955³ y que inspiró en los años posteriores muchos estudios como los de Shane Hunt (1980) y Albert Berry (1989) para el Perú, podría entenderse como una variante de este argumento.

Desde fines de la década de 1990 se popularizó el enfoque institucionalista de autores como Stanley Engerman, Kenneth Sokoloff y Daron Acemoglu, quienes creyeron ver en las «instituciones» del «tiempo fundador» las causas de la persistente desigualdad de América Latina. Trayendo un enfoque alternativo a la teoría de la dependencia, los institucionalistas plantearon, principalmente, que la historia demuestra que el atraso de Latinoamérica no se debe al actual dominio del capital y las empresas extranjeras, sino a las consecuencias de instituciones de larga data. Las instituciones, que son el marco de normas y costumbres que da sentido y forma a la vida económica y social de la población, fueron especialmente distintas entre las naciones desarrolladas y las menos desarrolladas: mientras en las primeras garantizaron los derechos de propiedad de las mayorías e incentivaron la competencia, en las segundas erigieron una sociedad centralizada que defendía los derechos de propiedad de una minoría y, en su afán de conseguirlo, terminaban bloqueando las vías del desarrollo económico (Acemoglu, Johnson & Robinson, 2000). La cuestión aquí es qué causó esta diferencia institucional; qué pecado original nos bifurcó en esto que los institucionalistas han llamado *la dependencia del camino* (que quiere decir que una vez que se ha tomado un sendero, se vuelve muy difícil cambiarlo).

Las razones para que en Latinoamérica se hayan consolidado instituciones más desiguales y menos exitosas que en las *Western Off Shoots* (asentamientos también coloniales, pero dominados numéricamente por población europea, como los de Norteamérica, Australia y Nueva Zelandia) son varias y sus orígenes tienen distintas explicaciones en estos autores. Engerman y Sokoloff, en un ensayo ya famoso (1999)⁴,

³ Hay una edición en español (Lewis, 1963).

⁴ Ver también Ferranti, Perry, Ferreira y Walton (2004).

propusieron que fue la «dotación de recursos», sean estos naturales o humanos (mano de obra), en el momento de la conquista europea, los que determinaron la institución que ahí cobraría vida. Por ejemplo, en el caso de América Latina se encontraron ricos yacimientos mineros, así como grandes extensiones de tierra idóneas para una agricultura tropical; esto hizo que fuese óptimo para los colonizadores la utilización de mano de obra esclava o forzada, en grandes plantaciones o minas; mientras la propiedad de los recursos era concentrada en pocas manos, al presentarse una situación de «economía de escala».

Aun cuando la mano de obra esclava llegaba a tener un alto costo, la elevada rentabilidad de la plantación (cuya cosecha se exportaba) permitía su funcionamiento. En otras ocasiones la colonización europea encontró en los territorios conquistados densas poblaciones indígenas de agricultores sedentarios acostumbrados a tributar a sus gobernantes. Este escenario redundó en la creación de instituciones como la encomienda o la *mita*, desiguales por estructura, ya que expropiaban el excedente económico de cientos de miles de nativos para ponerlo en las manos de unos pocos miles, o aún solo unos cuantos cientos, de colonos. Estos tampoco competían por la titularidad de las encomiendas o de los mitayos, ya que estas se asignaban por decreto real; la competencia era, en cualquier caso, política y no económica. En cambio, en el caso de las colonias inglesas de Norteamérica ni dotación de recursos (no había minas ni tierras aptas para grandes plantaciones, la disponibilidad de un gran contingente de mano de obra para esclavizar, o de cuyo trabajo aprovecharse por medio de la fuerza o del tributo) favoreció la difusión de pequeñas unidades agrícolas, que redundaron en instituciones más igualitarias.

Otra teoría que comparte el argumento institucional pero que encuentra otros orígenes en las instituciones, es la de Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson (2002). Ellos observaron que, históricamente, cuando los grupos colonizadores eran pequeños en relación con la población nativa, se crearon «instituciones extractivas» que descansaban en el uso de la fuerza para reclutar operarios, buscaban un beneficio a corto plazo y, deliberadamente, excluían a las mayorías del poder. Esta situación se debía, generalmente, a que las zonas como América Latina eran más peligrosas para los conquistadores, por la existencia de imperios organizados, como el incaico o el azteca, y por las epidemias que el clima tropical favorecía, de modo que fueron pocos los que se atrevieron a arriesgar su vida conquistando esas tierras. Si lo hacían, la idea era cobrarse el sacrificio o el riesgo lo antes posible. Por el contrario, las regiones con menos mortalidad atrajeron a más colonizadores europeos, que pronto superaron numéricamente a la población indígena y crearon instituciones que buscaban proteger los derechos de propiedad de esa mayoría.

El argumento de Acemoglu, Johnson y Robinson (2002) también toma en cuenta el tema de los recursos naturales o de la estructura de gobierno preexistente. Esto los lleva a la conclusión, luego de un ejercicio econométrico, de una *reversal of fortune* ('inversión del éxito'), en la que, justamente, las regiones que hacia el año 1500 eran las más prósperas (entre las no europeas), terminaron siendo las menos prósperas hacia 1900, y viceversa. Esto se debería, precisamente, a que en las sociedades en las que ya existían imperios o economías organizadas era más fácil para los europeos crear las instituciones extractivas, como es el caso del virreinato del Perú, donde fue posible la utilización de fórmulas como la *mita* incaica o la organización de los indígenas a través de los curacazgos para el control de la población. Acemoglu, Johnson y Robinson (2002) y Figueroa (2003) argumentan, además, que mientras el desarrollo de una economía industrial requiere el logro previo de una mínima homogeneidad social y política y el despliegue de una «amplia clase media», las economías basadas en la extracción de recursos primarios, como los metales preciosos o el petróleo en el caso de América Latina pueden operar bajo condiciones de gran desigualdad, debido al carácter de enclave de estas operaciones extractivas. El producto se exporta y su extracción y refinación no requieren cantidades masivas de mano de obra y, menos aún, de una mano de obra calificada.

En estos enfoques no parece ser el hecho colonial en sí el factor que explica o desencadena la desigualdad, como en el modelo marxista y dependentista, sino el tipo de migración que él trae consigo. Si esta es pequeña en relación con la población del territorio colonial, como en América Latina, ocurrirá la desigualdad debido al carácter cerrado y privilegiado de la élite de colonos; en cambio, si ella es grande y masiva, como en Norteamérica, la desigualdad será menor.

Estas teorías han desatado críticas. John Coatsworth, por ejemplo, ha propuesto una lectura alternativa a la relación entre desigualdad y crecimiento económico (2008). En primer lugar, descarta una lectura tan uniforme como la que presentan los autores anteriormente citados. En cambio, considera que la dotación de factores no permitiría analizar la desigualdad en América Latina, porque estos varían mucho de un lugar a otro. De la misma manera, cree que lo propuesto por Acemoglu (relación entre baja mortalidad y mejor desarrollo posterior) no se cumple para ejemplos como los centroamericanos. En segundo lugar, Coatsworth propone que la relación entre desigualdad y pobreza es más bien inversa: una desigualdad inicial sirve para el despegue de una revolución industrial, que luego puede traer altos ingresos e igualdad (el argumento de Kuznets); así que el problema del atraso económico parece haber sido provocado, más bien, por la inestabilidad política de la posindependencia en las antiguas colonias españolas y portuguesas (imperios débiles como los llama este autor),

así como también se refiere a las actuales interferencias del «ruido político» que afectan el flujo de inversiones a los países en vías de desarrollo.

Las condiciones en que ocurrió la independencia de América Latina, por omisión o debilidad de las metrópolis española y portuguesa, y no por la madurez de las colonias, perjudicó sus posibilidades económicas. Estas condiciones congelaron, por largo tiempo, a la región en una situación de economías de subsistencia atravesadas, de cuando en cuando, por polos de extracción primaria que están conectados al mercado mundial.

Otros autores, sin embargo, consideran que la estabilidad política no necesariamente impulsa el crecimiento (Haber, Maurer & Razo, 2003). Sea como fuere, la crítica de Coatsworth es útil al destacar la relevancia del período de la posindependencia y no quedarse atascado tanto en el principio del *path dependence*, como sostiene también Luis Bértola (en Bértola, Castelnovo, Rodríguez & Willebald, 2008). Si bien la desigualdad puede tener sus raíces en la etapa colonial, ella se sostiene en un proceso de larga duración, especialmente durante la primera globalización que él ubica a finales del siglo XX.

La aplicación de estos enfoques sobre la desigualdad para el caso peruano muestra algunas debilidades o desajustes. En el caso del modelo marxista/dependentista, no es posible decir que el recurso a la mano de obra coactiva haya ahorrado costos a los empresarios de los sectores de exportación. Los sistemas laborales forzados probaron ser muy costosos por la necesidad de invertir en el traslado de los trabajadores y en la vigilancia necesaria para el cumplimiento del trabajo y para que los operarios no fugasen de los campamentos. A pesar de este cuidado, el grado de productividad de los trabajadores forzados solía ser muy bajo, al no estar especializados y al no existir la amenaza del despido. Cuando podía conseguirse un rendimiento aceptable de la mano de obra, era gracias a que los empresarios aceptaban compensar a los trabajadores con parte de lo producido o con algún otro tipo de remuneración⁵. En ocasiones eran los jefes étnicos de los nativos u otros sectores de la economía, como el Estado o la propia sociedad nativa quienes debían subsidiar a las empresas de exportación, lo que haría que en el largo plazo el sistema no pudiese subsistir (Assadourian, 1979).

Ciertamente, la vigencia de instituciones de trabajo forzado, como la *mita* andina, creó privilegios y formas de renta entre los propios empresarios, lo que enfla, más bien, a favor de la validez del marco interpretativo del institucionalismo. En cuanto a este segundo enfoque, podríamos decir que, en líneas generales, parece calzar con los hechos de la historia peruana. El Tahuantinsuyo era un país densamente poblado de indios con capacidad de producir un excedente económico y acostumbrado

⁵ Ver por ejemplo, para el caso de la minería andina, Tandeter (1992).

a tributar a sus gobernantes. Por este motivo hubo incentivos entre los conquistadores para repartirse a los indios entre ellos e instaurar economías de renta. Además, el Tahuantinsuyo disponía de tesoros mineros que propiciaron el desarrollo de instituciones «extractivas» (que arrancan rentas de otros y desconocen sus derechos de propiedad) en vez de instituciones defensoras de una propiedad democráticamente repartida. Pero llama la atención que en la región, que por el tipo de clima y de factibilidad de cultivos era más proclive al asentamiento europeo —como era la sierra—, hubiera menos desarrollo económico que en la región más tropical, donde, por lo mismo, se implantaron economías de plantación. Tal vez esto haya sido así porque en la sierra sobrevivieron muchos más indios que en la costa, hecho que, de acuerdo con el esquema institucionalista, habría sido la causa de su desventura. Es curioso, y hasta moralmente execrable decir que la sobrevivencia de personas sea causa de una mala evolución económica, pero la ciencia económica ya nos tiene acostumbrados a este tipo de perversidades.

2. EL LEGADO COLONIAL DE LA DESIGUALDAD

No es fácil conseguir indicadores cuantitativos de la desigualdad económica para períodos históricos anteriores al siglo XX y, menos todavía, en países como el Perú, cuya vida estadística comenzó tardíamente. Hasta el siglo XIX inclusive, la desigualdad económica, social y política entre la población fue juzgada en países como el Perú, no como un defecto por remediar, sino como la base del ordenamiento y la estabilidad social. La aspiración por el ascenso social de las clases bajas, traducida en formas de emulación de los hábitos y los usos de las clases superiores, era denunciada como *huachafaría*, concepto que ha funcionado como una sutil pero eficaz censura al ascenso económico de las clases bajas, incluso hasta la actualidad.

En el antiguo régimen las jerarquías sociales eran el principio ordenador de los derechos económicos y políticos de la población. Se trataba de sociedades, como las latinoamericanas entre los siglos XVI al XVIII, en las que la carencia del cemento integrador, que en una economía moderna es el mercado, era compensada por elementos como la religión católica, la fidelidad a la monarquía ibérica y la noción de pertenencia a un «cuerpo social» organizado jerárquicamente. Recordemos, a propósito, el sermón de Bartolomé Herrera en la Catedral de Lima, un cuarto de siglo después de la independencia, en el que señalaba que en el género humano unos habían nacido para mandar y otros para obedecer. Pretender que todos tuviesen los mismos derechos sería introducir el caos, ya que si a todos alcanzase la facultad del mando, no habría quien obedezca (1929). La pretensión de igualdad era percibida como un peligro antes que como una virtud; se consideraba que la caridad del rico

aliviaba la miseria del pobre, mejor que lo haría un sistema de impuestos y subsidios dirigido por el Estado. La igualdad social y económica era, en todo caso, un asunto que concernía más a la propia sociedad civil que al Estado. Lo que, en todo caso, cabía a este y, sobre todo, a la Iglesia, era facilitar y, en cierta medida, orientar la largueza de la clase afortunada.

En consonancia con dicho planteamiento, durante el período colonial en el Perú el goce de derechos que permitían una vida económica activa y lucrativa dependía del estatus que se poseyese. Las gentes de más elevado estatus eran los colonos, venidos de la península ibérica como autoridades políticas o religiosas o como hombres allegados a estos. Pero sus privilegios no se justificaban, al menos abiertamente, por este origen, cuanto por la confianza religiosa que inspiraban: eran «cristianos viejos», lo que implicaba ser hijo y nieto de cristianos. Solo los cristianos viejos podían llegar a ser miembros del alto clero, prominentes oficiales del Ejército o una autoridad de elevada jerarquía; solo ellos podían aspirar a gozar de la posesión de una encomienda o del permiso para ejercer el comercio ultramarino, o ser titulares de una mina y de la partida de *mitayos* (trabajadores indígenas forzados) que esta podía implicar.

Debido su reciente conversión religiosa, los indios eran cristianos nuevos, cuya fe no era aún confiable; por ello no podían ser depositarios de dichas gracias (Estenssoro, 2003). Así, los españoles y sus descendientes gozaban de ventaja para acceder a los recursos como las minas, las tierras próximas a las ciudades de los españoles y al ejercicio de los cargos que permitían la acumulación de riqueza, de influencia y de poder. Máxime todavía, si tales bienes se conseguían de ordinario por asignación estatal antes que por transacciones en el mercado. Por otro lado, los mestizos y los negros, que eran los otros grupos raciales, se encontraban en una situación parecida, o peor, a la de los indios. Los mestizos padecían de la imagen de ser gente levantisca y rebelde y, por tanto, poco confiables. Su origen era casi siempre dudoso (nacidos fuera del matrimonio o como fruto de una relación ilícita vinculada, por ejemplo, al poco celo por el voto de castidad entre los sacerdotes de los pueblos remotos del interior) y en el ordenamiento legal que clasificaba separadamente la república de indios de la de españoles, representaban un dolor de cabeza para las autoridades. Los negros eran esclavos en su mayoría, lo que implicaba carecer de derechos económicos elementales y cuando alcanzaban el estatus de libertos padecían las mismas limitaciones que los indios, pero tenían que cargar adicionalmente con la infamia de su origen esclavo.

El sistema no era, sin embargo, tan rígido como para que concluyamos en una simple ecuación: blancos = ricos; indios, mestizos y negros = pobres. Hasta la rebelión de Túpac Amaru II, en 1780, la legislación guardó diversas consideraciones hacia la aristocracia indígena, que hicieron que este grupo pueda gozar de algunas

posibilidades de acumulación y riqueza. Ciertas actividades económicas, como la arriería, por ejemplo, o el comercio de la coca, dependían del acceso a la mano de obra y a los recursos de los indígenas, los cuales podían ser controlados por los caciques indios con mayor facilidad que los españoles, quienes debían depender del apoyo del burocratizado Estado colonial (Glave, 1998). De otro lado, cuando eran reconocidos y criados por su propio padre español, los mestizos alcanzaban a ser tratados como criollos para ciertos efectos, como los que concernían a la propiedad o a las actividades económicas. En estos casos su dominio del castellano (simultáneamente, a veces, del quechua o el aimara) y de la escritura les abría posibilidades para ser recaudadores locales de tributos y ejercer el comercio interior.

Por ello, una distribución racial de la población al finalizar el período colonial podría funcionar como una aproximación algo burda, pero al menos válida referencialmente, al cuadro de la desigualdad en el Perú de dicha época. Al finalizar el siglo XVIII se llevó a cabo un censo por el virrey Gil de Taboada. Sus cifras fueron revisadas y actualizadas en 1812, durante el virreinato de Fernando de Abascal. El siguiente cuadro presenta las cifras de la población según las razas, tal como fueron recogidas en dichos censos:

Cuadro 1.1. La población del virreinato peruano según las razas en los últimos censos coloniales (1791-1812)

	Indios	Mestizos	Españoles	Pardos	Esclavos	Otros	Negros libres	Total
1791 (1)	608 912	244 437	136 311	41 404	40 337	5596	---	1 076 997
1795 (2)	648 615	244 313	140 890	---	40 385	---	41 004	1 115 207
1812	712 494	243 837	136 401	41 404	40 337	6196	---	1 180 669

(1) Virrey Gil de Taboada. Fuente: Puente Candamo (1959).

(2) Estimación de Fisher (2000, p. 108).

Cuadro 1.2. La población del virreinato peruano según razas en los últimos censos coloniales (%) (1791-1812)

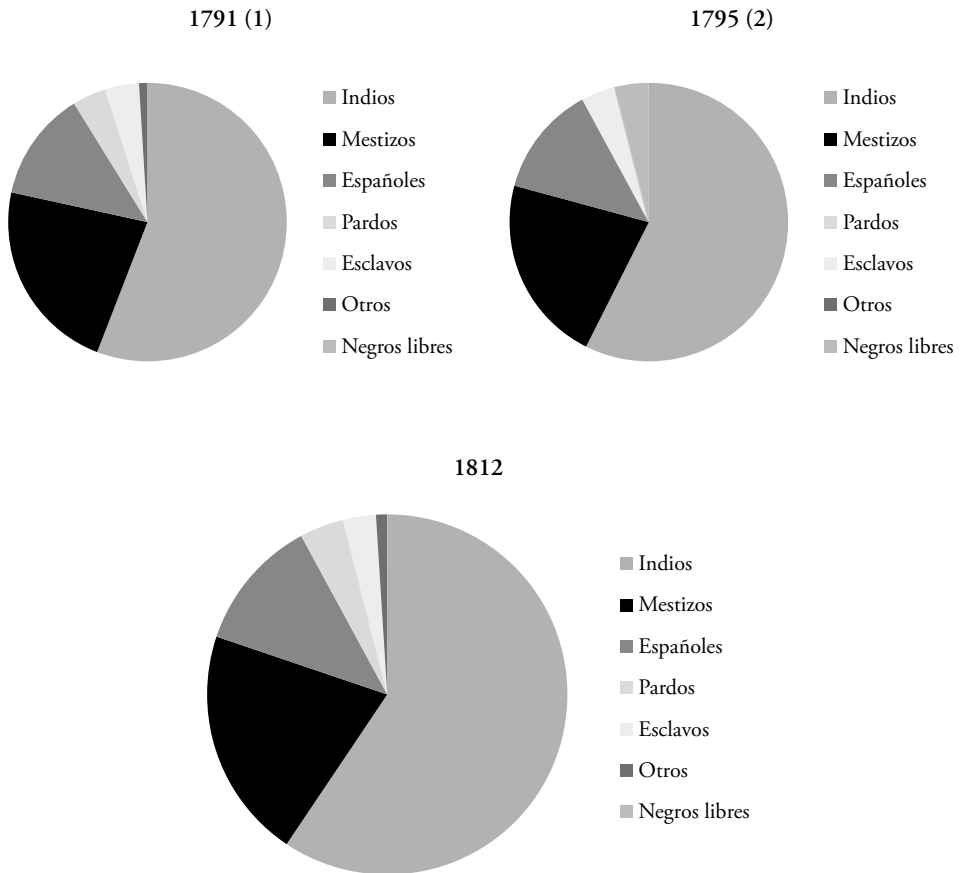
Año	Indios	Mestizos	Españoles	Pardos	Esclavos	Otros	Negros libres	Total*
1791 (1)	57%	23%	13%	4%	4%	1%	---	100%
1795 (2)	58%	22%	13%	---	4%	---	4%	100%
1812	60%	21%	12%	4%	3%	1%	---	100%

(1) Virrey Gil de Taboada. Fuente: Puente Candamo (1959).

(2) Estimación de Fisher (2000, p. 108).

* Debido al redondeo, los porcentajes no suman 100%.

Gráfico 1.1. La población del virreinato según las razas en los últimos censos coloniales (1791, 1795 y 1812)



(1) Virrey Gil de Taboada. Fuente: Puente Candamo (1959).

(2) Estimación de Fisher (2000, p. 108).

De acuerdo con los datos, la población que disfrutaba de los mayores derechos económicos, la de los «españoles», reunía solamente al 12,7% en 1791, el 12,6% en 1795 y el 11,6% en 1812. Vale decir que eran aproximadamente un octavo de la población. Aunque se les llamaba «españoles» esta categoría incluía tanto a los estrictamente peninsulares o nacidos en la península ibérica, cuanto a sus hijos «criollos» nacidos en América. Los criollos padecían de cierta discriminación para ocupar los cargos de gobierno. Los virreyes y los intendentes, por ejemplo, fueron siempre peninsulares. Se acusaba a los criollos de padecer de una moral laxa, que los hacía fácilmente corruptibles y, debido a sus vínculos de parentesco y de paisanaje con la población

del medio, proclives a practicar un gobierno nepotista, orientado por las relaciones de amistad y de sociedad con los particulares⁶. Cuando los criollos eran tales desde hacía varias generaciones, sufrían, además, la sospecha de contener algún grado de sangre «impura», india o negra, por lo cual era importante para ellos poder exhibir rasgos físicos y culturales que los confundiesen con los peninsulares. Unos cabellos prietos, una piel demasiado morena o unos hábitos poco católicos en la mesa podían crear fuertes sospechas acerca del verdadero estatus de una familia que presumía de criolla.

Los censos no incluyeron el dato de cuántos españoles eran peninsulares, pero se conocía que una mayoría eran criollos, por lo que el tamaño de la élite más exclusiva, la de los peninsulares, no debía representar más de un 4% o 5% de la población total, aproximadamente el mismo tamaño que las encuestas de opinión de hoy adjudican al así llamado sector A. Los españoles criollos, con un tamaño aproximado del 8% representarían al sector B. Las familias criollas aspiraban a casar a sus hijos con españoles peninsulares, lo que era más fácil de conseguir si se trataba de una familia adinerada. El intercambio de fortuna material por prestigio social en las alianzas matrimoniales era parte de la escena social en el Perú, como en otros lugares (Rizo-Patrón, 2000).

Los mestizos representaron un porcentaje que osciló entre el 20,7% y el 22,7% del total, seguidos de la gran masa de indígenas cuyo tamaño relativo iba del 56,5% al 60,3% entre los censos de 1791 y 1812. Cerraban la pirámide social los pardos (mulatos) y negros, cuyo peso porcentual era el más débil (alrededor del 5%).

A nivel de distribución de la riqueza y de las ocupaciones, podríamos señalar que los «españoles», peninsulares y criollos eran quienes poseían las tierras más apreciadas, que eran las de los valles de la costa, por su posibilidad de embarcar las cosechas por vía marítima, o las cercanas a las ciudades de españoles, donde podían venderse los cultivos alimenticios y los animales de beneficio. Los peninsulares podían, además, ser autoridades del más alto nivel, tanto en el plano político cuanto religioso y militar. Los «españoles» se dedicaban también a la actividad comercial, siendo los peninsulares quienes virtualmente eran los únicos, como más adelante veremos, que podían ejercer el comercio ultramarino, que era uno de los rubros más lucrativos de la economía (Mazzeo, 1994). Los «españoles» también se desempeñaban en otros rubros de la economía, como en la minería, donde fungían de titulares de minas o dueños de haciendas «de beneficio» (establecimientos para refinar los minerales) (Contreras, 1996). En cualquier caso, la población «española» era básicamente urbana; en las ciudades actuaban también como artesanos y funcionarios públicos.

⁶ También solían tener menor formación académica (Lavalle, 1993). Ver también Hamnett (1978).

Gruesamente, podríamos decir que la mitad de la escasa población urbana del Perú de la época era de clase «española».

Los mestizos se desenvolvían en los mismos rubros que los españoles, pero en calidad de segundones: eran pequeños comerciantes o agricultores de parcelas solo medianas o aún más reducidas; también eran arrieros, artesanos o auxiliares de las autoridades locales. En las décadas finales del régimen colonial la formación de las milicias para organizar la defensa del virreinato abrió una vía para el ascenso social de los mestizos y aun de los indios. Ante la poca oferta de españoles para tomar las armas, los batallones fueron completados con gentes de sangre mezclada, que irían ascendiendo en el escalafón militar hasta llegar, algunos, al grado de coroneles y generales. Entonces se pasarían al bando de los patriotas y se alzarían con los puestos de gobierno después de la independencia (Sánchez, 2011).

Los indígenas eran sobre todo campesinos de autosubsistencia que cultivaban bienes de panllevar en pequeñas parcelas. Obligados a pagar un tributo en moneda al Estado, también acudían a trabajar a los asientos mineros por temporadas o a los obrajes y latifundios próximos a sus pueblos. Se trataba básicamente de una población rural, casi siempre carente de documentos escritos que acreditasen su propiedad agraria, la de su vivienda o sus animales. Su analfabetismo y su, en general, desconocimiento del idioma castellano los proscribían para los puestos públicos y dificultaban sus transacciones con el sector blanco/mestizo. Sin embargo, algunos lograron un nivel de especialización en el trabajo minero como barreteros u oyaricos (maestros amalgamadores) y así se integraron a la economía monetaria y ascendieron económicamente al grado de «mestizos» (Rivero, 1857, volumen II). Dentro de la población india rural, desde el siglo XVIII pudo advertirse una pequeña pero inicial apertura al mercado, a través de la compra de productos de fierro, añil, aguardiente y pólvora (Tschudi, 2003).

3. LA EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA Y LAS DIFERENCIAS SALARIALES DURANTE LA POSINDEPENDENCIA

Hace algunos años Paul Gootenberg reconstruyó las cifras de un censo de población realizado en el Perú en 1827, que, junto con los censos de Gil de Taboada de 1791 y los realizados en 1850, 1862 y 1876, permiten comparar la vitalidad demográfica de las distintas regiones del Perú antes y después de la independencia (1995). En las sociedades del antiguo régimen se cumplía la máxima malthusiana, según la cual el crecimiento económico alentaba el crecimiento demográfico, de tal manera que este vendría a funcionar como un indicador de la prosperidad material y el bienestar de la población. El cuadro 1.3 compara la dinámica demográfica en los diferentes

departamentos del Perú entre 1791-1876. La delimitación de los departamentos (intendencias hasta 1821) atravesó por cambios durante ese prolongado arco temporal; por ello hemos agrupado los departamentos existentes hasta 1876, de acuerdo con la demarcación de las siete intendencias que comprendía el virreinato peruano en 1791. La octava intendencia (Puno) no fue empadronada en 1791, por hallarse incluida en ese entonces en el virreinato del Río de la Plata. Los estimados de su población para dicho año varían entre 100 000 y 156 000 habitantes para 1797. Hemos preferido esta última (pero rebajándola, levemente, a 150 000 habitantes) siguiendo la opinión de Gootenberg (1995, p. 7). Para el cálculo de la tasa de crecimiento anual hemos elegido solo las fechas extremas de 1791 y 1876, que además de darnos el dato para el período más amplio, nos llevan a trabajar con las cifras más confiables, como son las de los censos del virrey Gil de Taboada y del presidente Manuel Pardo.

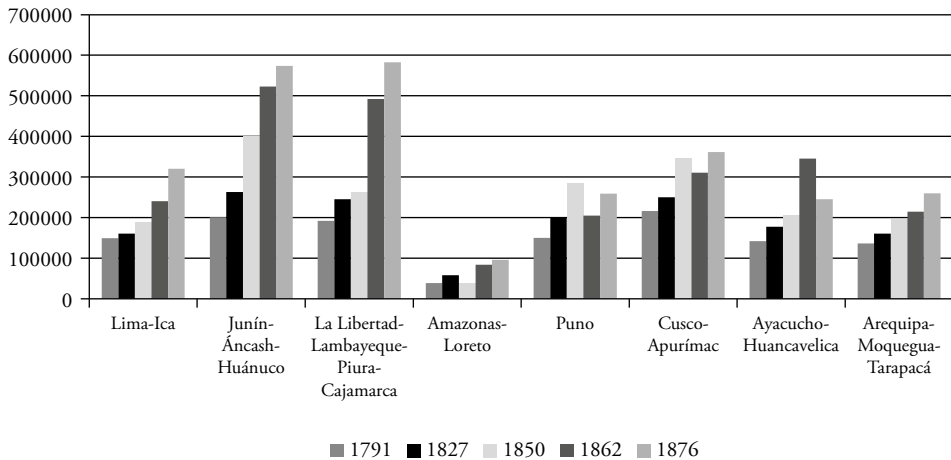
Cuadro 1.3. Población en el Perú por departamentos (1791-1876)*

Departamentos	1791	1827	1850	1862	1876	Tasa de incremento anual 1791-1876 (%)
Lima-Ica	149 112	160 828	189 275	240 545	320 517	0,90%
Junín-Áncash-Huánuco	201 259	263 111	401 501	523 045	573 580	1,24%
La Libertad-Lambayeque-Piura-Cajamarca	192 061	245 762	261 533	492 535	582 435	1,51%
Amazonas-Loreto	38 906	58 174	39 074	83 980	96 189	1,07%
Puno	150 000	200 250	286 148	205 328	259 449	0,65%
Cusco-Apurímac	216 382	250 447	346 211	310 652	361 557	0,61%
Ayacucho-Huancavelica	142 476	177 671	206 188	345 215	245 284	0,64%
Arequipa-Moquegua-Tarapacá	136 801	160 450	196 801	214 939	260 065	0,76%
Totales	1 239 197	1 516 693	2 001 123	2 416 239	2 699 076	0,92%

Fuente: Gootenberg (1995).

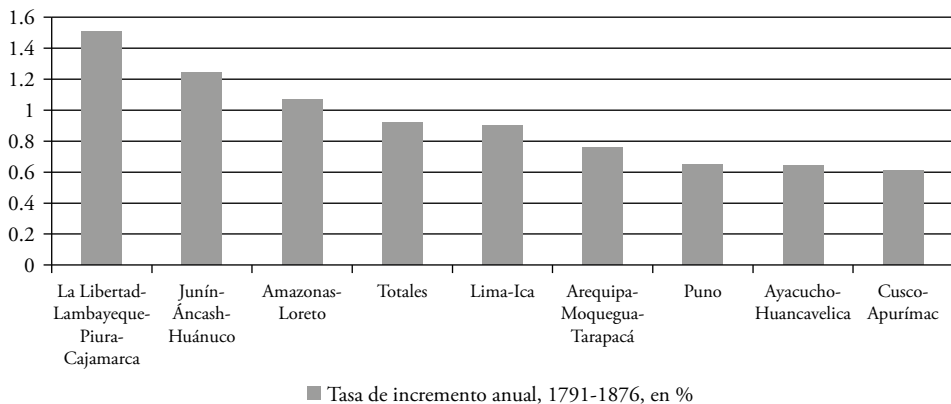
*En 1876 aún no existían los departamentos de Tumbes (que era parte por entonces de Piura), Pasco (que estaba comprendido dentro de Junín), Madre de Dios (comprendido dentro del Cusco) y Ucayali (dentro de Loreto).

Gráfico 1.2. Población del Perú por departamentos (1791-1876)



Fuente: Gootenberg (1995).

Gráfico 1.3. Tasa anual de crecimiento (1791-1876)



Fuente: Gootenberg (1995). Los datos aportados por Seminario (2011) son algo diferentes: un total de población para 1791 de 1 247 997 habitantes; para 1827, igual, y para 1850 una pequeña diferencia, 2 033 554 habitantes.

Las cifras de estos censos indican que la tasa de crecimiento anual entre 1791 y 1827 fue de 0,56%; entre 1827 y 1850 fue de 1,21% y entre 1850 y 1876 fue de 1,16% (1995, p. 27). La menor velocidad del período 1791-1827 reflejaría las perturbaciones económicas y sociales provocadas por las guerras de independencia. Todo el período 1791-1876 arrojaría una tasa de incremento anual de 0,92%. De otra parte, el cuadro muestra un fuerte contraste entre el crecimiento de las regiones del norte y la sierra central, con las cifras más modestas de las regiones del sur.

En promedio aquellas crecieron a una velocidad del doble que estas, mientras Lima y la costa central se ubicaron exactamente en el promedio.

La desagregación por raza del censo de 1827 reporta un ligero aumento del tamaño relativo de la población indígena, la que llegó a alcanzar el 62% del total; esto es, por encima del promedio alcanzado entre 1791-1812. Este robustecimiento de la población indígena se debería a la expulsión y emigración de españoles ocurrida con la independencia, que no fue compensada por el arribo de algunos escasos inmigrantes ingleses y de otras naciones europeas después de 1821. El ligero aumento de esta inmigración, además de la más numerosa venida del Asia, durante el apogeo del guano (1840-1879), llevó a que en 1876 los indígenas retornasen al porcentaje de 58% que representaron en los años finales del siglo XVIII. De cualquier manera, el ciclo 1791-1876 sería uno durante el cual, como ya lo han destacado los historiadores norteamericanos George Kubler (1952) y Paul Gootenberg (1995), por única vez en la historia moderna del Perú, los indígenas no decrecieron su tamaño relativo en el conjunto de la población.

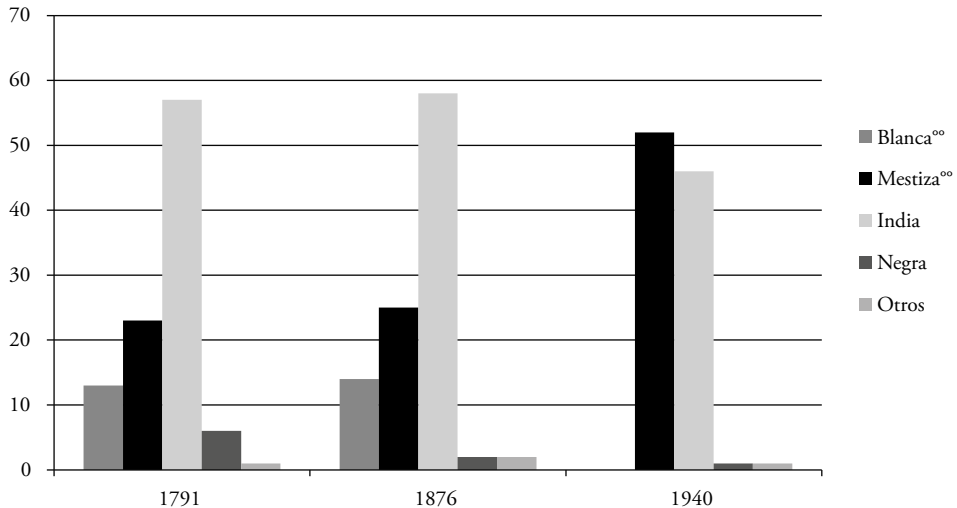
Siguiendo nuestra hipótesis malthusiana, ello expresaría que, al menos en términos absolutos, la situación material de los indígenas no empeoró, sino que hasta podría haber mejorado a lo largo de los primeros tres cuartos del siglo XIX. Al constituir ellos la parte mayoritaria de la población, esto habría implicado una disminución de la desigualdad. En verdad, entre 1791 y 1876 ni la distribución racial ni ocupacional de la población sufrió una transformación importante. Los indígenas se mantuvieron, como vimos, alrededor del 58%; los blancos y los mestizos crecieron apenas en un 1% y un 2%, respectivamente: los primeros del 12,7% al 13,8%, los segundos, del 22,7% al 24,8%. Los negros y mulatos descendieron del 6,7% al 1,9%, creciendo en cambio la población asiática o de «otras razas», del 0,5% al 1,9% (cuadro 1.4) (Lesevic, 1986). Pero el no descenso de los indígenas dentro del cuadro de la distribución racial fue el verdadero cambio digno de registro en términos dinámicos.

Cuadro 1.4. Distribución racial de la población peruana (1791-1940)

Razas	1791	1827	1876	1940
Blanca	13%	---	14%	52%
Mestiza	23%	---	25%	
India	57%	62%	58%	46%
Negra	6%	---	2%	1%
Otros	1%	---	2%	1%

Fuente: Lesevic (1986) y Gootenberg (1995).

Gráfico 1.4. Distribución racial de la población peruana (1791, 1876 y 1940)



Fuente: Lesevic (1986) y Gootenberg (1995).

Que los indígenas no hayan empeorado, sino incluso mejorado su bienestar material, no implica necesariamente que la desigualdad haya disminuido durante dicha época. Si los otros grupos raciales hubiesen gozado de una mejoría todavía mayor, esta incluso podría haber aumentado. Varios hechos históricos ocurridos durante ese lapso explicarían, sin embargo, el suceso de un cierto descenso de la desigualdad: primero, la Constitución de 1812 introdujo una legislación que tendía a equiparar los derechos económicos de más de un 95% de la población del virreinato. Dicha constitución consideró como «españoles» no solo a los peninsulares y a sus descendientes criollos y mestizos sino también a los indígenas (dentro de la población peruana solamente excluyó a los negros)⁷. Aunque esta constitución fue abolida en 1814, después de la independencia, las nuevas constituciones hechas por el Estado republicano prosiguieron el impulso liberal e igualador del documento gaditano.

En segundo lugar, el proceso de la independencia implicó una redistribución de los activos y, en tal sentido, de la riqueza, entre los peruanos. La fortuna de los españoles peninsulares fue «secuestrada» (expropiada) por el Estado y los jefes militares patriotas, quienes en los años posteriores la fueron distribuyendo poco a poco entre la clase gobernante y sus allegados. No se ha hecho aún un estudio acerca de

⁷ También había una exclusión de género, que en este caso no hemos tomado en cuenta, ya que las mujeres gozaban del estatus económico de los miembros masculinos de sus familias.

si el reparto de este botín económico de la independencia mejoró el Gini (es decir, si las fortunas pasaron de un corto número de personas a una cantidad más amplia), pero es presumible que esa podría haber sido la dirección⁸. El tema amerita ser investigado, ya que otras formas de transferencia política de bienes ocurridas a raíz de la independencia, como la expropiación sufrida por las órdenes religiosas, pudieron tener un signo redistribuidor opuesto. En el caso de la expropiación de las órdenes religiosas, se despojó de su propiedad a comunidades de decenas o centenas de religiosos que, al menos en teoría, los empleaban en procura del bien común, para entregarlas a familias compuestas de ordinario por pocos individuos, que presuntamente utilizarían los bienes en provecho solamente personal.

Un tercer hecho en la línea de mejorar la distribución de la riqueza fue la abolición de la esclavitud. De un lado, implicó una pérdida de activos para la clase propietaria, que perdió la posesión del trabajo de los esclavos; de otro, dotó a estos de propiedad sobre sí mismos, incluyendo los frutos de su trabajo. La experiencia internacional en materia de abolición de la esclavitud ha mostrado que los efectos que la manumisión tiene sobre la desigualdad en el reparto de la renta ocurren, empero, solo a largo plazo. La metamorfosis de los esclavos en trabajadores asalariados fue de ordinario compleja y, en el corto y mediano plazo, los libertos no siempre pudieron proveerse una vida mejor que la que en términos materiales les daban sus antiguos amos (Aguirre, 1993).

Junto con la manumisión de los esclavos ocurrió la erradicación del tributo indígena. Este había venido disminuyendo en términos nominales y reales desde la independencia. A partir de 1855 fue abolido, sin ser reemplazado por otra carga fiscal sobre los mismos contribuyentes. Hubo algunos intentos para su restauración, el más serio de los cuales ocurrió entre 1887 y 1895 bajo el nombre de contribución personal, pero en líneas generales fracasaron (Contreras, 2005). La desaparición de este impuesto sobre la población campesina o les dejó más dinero en el bolsillo, que pudieron destinar a un mayor consumo, o les permitió un mayor tiempo de ocio, que mejoró su bienestar.

Un último hecho digno de mención fue que el Estado posindependiente careció del poder de imponer la ley y el respeto a la propiedad que tuvo el Estado virreinal. La capacidad punitiva del Estado virreinal era temible como para que los desposeídos se animasen a desafiarla (recuérdese la represión, el juicio y la condena impuesta a los tupamaristas), mientras que el Estado republicano careció de presencia real en buena parte del territorio, de modo que su capacidad represora, tanto física como por la vía de la administración judicial, era pálida en comparación a la época previa

⁸ Acerca de la decadencia de la aristocracia de origen colonial véase Rizo-Patrón (2000).

a la independencia. Este cambio desfavoreció a la gran propiedad, agraria o minera, ya que dejaba en manos de los propios dueños la defensa de su patrimonio. Asediados por las comunidades indígenas que los rodeaban, dichos propietarios debieron muchas veces resignarse a compartir sus recursos con los campesinos⁹.

Según el trabajo de Gootenberg (1995, pp. 17-21) sobre los datos del censo de 1827, los indios tuvieron por entonces un promedio de ingreso de 22.8 pesos por cabeza, contra uno de 45.5 pesos (es decir, el doble) de los no indios. Esto parece bastante menos desigualdad de la que habría existido antes de la independencia. En cualquier caso, los factores igualadores que ella trajo podrían haber sido compensados por los efectos del *boom* del guano desatado un cuarto de siglo después de la independencia. Dicha bonanza creó una fuente de riqueza que rápidamente se concentró en pocas manos en virtud del mecanismo de las consignaciones, que eran contratos mediante los cuales el Estado pactaba con un empresario privado la extracción y comercialización del guano, considerado propiedad del Estado. La extracción del guano demandaba relativamente pocos trabajadores. Estos no eran asalariados en el sentido moderno de la palabra, sino trabajadores enganchados, esclavos o, en general, personas que no podían negociar el pago de su trabajo debido a su inferioridad social y legal (se trataba de extranjeros, como los culíes chinos o los nativos de las islas de Pascua y la Polinesia). El Estado absorbió, sin embargo, la mayor parte del excedente del guano y lo redistribuyó al resto de la población por vías como el aumento de la burocracia civil y militar, la corrupción de los funcionarios públicos y el emprendimiento de algunas obras públicas.

Aunque el aumento del gasto del Estado debió favorecer a la élite de origen europeo, por su dominio del castellano, su condición de alfabetos y su conexión con la red de burócratas que nombraba a los funcionarios y autorizaba los contratos, permitió también el ascenso de los mestizos. El fin del régimen colonial atenuó su imagen de raza «impura»; varios presidentes de la República después de la independencia habían sido indudables mestizos, como Andrés de Santa Cruz, Ramón Castilla o José de San Román, lo que había dignificado su imagen. Los puestos públicos que más crecieron durante el apogeo del guano fueron los del Ejército y la Gendarmería, que reclutaron sus hombres entre la clase mestiza más que entre los blancos. En la medida en que indios y mestizos mejoraron su posición en el reparto de la riqueza

⁹ Un ejemplo de esto fue lo sucedido con la mina de mercurio Santa Bárbara, en Huancavelica, que durante el período colonial fuera propiedad del Estado, llamándosele la más preciada «joya de la Corona» en el reino. Después de la salida de los españoles, la mina fue ocupada por los mineros indígenas, conocidos como «humaches», quienes la mantuvieron en una explotación a la que el Estado no podía acceder ni para cobrar impuestos ni para un mínimo registro. Los intentos del Estado de retomar el control de la mina, ya sea para explotarla él mismo o para entregarla en concesión a empresarios particulares, fracasaron hasta una fecha tan tardía como 1901 (Contreras & Díaz, 2008).

y los recursos después de la independencia, podemos decir que durante el siglo XIX ocurrió una atenuación de la desigualdad.

Desafortunadamente no nos resulta posible reconstruir un indicador Gini que nos permita confrontar la desigualdad entre momentos como los años 1791 y 1876. En ambos hubo censos de la población, pero recogieron información tan distinta que resulta difícil compararla en términos que nos permitan evaluar la desigualdad cuantitativamente. El censo de 1791 clasificó a la población básicamente según razas y territorios de residencia; el de 1876 añadió a esta información, las ocupaciones y el grado de competencia en la lectura y escritura (alfabetismo). Si el registro de la «raza» indicaba calidad de vida, lo que hasta cierto punto era cierto, entonces podríamos decir que, durante ese lapso de 85 años, la desigualdad no había variado sustancialmente. La pequeña variación habría sido en todo caso positiva (es decir, una reducción de la desigualdad), puesto que, a ojos de los empadronadores de la población, había un poco más de mestizos y de blancos (la hipótesis es que un indio acomodado pasaba por mestizo y que un mestizo rico pasaba por blanco).

Algunos datos de la investigación histórica nos permiten confrontar los diferentes niveles de salarios recibidos en el Perú del siglo XVIII. Una referencia con la que contamos respecto al nivel de renta necesaria para la subsistencia a fines del siglo XVII es que una monja necesitaba para vivir «dignamente» una renta mínima anual de 200 pesos (Espinoza, 2012), situación que no debe haber cambiado mucho en el siguiente siglo, dada la estabilidad de precios que en general caracterizó a la economía colonial¹⁰. Según Bruno Seminario, el PIB per cápita en el Perú a fines del siglo XVIII osciló en torno a los 38 pesos¹¹. Entre la vida «digna» de una monja de convento y un peón del campo existió, evidentemente, una brecha muy amplia, pero que igual nos iluminan acerca del significado que tenían las cifras salariales que ofrecemos a continuación.

3.1. Salarios del campo y de la ciudad a fines del siglo XVIII en el Perú

Salarios del campo

En los trapiches y haciendas de Lima, el negro esclavo no recibía dinero alguno por su trabajo, pero había jornaleros libres y usualmente eran ellos los que trabajaban en las chacras arrendadas. Los negros podían ser alquilados, dado que había negros especializados en determinados menesteres, como artesanos. Los esclavos que se alquilaban fuera de sus casas recibían un jornal que se pagaba regularmente

¹⁰ Durante la época colonial la moneda eran discos de plata; por ello la estabilidad en el precio de este metal se trasladó a una marcada estabilidad en los precios del mercado.

¹¹ Seminario, Bruno, 2012. «Las cuentas nacionales del Perú, 1700-2011» [manuscrito], p. 59.

por semanas y tomaban las características de siervos o aquellos que no eran mantenidos: unos 6 reales diarios (8 reales hicieron un peso hasta 1863, cuando se adoptó el sistema decimal y los pesos de 8 reales fueron reemplazados por los soles de 10 reales o 10 dineros). Los dueños sacaban un interés mensual de más del 5%, dado que valorizaban al esclavo en 400 pesos (Hunefeldt, 1987).

En el Pleito de Labradores, de 1780, se consignó el jornal de varios trabajadores de las chacras y haciendas de Lima. Mientras que el salario de un capellán variaba entre 84 y 217 pesos, un médico podía recibir entre 196 y 1000 pesos, según la cantidad de personas que atendiese. Por ejemplo, en la chacra Cacahuasi se declaró, por las curaciones de negros, 40 reales. Un licenciado, que tan solo aparece ocasionalmente, podía recibir 720 pesos, como se consigna en la chacra Buena Vista y Villena en Pachacámac. Estos profesionales debieron ser españoles y posiblemente recibieran un trato especial. En cuanto al mayordomo, que era un administrador, su sueldo oscilaba entre 300 y 400 pesos mensuales.

En la hacienda de la Condesa de Vista Florida, en Magdalena, y la de Macas de Francisco Moreno, en Carabaylo, los caporales ganaban 1 peso por semana, mientras que los guardianes de río consignados en Magdalena, Surco, Ate, Pachacámac, Lurigancho y Huachipa recibían una paga de 4 a 5 pesos por semana. Un jornalero del campo en 1780 recibía 2 reales y podía llegar a 5 reales en el caso de ser un trabajo eventual.

En muchas haciendas no se especifica el salario individual sino que se establece el monto pagado por la cantidad de trabajadores. Por ejemplo, en la chacra de Puente y en la de Cacahuasi y el Platanar, anexa a la primera, se menciona que se pagaron 4800 pesos en jornales a 50 negros, más alimentación, que se calcula en 1 real diario, es decir, 45 pesos y 5 reales al año, por negro (Vegas de Cáceres, 1996, p. 141). Por salario al artesano como al carpintero en la chacra El Cerro y Zambrano y en el trapiche La Molina pagaron 200 pesos sin especificar concepto ni por cuánto tiempo¹². Entre los salarios más altos (720 pesos anuales) y más bajos (40 pesos anuales aproximadamente) existía una brecha de dieciocho veces.

Jornaleros indígenas

El jornal de los trabajadores indígenas que laboraban en las minas, obrajes y haciendas variaba de una región a otra de acuerdo con las tareas y a la coerción ejercida para la realización de su trabajo. Según el Arancel de los Jornales del Perú del Duque de la Palata, citado por Macera (1972) y Golte (1980, p. 66), del año 1689, el virreinato

¹² Esta información ha sido recogida del Pleito de Labradores de Lima trabajado por Ileana Vegas de Cáceres (1996).

se subdividía en tres zonas según los salarios. Según dicha fuente, el salario más alto era de 4 reales y se pagaba únicamente en las provincias cercanas a Lima, así como en Angares y en Jauja. En la costa sur, entre Ica y Arica, se pagaban 3 reales, al igual que en Santa y Piura. En la costa norte: Lucanas, Parinacochas y Condesuyos, así como en las provincias serranas al sur de Sicasica era de 2 reales y en las demás provincias era de 1 real (Golte, 1980, p. 67). A esto habría que añadirle la alimentación diaria, que más o menos se calculaba en 1 real.

En cuanto al jornal en las minas e ingenios, Golte supone que debía ser el mismo en todo el virreinato, considerando 4 reales diarios en socavones y 3.5 reales en los trapiches y haciendas de beneficio. Sin embargo, en Huantajaya y en Arequipa podía llegar a 1 peso diario, aunque este salario debe considerarse como el máximo. La retribución era por tiempo de trabajo o a destajo. Los salarios se pagaban solo parcialmente porque una parte era en especies como la coca y el maíz. La remuneración de la mano de obra era un 50% del valor bruto de la producción. Golte consigna un total de 8875 operarios de minas que constituían un 6% de los 139 511 tributarios del año 1789 (1980, p. 61).

El salario anual en los obrajes variaba de acuerdo a la región y a la tarea. La variación iba desde 56 pesos hasta los 24 pesos y 2 reales, a lo cual habría que sumarle una ración semanal de 6 libras de pescado, sal, ají o la entrega de 1 real extra para la alimentación diaria.

El arriero ganaba como los otros jornaleros y se suponía que todos ganaban lo mismo, pero en la práctica los *mitayos* recibían menos jornal que los trabajadores libres y gran parte de la población campesina no recibía salario alguno sino el derecho de usufructuar una parcela de tierra para su mantenimiento.

El salario de un funcionario del Estado, por ejemplo, el corregidor de indios en Tarma, podía ganar, en el año 1769, 1562 pesos. Los más altos en dicha fecha fueron el de Jauja, 2187 pesos, y el de Huancavelica, 8700 pesos. Sin embargo, en el resto de los corregimientos se mantuvo entre 1200 y 1500 pesos y no hubo gran variación entre los años 1776 y 1780, prácticamente se mantuvieron los mismos salarios (Moreno, 1977). Esto significa que el corregidor podía llegar a percibir 27 veces el valor del salario de un indígena que trabajaba en un obraje. Tanto el minero como el indígena estaban lejos de obtener los 200 pesos anuales necesarios para vivir «dignamente». Aproximadamente, y sumado el salario en especies, percibían entre un 30% de esa cifra, en el caso de los trabajadores rurales, y un 70%, en el caso de los operarios de minas. Aunque en este último caso cabría hacer la consideración de que los precios en las plazas mineras eran más altos. Sin embargo, una monja tenía un perfil de consumo hartamente distinto al de una familia trabajadora.

Básicamente debía mantenerse solo a sí misma y, quizás, a una criada, mientras que un trabajador tenía otras obligaciones, por lo que la distancia de su nivel de consumo con el de una monja «digna» en la ciudad debió ser todavía mayor.

Jornaleros de la ciudad

En 1778 un sombrero francés contrató los servicios de dos indios por cinco años. Uno de ellos, que tenía experiencia, recibió como pago 8 pesos al mes los tres primeros y 12 reales mensuales los dos últimos años, mientras que el segundo recibió 4 pesos al mes el primer año y 6 pesos al mes el segundo año y luego 8 pesos. Un jornal que solo le alcanzaba para sus gastos más urgentes (Quiroz, 2008, p. 192). El jornal estaba, entonces, en relación con la experiencia y capacidad en su labor.

Los jornaleros libres y esclavos andaban con sus herramientas en búsqueda de trabajo. Se ubicaban, en la mañana, en las puertas de talleres o en las esquinas a la espera de que los maestros los llamasen para trabajar. Entre 1781 y 1783, el mayor productor de sombreros en Lima, Juan Dubois tenía siete esclavos recibían el mismo trato que los jornaleros libres. Una tarea diaria que a los libres se les remuneraba 13 reales y por media tarea adicional se les pagaba 5 reales. En la fábrica de tabacos se pagaba 6 reales por la labranza de una mano de papel, que contiene cinco cuadernillos, y 1 real por cada uno de los que labraban de más (Quiroz, 2008, p. 194).

Una referencia importante es la que aporta Bruno Seminario, quien halló el *ratio* entre el salario y el ingreso mínimo de subsistencia. De acuerdo a su investigación, un funcionario de la alta burocracia habría ganado dieciséis veces el PBI per cápita; los trabajadores del obraje 2,6 veces el salario de subsistencia y el ingreso más bajo correspondería a un indígena jornalero en Arequipa, que ascendía a 1,1% el PIB per cápita de subsistencia, aunque, agrega, pudo haber ocurrido que el indígena trabajase su propia parcela de tierra, con lo cual el jornal sería un ingreso adicional¹³.

La metodología aplicada en otros lugares consiste en confrontar la evolución de los precios de la tierra y del salario agrícola con el fin de recoger las ganancias de la clase propietaria del suelo y de los trabajadores. Se tuvo dificultad en este caso porque las transacciones de tierras que se pueden encontrar en las notarías no registran la extensión de los lotes transados, al menos hasta inicios del siglo XX. De otro lado, la mano de obra era pagada por mecanismos principalmente no monetarios; casi nunca se hacían contratos escritos sobre prestaciones de trabajo. La información de los salarios pagados por el Estado podría echar, no obstante, alguna luz sobre este elemento.

¹³ Seminario, Bruno, 2012. «Las cuentas nacionales del Perú, 1700-2011» [manuscrito], p. 52.

A finales del período colonial, un alto funcionario, como podría ser el tesorero de la Casa de la Moneda, cobraba 4200 pesos anuales (Moreira & Paz Soldán, 1995, p. 83). Un funcionario medio, como un escribano, cobraba 600 pesos. Un portero cobraba solamente 150 pesos. Esta brecha de, aproximadamente, 30 veces entre los salarios más altos y más bajos, ¿se mantuvo a lo largo del período bajo análisis? Tras la independencia, un fiscal de la Corte Suprema ganaba 6000 pesos, al igual que un prefecto de los departamentos de Arequipa, La Libertad o Lima. Hacia los años 1837 y 1849, un fiscal percibía 4800 pesos por año; en cambio el pago a los porteros aumentó, entre 1820 y 1826, a 300 pesos, importe que se mantuvo igual en 1837 y 1849¹⁴.

3.2. Salarios a mediados del siglo XIX

Para 1848 un ministro de Estado ganaba 7000 pesos anuales, un contador del Tribunal Mayor de Cuentas, 3000 pesos, mientras que un portero siguió ganando 300 pesos. La estructura de las diferencias salariales se habría reducido levemente dentro del Estado a partir de la independencia, al mejorar los sueldos de los empleados de menor jerarquía. Esta mejora podría estar expresando un aumento de las posibilidades económicas del sector de menores ingresos en el país, como los indígenas y mestizos.

Para 1889 el salario de un ministro de Estado había caído hasta los 4800 soles; un general de División del Ejército alcanzaba los 3120, un capitán, 960 soles; un portero en la Casa de Moneda de Lima, 300 soles, pero uno en la Oficina Postal de Cajamarca, 60 soles (Dancuart & Rodríguez, 1902-1926, tomos 18 y 19). Dentro de Lima la brecha entre los salarios mayores y menores del escalafón público se había reducido a aproximadamente a la mitad de lo que había sido a finales del período colonial. En el interior, los salarios (igual que los demás precios) eran mucho menores; no solo de los porteros, también de los prefectos, jueces y otros cargos directivos.

Sin embargo, un problema para tomar en cuenta en la estructura de los salarios públicos es que hasta, aproximadamente, inicios del siglo XX el Estado debió ser el principal empleador que pagaba salarios monetarios en el Perú y en las regiones del interior probablemente el único. En este sentido, podríamos decir que no seguía los precios del mercado, sino que los regulaba o hasta imponía.

¹⁴ Los datos de 1821-1826 fueron extraídos de la memoria anual de Hipólito Unanue (Dancuart & Rodríguez, 1902-1926, tomo 1, pp. 243-259). Los datos de 1837 fueron extraídos de los salarios públicos (1902-1926, tomo 3, pp. 68, 72-81). Y los salarios de 1848 corresponden al presupuesto de gastos publicados en esa fecha.

4. EL ACCESO A LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS BAJO EL PERÍODO COLONIAL

Los tres pilares de la economía colonial eran el comercio, la minería y la agricultura. La legislación no establecía discriminaciones explícitas respecto a quién podía ser mercader, minero o hacendado, lo que, desde luego, no significaba que cualquiera pudiera serlo, ya que las barreras de entrada eran sobre todo económicas y sociales. Más que el rubro, lo que regía la clasificación de la población era su condición dentro del rubro, laboral u ocupacional. Respecto al comercio, el gran negociante, vinculado al comercio exterior, se regía por unas leyes especificadas en el Consulado de Comercio. Este organismo se regía por las Leyes de Burgos y por el antiguo Consolat de Mar, agrupaba a mercaderes que realizaban transacciones en el Perú, Tierra Firme (Panamá) y Chile, además de incluir a los españoles de Nueva España (México) que tuviesen negocios en el Perú, y proscribía de esta actividad a los extranjeros.

Comerciante o mercader era todo aquel que vendía y compraba mercaderías con el fin de obtener una ganancia. Pero para serlo era necesario dedicarse a esta ocupación la mayor parte del tiempo y utilizar en ella todos sus recursos. Los tres grupos principales en los que podrían clasificarse los mercaderes en el Perú eran: *los cargadores*, también llamados *armadores*, que realizaban transacciones entre España y el Perú, por sí mismos o a través de factores. El segundo grupo eran los *mercaderes* con tienda pública, cuya categoría variaba según la importancia del lugar donde esta se encontraba. Y el tercer grupo eran los *mercachifles* y *cajoneros*. Las ordenanzas no establecieron una distinción sobre quiénes debían componer el consulado de acuerdo a su categoría y esto ocasionó una serie de conflictos, porque la mayoría de los agremiados eran gente de «poquísima consideración», según una declaración de la época. Las ordenanzas de 1786 establecieron que solamente podrían matricularse los «españoles comerciantes» y tenderos almaceneros» que poseían tiendas y que hubieran pagado, de una sola vez, 1000 pesos de alcabala, y como tercer grupo, los poseedores de barcos o navíos, priorizando a aquellos que llevaban el *situado* (transferencias fiscales) a Valdivia o a las islas de Juan Fernández. Las ordenanzas de 1789 completaron la anterior y establecieron que los tenderos de la calle Mercaderes conservaran el privilegio de matricularse como el de otras calles, siempre y cuando su giro mercantil llegase a 12 000 pesos. Además, se resolvió que «no se coloquen en las clases de votantes aquellos comerciantes que por su raza o nacimiento no merezcan el nombre de españoles [...]» siendo indecoroso que «un sujeto de bajísima casta pueda presidir un cuerpo de la mayor representación, lustre y esplendor» (Smith, 1948, p. XXIII). De esta manera, evidenciamos que, en el transcurso del siglo XVIII, como resultado de las reformas borbónicas, este sector mercantil se fue diferenciando y clasificando, de manera más específica, teniendo en cuenta un concepto sociorracial.

Otro sector de comerciantes estaba conformado por quienes realizaban la distribución de la mercadería en el mercado interno, donde la economía monetaria difícilmente aparecía. El gran mercader contaba para ello con el comerciante itinerante, quien a su vez, se vinculaba con el minero, el comerciante local y el corregidor de diferentes provincias para la colocación de sus productos en el mercado interior (Flores Galindo, 1984, p. 66). El *comerciante itinerante* era un pequeño empresario que viajaba al interior en busca de negocios. Era el colocador de la mercadería que compraba en Lima y, mediante préstamos, adelantos o permutas, proveía a un comerciante de provincia, con una cantidad de especies, como fue el caso de Rafael Castillo, quien en una partida hacia Lambayeque recibió 1000 pesos en especies «que se obligaba a pagar [...]» (Mazzeo, 1994, p. 106), o el caso de José Caballero, quien se obligó a pagar en siete meses «el importe adelantado». En otras palabras, el comerciante itinerante en ocasiones compraba a crédito y hasta no recibir el valor de su venta no saldaba la deuda contraída con el comerciante que lo abastecía (1994, p. 106).

No tenemos referencia del comercio al menudeo que podían realizar los indígenas en las ferias que se realizaban en las provincias, pero como dato ilustrativo podemos citar el comercio de mulas que se realizaba entre Salta y el Perú, en el período anterior a la creación del virreinato del Río de la Plata (1777). Salta era la región desde donde se enviaban las mulas para el trabajo en las minas de Potosí. Allí en Sumalao (región cercana a Salta) se realizaba, según Concolocorvo, la feria ganadera más importante de fines del siglo XVIII. Allí invernan las mulas traídas desde las pampas con destino a las minas. Se reunían, además, los dueños de animales, quienes «negociaban» acuerdos en distintas modalidades de pago: libranzas, compensaciones, créditos e incluso trueque. Mediante el análisis de un arbitrio municipal, la *sisa*, Nicolás Sánchez-Albornoz, analizó el período 1778-1808 a través de las guías que se firmaban en la tesorería de Salta. En su estudio, clasificó a los comerciantes en relación con la cantidad de mulas que extraían. De dicho análisis se desprende que aquellos que comercializaron entre una a 500 mulas fueron 219 comerciantes; los que negociaron entre 500 y 2000 mulas eran 90 comerciantes; los que mercaron entre 2000 a 10 000 mulas solo eran 54 y los que comerciaron más de 10 000 mulas únicamente eran dieciocho comerciantes, con lo cual se evidencia que el comercio a pequeña escala era el que más se realizaba (1965). Un promedio de 27 000 mulas ingresaba por año al Perú desde Salta, exceptuando el año 1781, en que entraron solo 200 debido a la sublevación de Túpac Amaru (1965). Este comercio era realizado a partir del siglo XVIII por arrieros indígenas y buhoneros mestizos, como el propio Túpac Amaru, quien, con su recua de 200 mulas, efectuaba un activo comercio entre el Cusco y las provincias del Alto Perú.

El comercio era uno de los rubros que permitían las mayores tasas de ganancia por entonces. Debido a la forma como se financiaba y organizaba la producción de metales y frutos eran, al final, los comerciantes quienes captaban la rentabilidad que dejaba dicha producción. Los productores mineros y agropecuarios dependían de los comerciantes no solo para las operaciones de transporte y acceso al mercado, sino además para el financiamiento de la producción y la provisión de insumos. De modo que el papel de los comerciantes iba mucho más allá de la intermediación entre productores y consumidores finales: aviaban a los productores con insumos y dinero¹⁵, proveían la logística del carguío y el transporte, franqueaban las aduanas, negociando los impuestos con las autoridades, y desarrollaban el mercado de los productos en las plazas donde actuaban.

Uno de los activos más valiosos como fuente de rentas en estas sociedades eran, por eso, junto con el dinero (que ante la falta de bancos, era manejado comercialmente solo por los mercaderes y ocasionalmente la Iglesia) los medios de transporte. En verdad este era el activo que determinaba la posición social y el nivel alcanzado por el mercader. Poseer una o varias fragatas capaces de surcar los océanos significaba haber llegado al tope de la profesión. Seguían en la lista los bergantines, las goletas y las balandras, aptas solo para el comercio de cabotaje; luego las recuas de mulas, que implicaban un nivel de comercio que ya no era practicado por los blancos, sino por mestizos o indios. Más abajo cerraban la lista las recuas de llamas. Una mula costaba, aproximadamente, 12 pesos, que era el salario de un mes entero de un trabajador minero, mientras que un navío de ultramar alcanzaba varios miles de pesos.

Luego de la independencia, la diferenciación de los comerciantes de Lima en tres categorías se mantuvo, pero un grupo de comerciantes extranjeros se instaló en el país, reemplazando a los españoles que emigraron. Por ejemplo, en 1840 figuraban 44 casas comerciales extranjeras de un total de 218 comerciantes «matriculados» en el gremio del Consulado. Los grandes comerciantes podían alcanzar una utilidad anual que fluctuaba de 60 000 a 120 000 pesos al año, de acuerdo con lo registrado en el Consulado, en 1826. Estos eran Begg y Cía., Juan Parish Robertson, Templeman y Bergman, Estanislao Lynch, Juan José Sarratea, José Riglos, quienes junto con muchos otros fueron registrados ese año como almaceneros de primera y segunda categoría. Esta clasificación los obligaba con el gobierno, ya que debían entregar

¹⁵ El verbo *aviar*, aunque formalmente sigue existiendo, ha caído en desuso. Aludía a un tipo de financiamiento mucho más complejo que el que hoy día extiende un banco a un empresario. El *aviador* era más un socio del productor que solamente un financista. Véase, para el caso de la minería, Contreras (1995).

el 5% de sus utilidades a manera de contribución fiscal¹⁶. Las utilidades eran estimadas, a su vez, en un 20% sobre el total del capital mercantil.

La segunda clase de comerciantes eran los *tenderos* que vendían sus productos en el Portal de Botoneros, o en el de Escribanos; y la tercera eran los *cajoneros*, que se ubicaban en distintas calles como la de los Mercaderes, de las Mantas, de los Judíos y de los Botoneros. Estos comerciantes también debían pagar al fisco en función de su rentabilidad y eran subdivididos en tres categorías. Por ejemplo de primera categoría eran considerados los que obtenían una rentabilidad mayor de 10 000 pesos al año. El informe del Consulado de Lima registra un total 217 comerciantes que en 1825 pagaron al fisco un total de 30 779 pesos.

4.1. La distribución de la tierra

La tierra fue la base de las rentas económicas en la generalidad de las sociedades preindustriales. El Perú no es un país abundante en tierra agrícola debido a lo abrupto de su geografía y a la escasez de agua (salvo en la poco poblada y recién incorporada en el siglo XX región de la Amazonía); por lo mismo, el reparto de la tierra ha funcionado como un elemento importante para la distribución de la riqueza. Tras la conquista, la hecatombe demográfica que la siguió dejó muchas «tierras vacas», lo que facilitó al Estado virreinal una profunda reasignación de las tierras. Los colonos españoles se adjudicaron las tierras próximas a las ciudades que ellos mismos fundaron, las que, por lo común, se erigieron en el medio de valles agrícolas¹⁷. Los indígenas fueron reagrupados en reducciones, y recibieron tierras y pastos comunales en zonas más elevadas y, a veces, muy alejadas de las ciudades de los españoles¹⁸.

La legislación colonial trató de proteger las tierras indígenas, prohibiendo a los españoles su adquisición, lo que en la práctica creó dos países en términos de la propiedad: uno en el que funcionaba el mercado, el de los españoles, y otro en el que este estaba restringido. Con la entrada de la república, dicha restricción fue lentamente demolida con el fin de permitir la conformación de latifundios aptos para la economía de exportación que despegó en los últimos decenios del siglo XIX. Historiadores como Jean Piel (1995), Nelson Manrique (1987) y Nils Jacobsen (1993) han documentado la formación de muchas haciendas en los siglos XIX y XX

¹⁶ Razón del repartimiento hecho por este Consulado con acuerdo de sus consejeros y diputados a todos los comerciantes de esta ciudad, que deben regular un 20% de utilidad anual al giro que a cada uno se le calcule y, de estas utilidades, el 5% de contribución, distribuido entre los doce meses. Así, por ejemplo, tenemos que el 20% de utilidad de Juan Begg eran 24 000 pesos, y el 5% de dicha suma, 1200 pesos. Estimamos, entonces, una utilidad anual de 120 000 pesos al año.

¹⁷ Ver anexos 1 y 2 de este capítulo.

¹⁸ Sobre las reducciones en el Perú ver Marina Zuloaga (2012).

sobre la base de la apropiación o compra de las tierras de las comunidades indígenas al amparo de la «modernización» legislativa ocurrida en el Perú desde mediados del siglo XIX. Fernando Armas (2010) ha estudiado, por su parte, el aprovechamiento de las antiguas tierras de la Iglesia, expropiadas entre 1767 (cuando se expulsó a los jesuitas) y 1950 para su venta o asignación a los particulares.

Curas y notables irán apropiándose de las tierras comunales mediante el trámite de tomarlas en calidad de arriendo (2010, pp. 186 y 201). La Iglesia controlaba, desde el siglo XVI, entre la tercera y cuarta parte de la superficie cultivable. Las haciendas jesuitas fueron expropiadas en 1767 y pasaron a ser administradas por una Junta de Temporalidades, hasta que fueron vendidas en remate público a los grandes comerciantes y hacendados de la época, en un proceso que se prolongó hasta más allá de la independencia¹⁹. Pero, para 1778 ya se había rematado el 90% de sus haciendas. Estas se compraban por una suma mínima como pago inicial y el resto se financiaba a 50 años con un interés del 3% anual.

El acceso a la tierra, las minas y el crédito después de la independencia

Son famosos en la historiografía los decretos bolivarianos de 1824-1825 en los que se dispuso la venta de todos los terrenos de pertenencia del Estado, con excepción de los que poseían los indígenas, a quienes a partir de esa fecha se declaraba «propietarios» de las tierras que ocupaban. La ley decía «[...] se reparten las tierras de las comunidades a los indios asignándole al casado más que al que no lo sea y de manera que ningún indio pueda quedarse sin sus respectivos terrenos y se nombrará un visitador en todas las provincias para que promueva la agricultura [...]». En 1825 se estableció que la distribución para los caciques sería de «5 topos» y cada indio, sin distinción de sexo ni edad, recibiría un topo en los «lugares pingües y regados» y dos topos en lugares privados de riego y estériles (ley 1467). En 1826, complementando las dos disposiciones anteriores, se declaró que gozarían del dominio de las tierras «todos los considerados como contribuyentes bajo el antiguo régimen con la diferencia que en todos los lugares donde no haya proporción de repartir tierras a todos sean preferidos los originarios [...]» (Oviedo, 1862, pp. 87, 290, 291 y 295). La extensión de un topo²⁰ variaba según los lugares. En Arequipa por ejemplo, a comienzos del siglo XIX, comprendía 5000 varas cuadradas²¹.

¹⁹ Un análisis detallado de quienes compraron esas haciendas lo encontramos en Cristóbal Aljovín (1990).

²⁰ Esta es la medida de origen incaico que corresponde a la unidad de superficie capaz de alimentar a una familia de agricultores.

²¹ Igual a 3528 m², es decir, poco más de un tercio de una hectárea.

Las leyes de desamortización de la tierra de 1829, 1864 y 1893, junto con el Código Civil de 1852, que declaró que toda propiedad debía ser enajenable, aunque solo lenta y parcialmente, consiguieron hacer de la tierra una mercancía que fluyese en el mercado y se convirtiese en fuente de riqueza y prosperidad mediante su uso comercial. Los estudiosos de la historia agraria han aclarado, en este sentido, que las haciendas coloniales (exceptuando quizás a las de la Iglesia) fueron mucho más pequeñas que las del tiempo republicano, así como también han precisado que los derechos de propiedad eran más bien corporativos que individuales. El gran latifundio de miles de hectáreas se formó tras las leyes de desamortización de la tierra publicadas a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX e inicios del XX (Mörner & Herrera, 1974; Armas, 2010; Jacobsen, 1993; Piel, 1995; Klarén, 2004).

La legislación de minas inicial consideraba los yacimientos mineros como propiedad real (bajo la república este principio se mantuvo, pero la figura del rey se reemplazó por la de la nación). La Corona podía, sin embargo, ceder su explotación (nunca su propiedad) a los vasallos del rey, a cambio del pago de impuestos y regalías. Tanto las Leyes de Indias cuanto la práctica discriminó a los indios de la calidad de concesionarios de las minas (Solórzano Pereira, 1776). Por su mejor conocimiento del territorio y su experiencia en el medio, ciertamente ellos estaban mejor capacitados que los españoles, al menos al comienzo, para ubicar los yacimientos y consecuentemente «denunciarlos». Pero las disposiciones establecían que para la adjudicación de las vetas debía darse preferencia a quienes hubiesen hecho servicios a la Corona.

En la solicitud de la concesión el interesado adjuntaba así una especie de currículum vitae en el que destacaba especialmente sus méritos como conquistador, como soldado fiel al rey y como buen cristiano, no sospechoso de herejía. Para todo ello, lógicamente, los indígenas quedaban desacreditados: en la guerra de la conquista habían sido, de ordinario, los enemigos del rey; no podían acreditar una confesión religiosa añeja, sino, en el mejor de los casos, reciente; por último, la falta de documentos en manos de los indios que probasen que habían peleado por el rey (lo que había ocurrido en muchos casos de indios que se aliaron a los españoles contra el Inca o contra los encomenderos sublevados contra el rey), por su poca práctica documental y su analfabetismo, volvían difícil que ellos pudieran presentar buenos expedientes a las autoridades.

Quienes revisaban los expedientes y concedían los denuncios eran los corregidores, de modo que la buena relación con estas autoridades resultaba crucial para obtenerlos. Parientes, amigos y socios de los corregidores fueron, así, quienes consiguieron el acceso a las minas de más pingüe rendimiento. Los «descubridores» de las minas tempranas más importantes, como las de Potosí, Santa Bárbara en Huancavelica, o Pasco,

fueron casi siempre encomenderos de la región a quienes un indio les informó de la existencia de las vetas. Los pocos nombres indígenas que pueden encontrarse en las «matrículas» de mineros del período colonial corresponden casi siempre a viudas indígenas de los españoles (casarse con una india cacica o de linaje indio era una buena estrategia de los españoles para acceder a la mano de obra indígena)²².

Las nuevas Ordenanzas de Minas de 1786 ya no establecieron preferencias para la adjudicación de concesiones a los cristianos viejos, pero dejaron en manos de las autoridades locales la concesión, por lo que la práctica que discriminaba a los indios y mestizos de los denuncios presumiblemente continuó hasta la independencia. Solo la expulsión y emigración de los mineros españoles ocurridas con la independencia abrió las puertas de la actividad minera a los indios y mestizos.

El acceso al crédito fue restringido por la tardía aparición de los bancos en el Perú y su muy lenta conversión en entidades abiertas. La aparición de los primeros bancos, durante la época del guano (entre 1850 y 1880), no abrió el acceso al crédito, ya que ellos funcionaban solamente para operaciones de descuento de letras y pagarés y como cajas de depósito (Camprubí, 1957). Los bancos de la segunda generación, aparecidos después de la guerra del salitre, se allanaron a financiar campañas agrícolas para los productores de exportación, pero solo en relación a círculos relativamente reducidos, como el de los miembros de la colonia italiana, en el caso del Banco Italiano, o el de los terratenientes de la costa, en el caso del Banco del Perú y Londres (Quiroz, 1989).

Como conclusión de esta parte, podríamos decir que, a partir del último tercio del siglo XIX, el grado de concentración en la propiedad o disfrute de la tierra aumentó en relación con el período colonial y la posindependencia. El *boom* exportador de 1895-1930 fue un gran impulsor de esta tendencia, al integrar al comercio internacional activo los frutos de la agricultura y la ganadería como el azúcar, el algodón y las lanas (Thorp & Bertram, 1985; Berry, 1989).

También sucedió que, desde aproximadamente 1900, el Estado peruano fortaleció su aparato burocrático y represivo (poder judicial, y gendarmería y policía a cargo del Ministerio de Gobierno, el cual desplegó un relativamente eficaz sistema de prefectos, subprefectos y gobernadores que debían resguardar el orden público, el respeto a la propiedad y el cumplimiento de las sentencias judiciales), lo que, junto con el telégrafo, permitió una acción más eficiente de las fuerzas represivas y de control, así como la disminución de los costos de defensa de los derechos de propiedad para los grandes terratenientes.

²² Ver estas «matrículas» en Lohmann (1949), Fisher (1975) y Contreras (1995).

El surgimiento de la gran propiedad se extendió también a la minería. La ley de 1877 para el sector abrió la posibilidad de que los extranjeros fuesen titulares de minas y dejó de exigir que la mina estuviese «en labor» como condición para mantener activo el denuncia. Simplemente debía pagarse una cuota semestral por cada pertenencia cuya propiedad quisiese mantenerse. En 1900 un nuevo código de minería abrió las puertas al latifundio minero, al retirar los límites al número de denuncias que podía tener una persona o empresa en un yacimiento, que había tenido la legislación anterior. Estos cambios permitieron el ingreso al país de grandes empresas mineras extranjeras, como la Cerro de Pasco Mining Corporation y la International Petroleum Company, que habrían de ser activos participantes en el segundo auge exportador.

¿Aumentó la desigualdad reinante en el país la concentración de la tierra y de las minas acontecida durante el segundo auge exportador republicano de 1895-1930? No es fácil ensayar una respuesta. La concentración de la propiedad tenía su otra cara de la medalla en el aumento del número de trabajadores dependientes demandado por la producción para la exportación. La producción de azúcar, algodón, cobre, plata y petróleo llegó a ocupar a unas 100 000 personas hacia el final de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) (Ministerio de Hacienda y Comercio, Dirección Nacional de Estadística, 1926). Añadiendo los sectores del caucho y las lanas, que no cuentan con estadísticas de empleo, más algunos otros sectores de exportación, como el café y la cocaína (que por entonces era una exportación legal), el número de trabajadores movilizados directamente por la economía de exportación podría calcularse en unos 150 000. Si sumáramos los empleos indirectos, creados para el abastecimiento alimenticio y de servicios de los centros productores, y los creados en el Estado para las obras públicas de construcción de ferrocarriles, carreteras, represas para la irrigación de nuevas tierras, construcción de escuelas y obras de saneamiento en las ciudades, que eran posibles gracias a los ingresos dejados por los gravámenes al comercio exterior, el número fácilmente podría duplicarse. 300 000 trabajadores era un número importante, puesto que si incluyésemos a la población dependiente de ellos, el número crecería a aproximadamente 1 500 000 de personas. Hacia 1920 se calculaba la población del Perú en unos 5 000 000 de habitantes.

Es cierto que no todos los trabajadores del sector de exportación fueron asalariados. En la producción (o más bien extracción) del caucho y las lanas primaban los contratos laborales con pagos en servicios, bienes o incluso la esclavitud²³.

²³ Parece que este último fue el caso del caucho en la Amazonía. Ver Barclay y Santos (2002). Sobre las lanas, ver Burga y Reátegui (1981).

En cualquier caso, lo que habría sucedido en el Perú entre mediados del siglo XIX y las primeras décadas del XX habría sido un proceso de modernización capitalista en la economía, consistente en la concentración de los recursos naturales en pocas manos (las de los capitalistas), paralelamente al incremento del número de asalariados. La transformación de encomenderos y terratenientes en empresarios agrícolas y mineros, así como la de *yanaconas* y tributarios independientes en trabajadores asalariados ha sido históricamente un contexto proclive al aumento de la desigualdad. Es precisamente el momento en que la curva de Kuznets vive su primera fase: la del crecimiento económico propiciando el agravamiento de la desigualdad.

La confrontación entre la evolución del valor de la tierra y el de los salarios de los trabajadores no calificados (que eran los puestos a los que podían aspirar los campesinos que vendían o perdían sus tierras) podría darnos una medida de quiénes ganaron más con la modernización económica propiciada por el auge exportador: ¿la clase propietaria o la trabajadora? El estudio que Shane Hunt emprendiera hace ya varias décadas concluyó que quienes más ganaron con el segundo auge de las exportaciones fueron los propietarios y el grupo de empleados más calificados, empeorando en consecuencia la desigualdad (2011, p. 188). Este autor ha sugerido, sin embargo, en la reciente reedición de sus trabajos, que su investigación de 30 años atrás probablemente subvaloró el impacto de la lucha sindical y de la reducción de la jornada laboral. Una real consideración de estas variables podría haber llevado a la conclusión de que los salarios reales de los trabajadores del sector capitalista sí habrían mejorado durante la primera mitad del siglo XX (p. 27).

La consulta de los archivos regionales en diversas ciudades del Perú nos permitió reconstruir la tendencia de los precios de la tierra y, parcialmente, de los salarios, durante la primera mitad del siglo XX. Realizamos el trabajo de archivo en las ciudades de Cajamarca, Arequipa y Ayacucho²⁴. Descubrimos que antes de 1900, y en el caso de Ayacucho de 1930, no se registraba la extensión territorial de las parcelas. Únicamente se indicaba el «sitio» con un nombre (aparentemente todos los sitios del país dentro de un valle o comarca tenían uno) y los linderos de la parcela. Después de 1900 comenzó a registrarse la extensión; a veces en formas que hoy nos resultan curiosas: se señalaba cuántas cargas de semilla podían sembrarse en el terreno (por ejemplo, un terreno para dos cargas de cebada, o cuatro de trigo; cada carga era lo que podía llevar encima una mula)²⁵.

²⁴ Intentamos hacerlo también en la ciudad de Trujillo, pero desafortunadamente en la fecha que acudimos (enero de 2012) el archivo estaba siendo remodelado y no brindaba servicios.

²⁵ Para más detalles de sobre esto, ver anexos.

En el caso de Arequipa, donde el registro de la extensión de las parcelas se reveló mucho más precoz que en otros departamentos, el precio de la tierra se mantuvo extraordinariamente estable entre 1859 y 1930. Alrededor de 1870 hubo una subida que se revirtió después de la guerra del salitre, cuando los precios volvieron a ser los corrientes de antes de la bonanza del guano. Entre 1890 y 1930 los precios crecieron un 24% en términos nominales. A partir de entonces se dispararon, al punto que en 1950 casi triplicaban los valores de 1930²⁶. No se pudo reconstruir una serie de salarios rurales en Arequipa, dada la poca práctica de inscribir notarialmente los contratos de trabajo. Utilizando la serie de salarios que, en cambio, se pudo encontrar para Ayacucho, resultaría que en el lapso corrido entre 1870 y 1930 los salarios habrían crecido más que el valor de la tierra, con una consecuente disminución de la desigualdad. La relación entre precio de una hectárea de tierra agrícola en el valle de Arequipa y el jornal del gañán del campo habría caído de casi 6000 a 1, en 1870, a algo más de 2000 a 1 en 1930. Después de esta fecha, la tendencia cambió en contra de los salarios (ver anexos).

Cajamarca muestra, en cambio, un panorama distinto. El valor de la tierra por hectárea solo pudo consignarse a partir de los inicios del siglo XX. Entre 1909-1910 y 1929 este valor creció casi seis veces (de 147 a 856 soles por hectárea), mientras los salarios rurales solo se multiplicaron cuatro veces (entre 20 y 80 centavos, incluyendo las comidas) (ver anexo). Debe considerarse, sin embargo, que la remuneración del trabajador dentro de un fundo no incluía solamente el pago en metálico y las comidas; existían otros conceptos que tenían que ver con el usufructo del trabajador de los bienes comunes de la hacienda: el bosque, para extraer leña o frutos; los pastos, para criar ganado; los lagos, para la pesca. Incluso podríamos sumar la «protección política» que el (buen) terrateniente brindaba al trabajador, en caso de acoso de este por autoridades u otras personas. La consideración de estos rubros podría reducir un poco esa brecha entre ganancias de los terratenientes y de los trabajadores.

En el caso de Ayacucho recién desde 1930 los registros notariales incluyeron el dato de la superficie de los predios, estimado en áreas o en alguna medida, pero también desde entonces se perdió el registro de los salarios, por lo que no pudo hacerse una contrastación entre ambas variables. Igual que en Arequipa, el precio de la tierra se incrementó entre 1930-1950, aunque no con la misma velocidad. Los salarios se mantuvieron bastante estables entre 1900-1928, cuando comenzaron una escalada, por lo menos hasta la década de 1930 (ver anexos).

²⁶ Ver anexos.

El panorama de la primera mitad del siglo XX en materia de evolución de la desigualdad luce, pues, complejo, ya que tenemos resultados diferentes según las regiones: tendencia al empeoramiento en el norte, pero lo contrario en el sur. En el norte hubo un fuerte desarrollo de una economía de exportación, en torno, especialmente, a la agricultura del azúcar (también se desarrollaba la exportación de petróleo desde Talara, pero los efectos de esta actividad económica parecen haber sido menores sobre el entorno macro regional). En Arequipa había una, más bien decadente, economía lanar como único sector de exportación (Burga & Reátegui, 1981)²⁷.

Esa diferencia entre pujante economía de exportación en el norte y declinante sector de exportación en el sur podría explicar la diferencia en la evolución de la desigualdad. En el norte el precio de la tierra habría subido por la mayor demanda que suponía la propia economía agraria de exportación; no tanto por la vía directa de demanda de tierras para el cultivo de exportación, pero sí por la vía indirecta: los centros productores de azúcar requerían ser provistos de alimentos que habían dejado de sembrar para poder especializarse en el cultivo de la caña. Cajamarca destacó como una importante proveedora de alimentos para toda la costa exportadora e incluso para Lima (Deere, 1992). Albert Berry (1989) concluyó, en su estudio sobre la economía peruana de los siglos XIX y XX, que los auges exportadores habían acentuado la desigualdad, mientras que esta habría disminuido durante los períodos de disminución o recesión del comercio externo.

5. LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD DESPUÉS DE 1930

En la primera mitad del siglo XX el Estado peruano inició una activa campaña de difusión de vacunas y servicios de salud que llevaron a una caída de la mortalidad y prepararon la «explosión demográfica» del período 1940-1990. En este contexto, aplicar la hipótesis malthusiana que vincula el crecimiento demográfico al bienestar económico resulta complicado, puesto que los cambios demográficos obedecerían ahora a otros factores, tales como las políticas públicas de salud, la difusión de anticonceptivos modernos y al proceso de urbanización, el cual condujo a modelos sociales de familias más pequeñas. Con esa prevención presentamos el cuadro 1.5, que muestra la evolución demográfica del país entre el último censo del siglo XIX y los dos primeros del siglo XX, según la regionalización aplicada en el cuadro anterior.

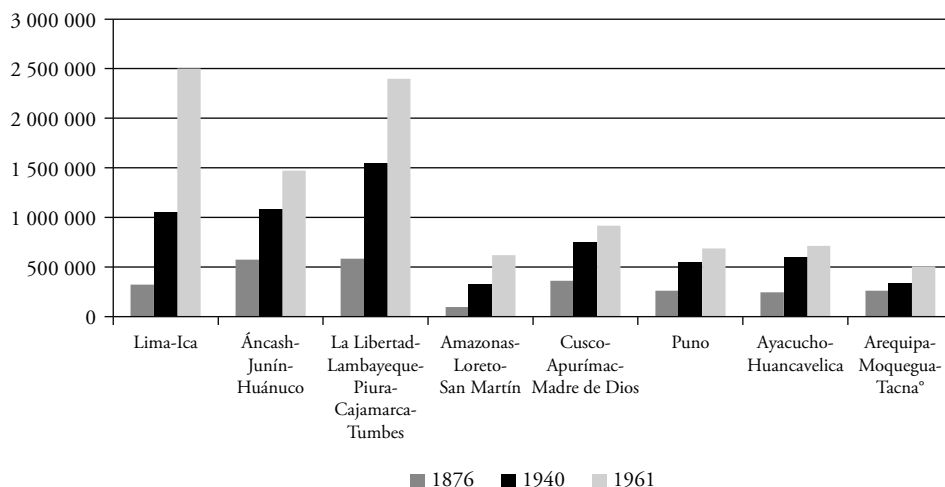
²⁷ El desarrollo de las telas sintéticas había ocasionado una baja del precio de las lanas después de la Primera Guerra Mundial.

**Cuadro 1.5. Evolución demográfica en el Perú
(1876, 1940 y 1961)**

Departamentos	1876	1940	1961	Tasa de incremento anual 1876-1940	Tasa de incremento anual 1876-1961
Lima-Ica	320 517	1 051 483	2 500 521	1,87%	2,44%
Áncash-Junín-Huánuco	573 580	1 087 854	1 471 456	1%	1,11%
La Libertad-Lambayeque-Piura-Cajamarca-Tumbes	582 435	1 540 868	2 96 380	1,53%	1,68%
Amazonas-Loreto-San Martín	96 189	328 591	617 206	1,94%	2,21%
Cusco-Apurímac-Madre de Dios	361 557	749 636	915 085	1,15%	1,10%
Puno	259 449	548 371	686 620	1,18%	1,15%
Ayacucho-Huancavelica	245 284	603 586	713 589	1,42%	1,26%
Arequipa-Moquegua-Tacna	260 065	333 578	506 519	0,39%	0,74%
Total	2 699 073	6 207 967	9 906 746	1,31%	1,54%

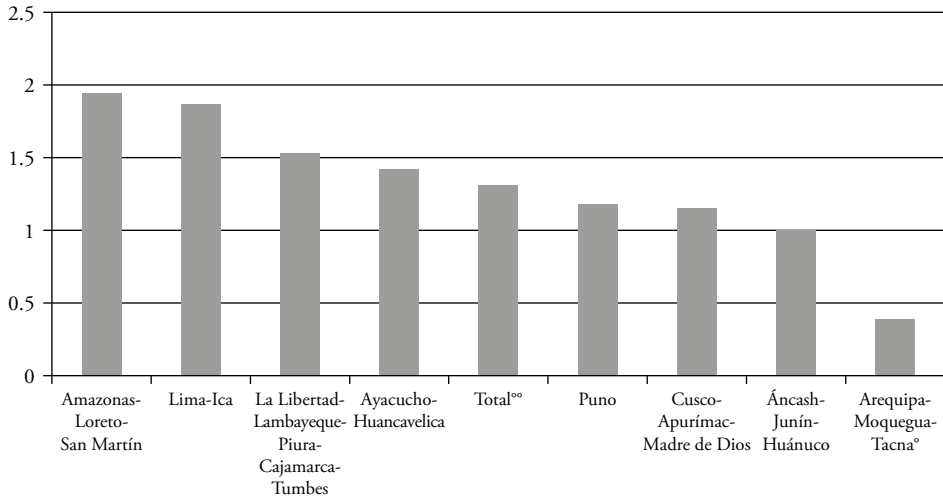
Fuente: República del Perú (1876) e INEI (1940/1961).

**Gráfico 1.5. Evolución demográfica en el Perú
(1876, 1940 y 1961)**



Fuente: República del Perú (1876) e INEI (1940/1961).

**Gráfico 1.6. Tasa anual de crecimiento en el Perú (%)
(1876 y 1940)**

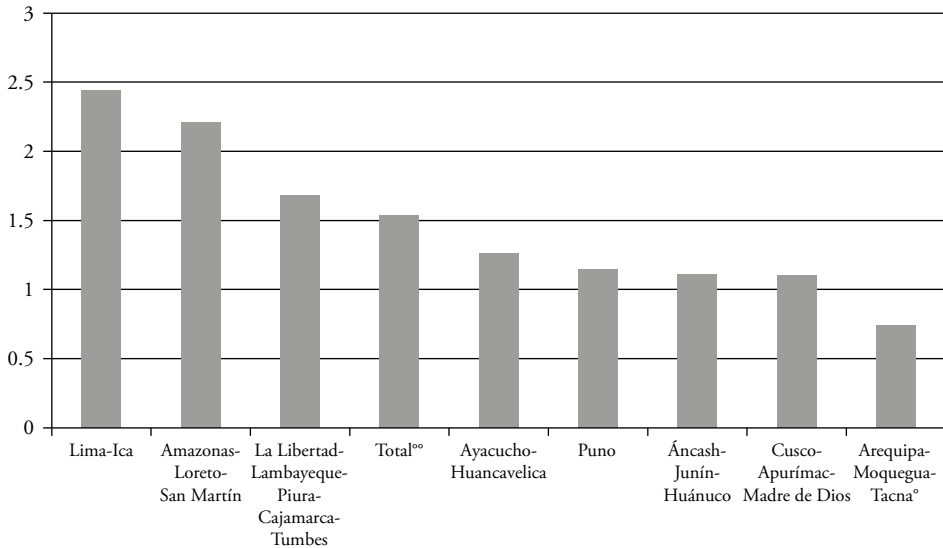


Fuente República del Perú (1876) e INEI (1940).

^o Esta región perdió las provincias de Arica y Tarapacá desde 1880.

^{oo} Los totales consignan solo la población efectivamente censada.

**Gráfico 1.7. Tasa anual de crecimiento en el Perú (%)
(1940 y 1961)**



Fuente: INEI (1940/1961).

^o Esta región perdió las provincias de Arica y Tarapacá desde 1880.

^{oo} Los totales consignan solo la población efectivamente censada.

En los gráficos resulta evidente que el mayor crecimiento se trasladó en el siglo XX a Lima, la costa y la región amazónica, pero es interesante comprobar que la sierra central y sur recobraron el dinamismo que no habían tenido durante el siglo XIX. Si nos limitamos al ciclo 1876-1940 (en vez del ciclo 1876-1961), con el fin de evitar las distorsiones producidas por la política de salud del gobierno y los cambios de la modernidad, comprobamos que las regiones de Ayacucho-Huancavelica, el Cusco y Puno, duplicaron su tasa de crecimiento con respecto al período de la posindependencia, igualando casi el ritmo de crecimiento del conjunto nacional. La región de Arequipa fue la única que redujo su vitalidad demográfica, probablemente por efectos de la guerra del salitre, que además la cercenó territorialmente.

El segundo auge exportador descansó, sobre todo, en el azúcar, el cobre, el petróleo y el algodón, cuyos escenarios regionales principales fueron respectivamente la costa norte, la sierra central y la costa norte y central. Las regiones del Cusco y Puno se vieron involucradas en la exportación de las lanas, que tuvo un papel menos descollante, apagándose después de la Primera Guerra Mundial. Lo mismo sucedió con el caucho de la Amazonía.

De todos modos, el panorama de la desigualdad durante la posguerra del salitre y la primera mitad del siglo XX se torna bastante complicado por los cambios que trajeron la aceleración del crecimiento demográfico, la modernización de los sectores de exportación, el aumento del empleo y los servicios públicos. El aumento demográfico, en principio, debió empeorar la desigualdad, puesto que llevó a una oferta mayor de trabajadores frente a un estancamiento de recursos naturales, al menos en el caso de la agricultura. A diferencia de países vecinos, como Argentina, Chile o Brasil, la frontera agraria peruana no se modificó significativamente entre 1880 y 1930. La esperanza de una gran expansión en la región amazónica fue en el Perú la gran desilusión del siglo XX, puesto que la experiencia de la Peruvian Corporation en los campos del valle del Perené, a partir de 1890, demostró que las tierras del oriente no podían soportar una agricultura intensiva como la de la costa.

La modernización de la agricultura y la minería de exportación significaron la lenta creación de una población de obreros asalariados. Entre 1900 y 1950 los trabajadores de las haciendas azucareras y los centros mineros pasaron de ser operarios estacionales que combinaban unas semanas de trabajo asalariado con su dedicación mayor a las labores campesinas en sus pueblos originarios, a convertirse en obreros calificados permanentes, que habían casi cortado sus vínculos con su economía campesina originaria. Las consecuencias que esta transición tiene en el cuadro de la desigualdad ameritarían, no obstante, una investigación muy cuidadosa. Dada la forma como la ciencia económica mide los ingresos de las personas, tendría que ocurrir una disminución de la desigualdad, ya que dicha metodología premia

o sobreestima la «ganancia» que se produce cuando un productor agrario autárquico se transforma en un obrero dependiente de un salario y los «beneficios sociales» de un empleo formal. En la medida en que muchos de los servicios que presta la familia campesina o la economía aldeana tradicional no son pagados, la economía no los cuenta, como sí lo hace dentro de una economía monetaria donde los mismos servicios (asistencia médica, cuidado y educación de los niños y los ancianos, apoyo social en caso de tragedia personal, etcétera) sí son pagados o asumidos por el Estado.

Durante la primera mitad del siglo XX ocurrió, asimismo, una importante expansión de los servicios públicos. Esto significó tanto una mayor cantidad de personal que percibía salarios del Estado, cuanto servicios que, al menos sobre el papel, mejoraban el bienestar de los habitantes. En los 25 años corridos entre 1889 y 1914 la cantidad de servidores públicos se duplicó, al pasar de 8390 a 17 607, pero entre la última fecha y 1950 (36 años) la multiplicación fue casi por seis, al alcanzarse, en este último año en la planilla del Estado, las 104 000 personas²⁸. Si en 1889 solo seis de cada mil peruanos en edad económicamente activa eran empleados por el Estado, en 1950 esta proporción creció hasta los 26.

El crecimiento del empleo público y la aparición del trabajador asalariado, tanto en el campo como en la ciudad (en las ciudades también se expandieron en esta época los establecimientos de comercio minorista, las oficinas de la banca y la educación y la salud privadas), creó una «clase media» que introdujo, así, un nivel intermedio en la pirámide de ingresos, que no había existido hasta entonces. Algunos de los nuevos empleos dentro del Estado fueron ocupados, al menos inicialmente, por los descendientes de las oligarquías locales. Fue el caso de los puestos del magisterio o de algunos otros trabajos «de oficina» (correos, recaudación fiscal, atención de salud). Para el resto de la población corrían las colocaciones de militares, policías y operarios de construcción en las numerosas obras públicas desplegadas a partir de la erección del Ministerio de Fomento y Obras Públicas en 1896. Pero conforme los grupos mestizo e indígena lograron acceder a la educación secundaria fueron abriéndose paso en los empleos «de oficina». Entre 1906 y 1956 el número de colegios secundarios en el Perú creció de 27 a 362. Si al inicio del siglo XX solo había uno por departamento (salvo en los departamentos con mayor población blanca y mestiza, donde había hasta dos o tres), a mediados del siglo XX había más o menos dos por cada provincia, lo que sumaba aproximadamente una decena para todo el departamento. El número de estudiantes de la secundaria creció, entre las mismas fechas, de 1928 a 98 032 (Contreras, 2004, p. 269)²⁹.

²⁸ Para las primeras fechas, véase Contreras (2012, pp. 406-408); para el segundo lapso, véase Webb (1991, p. 305).

²⁹ El dato de 1906 no contempla la educación privada, pero en ese entonces dicho tipo educación era minoritario.

La crisis de la década de 1930 implicó cierto desempleo en el sector exportador y una revolución social que estuvo a punto de terminar en una virtual guerra civil. El Estado desplegó una política de protección del trabajo que era congruente, además, con la mayor difusión del derecho al voto entre la población masculina del país. Además de prohibirse, o desincentivarse, el despido de los trabajadores y de regularse el horario de trabajo, se introdujo el derecho a vacaciones, al pago en períodos de enfermedad y el goce de una jubilación al final de la vida laboral del individuo. Los gobiernos también patrocinaron restaurantes populares en las principales ciudades en las que se vendían menús económicos e iniciaron una política de vivienda obrera que tuvo desarrollo sobre todo en Lima (Drinot, 2011). Para atender las necesidades de la población rural se promulgó la ley del yanaconaje, en 1947, encaminada a mejorar la remuneración de los peones de las haciendas del país.

En parte, dichos esfuerzos fueron una respuesta al cambio en los precios relativos de la tierra y el trabajo en el Perú. A partir del segundo tercio del siglo XX, la población y, en consecuencia, el trabajo, dejaron de ser un elemento escaso, como lo habían sido hasta entonces. La progresiva migración a las ciudades, la paulatina desaparición del enganche como sistema de reclutamiento laboral y el inicio de una actitud vigilante del Estado en materia de derechos laborales expresó esta gran transformación de la estructura económica del país. La población se tornó abundante y la tierra pasó a ser un factor, relativamente, escaso, al punto que se inició un proceso de intensa crítica al latifundio, discutiéndose acerca de la necesidad de una reforma agraria que redistribuyese el acceso a la tierra. El encarecimiento de la tierra y el abaratamiento del trabajo estaban llamados a aumentar la desigualdad, pero la organización política de la población, que consiguió la progresiva extensión de los derechos políticos y sociales (a la educación, al transporte y la salud), compensaron, aunque no totalmente, esta tendencia (López, 1997; véase también el segundo capítulo de este libro).

La clasificación racial del censo de 1940, que fue el último censo peruano del siglo XX en recoger este dato, registró un 46% para los indígenas, lo que implicaba un importante descenso de 12 puntos respecto del último recuento demográfico del siglo anterior. En cambio el sector blanco-mestizo creció del 39% al 52%. ¿Estaría indicándonos ello un aumento de la desigualdad a favor de este último sector? Es lo que parece más probable. Dos hechos, empero, no nos permiten ser concluyentes: primero, hubo una voluntad deliberada de las autoridades de la época para presentar al Perú como un país mestizo y occidental, lo que podría haber sesgado el criterio de los empadronadores que asignaban la categoría racial de cada individuo. En la medida en que el uso de atuendos occidentales y del idioma castellano acreció, debido a la construcción de carreteras y el avance de la educación pública, muchos indios

podieron ser clasificados ahora como mestizos. Segundo, desde la época colonial se desarrolló un patrón matrimonial ascendente en materia racial: se prefería el enlace con un consorte de la raza considerada socialmente superior. Cuando los indios mejoraban su situación económica tendían a casarse con mestizas. El desarrollo de las vías de comunicación y de la educación hizo que este tipo de matrimonios «mixtos» fuese más viable ahora que antes (Kürbs, 1940, p. XXXVIII). El aumento de la población blanca-mestiza no indicaría, en este caso, necesariamente, un empeoramiento de la situación económica de los indios.

6. REFLEXIONES CONCLUSIVAS Y PROPUESTA DE PERIODIZACIÓN

La desigualdad en el Perú se remonta a la temprana época colonial, cuando ella ocurrió en términos no solamente reales sino, además, formales: la población indígena y negra, que hacia finales del período colonial sumaban unos dos tercios del total (y en la época colonial inicial no menos de las cuatro quintas partes) carecía de los derechos económicos, sociales y políticos de la élite blanca, debido a su estatus de «minoridad» provocado por su «imperfección» religiosa y política. A pesar de que esa misma condición de minoridad significaba que los indios y los negros eran compensados con un trato más benévolo que el que recibían los blancos en ciertos aspectos (como en los de la justicia religiosa, la justicia común y los tributos), el balance final era claramente desventajoso para ellos.

Aquella desigualdad quedó tan hondamente grabada en las instituciones económicas y políticas que incluso la revolución de independencia no pudo removerlas sino tardíamente y nunca por completo. Los esclavos continuaron siendo esclavos hasta 1854, los indios fueron marginados del voto en las elecciones durante gran parte de la vida republicana hasta 1979 (cierto que no por indios sino por analfabetos) y su propiedad agraria quedó inscrita en un régimen comunal, distinto al del resto de la población, que solo a finales del siglo pasado comenzó a ser removido. Pero la herencia colonial fue todavía más resistente al cambio en el ámbito de las costumbres y las relaciones sociales cotidianas, en las que los no blancos fueron percibidos —y en muchos casos también se percibieron a sí mismos— como gente inferior, a la que los miembros de la élite no podían confiar puestos de gobierno o con quienes era complicado tratar. Después de la guerra del salitre (1879-1883) se consideró que para poder ser redimidos e integrados a la nación, los indios debían volverse mestizos, tanto física cuanto culturalmente. Para ello, en el siglo XX se les proveyó de educación, salud y caminos, cierto que de una calidad inferior a la que disfrutaban los blancos y mestizos. Esta distinta calidad era en parte real (los caminos de los blancos y mestizos eran asfaltados, por ejemplo, mientras los de los indios eran

solo enripiados o de tierra sin afirmar), pero en otra parte era, asimismo, solamente simbólica: los colegios de la élite no es que fueran mejores porque en ellos se enseñara mejor, sino porque en ellos estudiaban quienes eran considerados superiores.

Para terminar, podríamos trazar una periodización tentativa de la evolución de la desigualdad en el Perú a partir de la independencia. Tendríamos así tres grandes períodos:

- a) El primero, entre 1821-1890, al que podemos llamar el *período de la posindependencia*, en el que hubo dos tendencias contrapuestas: una de remisión de la desigualdad, a raíz de las pérdidas que la clase propietaria sufrió en las guerras de la independencia y del salitre, así como gracias a un mayor acceso a los recursos naturales por parte de la población campesina, debido a la debilidad del Estado republicano para hacer respetar la propiedad. La otra tendencia, de aumento de la desigualdad en virtud de la bonanza del guano y del salitre que alimentó enriquecimientos vertiginosos de una élite de hombres de negocios y allegados al gobierno.
- b) En cualquier caso, dentro de este primer período, según predominaron los factores que empeoraban o disminuían la desigualdad, podríamos trazar un subperíodo de 1821 a 1855 (enmarcado por la proclamación de la independencia y la abolición de la esclavitud y del tributo indígena), marcado por una disminución de la desigualdad; un segundo subperíodo, de 1855 a 1878, que coincide con la era madura del guano, marcado por un aumento de ella; y uno tercero, de 1878 a 1890, marcado por la guerra del salitre y la guerra civil entre Cáceres e Iglesias, que fue su secuela, de nueva disminución. El crecimiento demográfico del Perú rural y campesino, antes que del Perú urbano y limeño, durante el lapso 1821-1890, estaría expresando que el resultado final del período de la posindependencia, hechas las sumas y las restas, fue de disminución de la desigualdad.
- c) Un segundo período correspondió al ciclo 1890-1945, que podríamos llamar el *período oligárquico*. Se trató de una época de auge exportador que alteró mucho los flujos económicos previos. De un lado, el Estado, mejoró su dotación de ingresos y con una mejor organización (policía, gendarmería, poder judicial y fuerzas armadas profesionalizadas) e infraestructura de comunicaciones (telégrafo, correo, algunos ferrocarriles y carreteras), mejoró su defensa de la propiedad, lo que, en principio, beneficiaba sobre todo a la clase propietaria. De otro lado, acreció la demanda de trabajadores, lo que debió elevar los salarios o el concepto más amplio (que incluye los rubros no salariales de la remuneración) de precio o retornos del trabajo.

Pero la nueva demanda de trabajadores solo afectó a, aproximadamente, una cuarta parte o, a lo sumo, un tercio, de la población. Así, los ingresos, tanto de la clase propietaria cuanto de la clase trabajadora del sector comercial, se elevaron (más aquellos que estos), pero no los del sector rural tradicional. El crecimiento demográfico, que venía caracterizando a este último sector desde épocas incluso anteriores a la independencia, recortó su disponibilidad de tierras y pastos. Si solo se hubiesen elevado los ingresos de la clase propietaria, no cabría duda de que la desigualdad durante este período empeoró, pero el aumento de los ingresos de la clase trabajadora moderna e, incluso, el nacimiento de una «clase media» urbana en este período, nos hace ver que la pirámide de la distribución de ingresos se volvió más complicada³⁰.

- d) El aporte más importante al tema de la desigualdad durante el período oligárquico fue, en efecto, la aparición de una clase media compuesta, sobre todo, por trabajadores calificados en el sector moderno de la economía (formado por los centros de exportación, el comercio y las entidades financieras en las ciudades) y por empleados de la administración pública (incluyendo un creciente número de maestros de escuela y de oficiales de las fuerzas armadas y policiales). En efecto, sería de esta clase que, en las décadas siguientes, emergerían los desafíos al orden oligárquico. Gracias a su conquista de la educación pública y a la labor de organización de nuevos partidos políticos, como el APRA y el Partido Comunista, diferenciados de los de la oligarquía, esta población consiguió el derecho al voto a partir de 1933 y se volvió un elemento nuevo en la política del país.
- e) Después de 1945 se desarrollaría una nueva fase, durante la cual ocurrió una fuerte migración del campo a la ciudad, resultado de la primera etapa de la transición demográfica, que disminuyó de forma significativa la mortalidad, así como la inflación, que a su vez era consecuencia de la difusión de la moneda de papel desde la década de 1930 (esta difusión se vio facilitada por el abandono del patrón oro en dicho decenio). Ambos hechos deterioraron los salarios reales de los trabajadores y, con ello, empeoraron la desigualdad. Durante este tercer período también apareció un nuevo elemento, que fue la población urbana marginal, vale decir, habitantes urbanos incapaces de ser absorbidos laboralmente por el sector comercial de la economía.

³⁰ Sobre el nacimiento de la clase media en el Perú, ver David Parker (1998). Véase, asimismo, el capítulo 2 de este libro.

Esta población marginal era resultado de la migración a las ciudades de la población rural tradicional, expulsada por la escasez de tierras y recursos en sus lugares de origen.

- f) De otro lado, la expansión de los servicios públicos de salud y educación continuó durante esta época. El analfabetismo se redujo entre 1876 y 1961 de 81% a 39%, pero el descenso fue más marcado entre 1940 y 1961 (de 58% a 39% en solo 21 años) que en el largo período intercensal de 1876-1940 (cuando cayó del 81% al 58% en 64 años). Aunque ello debía aumentar la empleabilidad de la población en el sector moderno de la economía, el ritmo de crecimiento de esta fue lento entre 1945 y 1990, sobre todo a partir de la década de 1960, como para absorber a toda la población que egresaba anualmente de la educación secundaria (Thorp & Bertram, 1985; Sheahan, 2001).

El gran cambio acontecido en la desigualdad entre las postrimerías de la época colonial y los mediados del siglo XX no sucedió, tal vez, en el plano cuantitativo, sino en el de su percepción. Según el censo de 1961, casi la mitad (el 47,4%) de la población era urbana y tres de cada cinco sabían leer y escribir (proporción que acrecía entre la población masculina). La urbanización y el alfabetismo hicieron de la desigualdad un hecho clamorosamente evidente y lo convirtieron en un punto sensible de la agenda política nacional. La reforma agraria, la industrialización, la dictadura del proletariado o una revolución campesinista figuraron entre las propuestas políticas que debían cancelar lo que desde entonces fue percibido como una insostenible asimetría social.

Lanzando una mirada retrospectiva de largo alcance podríamos señalar que el gran avance en el tema de la desigualdad en el Perú de los siglos XVI al presente ha sido la atenuación de la asociación original entre blancos y riqueza, e indios y pobreza. No es que haya desaparecido, desde luego, pero hoy cuenta con una masa de excepciones, sobre todo de indios y mestizos que han accedido a la riqueza, que la han debilitado. Ello se vive, desde luego, con zozobra entre los antiguos monopolizadores de la riqueza, que no dejan de lamentar el «desorden» que causan estos nuevos ricos, y sospechan operaciones de blanqueo de dinero y corrupción cada vez que están delante de un caso de ascenso social y económico. El debilitamiento de la asociación entre nivel de ingresos y rasgos fenotípicos o «raciales» es un primer paso para la superación de la «desigualdad antigua» y el ingreso a una más moderna, aunque no necesariamente más reducida.

ANEXO 1. DISTRIBUCIÓN DE LA PROPIEDAD AGRARIA

La distribución de la tierra agrícola cumplía un papel determinante para la desigualdad, por la importancia que este recurso natural tenía para la fijación de los ingresos de las personas. Existían latifundios de cientos de hectáreas que pertenecían a una sola familia, al lado de parcelas de menos de una hectárea en manos de otras familias. Como se ha comentado anteriormente, no contamos durante la época colonial con una medición de las haciendas. En ocasiones se establece el total de la producción, lo que puede darnos un indicio de su capacidad productiva, aunque tampoco sabemos cuántas personas estaban adscriptas al trabajo. No obstante, podemos dar una visión de la distribución. En 1780 Lima contaba con seis valles que alcanzaban un total de 9206 fanegadas (equivalentes a 26 636 hectáreas). Sin embargo, no toda su extensión era considerada útil, tan solo 20 008.5 hectáreas lo eran (Vegas de Cáceres, 1996, p. 194)³¹. En dichos valles existían 223 haciendas en posesión de la élite colonial, entre las cuales las de mayor producción establecida en pesos fuertes fueron las siguientes:

Cuadro A1.1. Haciendas de Lima, sus poseedores y producción en fanegas (1780)

Ubicación	Poseedor	Nombre de la hacienda	Cantidad de producción
Valle de Carabaylo	José Ulloa	Trapiche Collique	4563
Valle de Carabaylo	José Martín de la Puente	Chacra de Concón	5213
Camino de Puente de Palo o Copacabana	Antonio Aramburú	Trapiche de Cerro	7390
Camino de Puente de Palo o Copacabana	José Ortiz de Foronda	Chacra de Chillón	4290
Camino de Puente de Palo o Copacabana	Pablo Alvarado	Chacra Tambo Inga	5187
Camino de Puente de Palo o Copacabana	José Antonio Alvarado	Chacra La Molina	5075
Camino de Puente de Palo o Copacabana	Fray Pedro Palencia	Chacra San Lorenzo	5200
Camino de Puente de Palo o Copacabana	Fray Pedro Palencia	Chacra Grande	5275
Camino de Puente de Palo o Copacabana	Arias de Saavedra y Gregorio Sagal	Chacra Pampa del Rey	6054
Camino desde El Coronel hasta El Romeral	Don Juan José de la Puente	Trapiche El Naranjal	11 600

³¹ Se dice que la *fanegada* es la doceava parte de una hectárea, es decir, 833.33 m².

Ubicación	Poseedor	Nombre de la hacienda	Cantidad de producción
Camino desde El Coronel hasta El Romeral	Juan Esteban de la Puente	Chacra Chuquitanta	4381
Valle de Magdalena	Conde de la Vega	Chacra Vega y Lazo	3226
Valle de Magdalena	Juan Antonio Carrillo	Chacra de Puente (2)	7697
Valle de Magdalena	Marques de Monte Alegre	Chacra del Conde Las Torres	3925
Valle de Magdalena	Luis Carrillo	Chacra Bermúdez, Mirones y chacharita Murias	5300
Portada de Juan Simón	Joaquín Manuel Azcona	Chacra de Cheves	5052
Portada de Juan Simón	Juan de Foronda	Trapiche Maranga (1)	26 833
Portada de Juan Simón	Gregorio Flores	Chacra Alta	4168
Portada de Guadalupe	Josefa Orrantia	Chacra de Orrantia	6131
Portada de Guadalupe	Antonio del Villar	Chacra de Zumarán	3398
Portada de Cocharcas	Alberto Alsave	Chacra La Pólvora	4345
Portada de Cocharcas	Conde de Casa Dávalos	Chacra San Borja	4325
Portada de Cocharcas	José Salazar y Breña	Chacra La Molina (3)	15 000
Valle de Pachacámac	Francisco Antonio Lastra	Chacra Buena Vista y Villena	7400
Valle de Lurigancho	Don Pedro Flores	Chacra de Vega	6288
Portada de las Maravillas	Don José Carrillo	Chacra Huanchihuaylas	8635

Fuente: Vegas de Cáceres (1996, pp. 212-222).

De la lista precedente, las haciendas que podemos destacar son: el trapiche Maranga (1), que poseía 140 fanegadas útiles, las cuales equivaldrían a unas 405 hectáreas³². En 1778 este trapiche produjo la mayor cantidad de productos industriales derivados de la caña de azúcar. Ese fue el monto más alto del valle, lo que corresponde a 105 pesos por fanegada aproximadamente. Otra chacra que en ese tiempo tuvo muy buena venta fue la chacra de Puente (2), de Juan Antonio Carrillo de la Presa, con 64 fanegadas útiles. Esta chacra vendía alfalfa, trigo, papas, camote y paja por un monto de 7985 pesos (124 por fanegada). La chacra que menos vendió por ser muy pequeña, de dos fanegas, fue la de Navarrete una sementera de papas por 120 pesos, es decir, 60 pesos por fanegada (1996, p. 178).

³² La *fanega* es una medida tradicional de superficie agraria, que equivale a la superficie de 10 000 varas cuadradas (100 x 100 varas, cuya relación con el metro es de 1 vara = 0.835905 metros). De acuerdo con el *Diccionario de la Lengua Española*, «según el marco de Castilla, contiene 576 estadales cuadrados y equivale a 64,596 áreas». <http://lema.rae.es/drae/?val=fanega>

La chacra La Molina (3), en 1774, vendió productos industriales derivados de la caña y de los granos por un valor de 15 000 pesos. Tenía 70 fanegadas útiles, lo que equivale a 214 pesos por fanegada, con lo que registra la venta más alta entre todas las haciendas limeñas (1996, p. 86). La hacienda Retes, comprada por el Conde de Fuente González en 1788, tenía un valor de 158 297 pesos, de los cuales 49 965 correspondían a los censos a los que estaba consignada. Esta hacienda producía maíz, sal, sementeras y ganado porcino que comercializaba en Lima y Cerro de Pasco (Mazzeo, 1999, p. 69).

De todas estas haciendas, la hacienda Villa fue una de las principales productoras de azúcar y de la cual tenemos mayor información. En 1632 fue comprada a Alonso Fuentes Herrera por el rector del Colegio San Pablo y valorizada en 70 000 pesos. En esa época tenía 320 cabezas de ganado vacuno, equino y burros. En 1741 el oidor Fernando Saavedra ratificó la baja producción, que llegó tan solo a 30 fanegas de panllevar y tenía muchos salitrales, arenales y ciénagas. Sin embargo, en 1767, cuando los jesuitas fueron expulsados, según los datos aportados por Macera y Cushner, la tasación de la hacienda fue de 392 624.4 pesos (Macera, 1972, p. 22) en la que se incluía la hacienda San Tadeo, arrendada a los indios de Surco, una chacarita Mansilla, arrendada a personas desconocidas, y otras tierras anexas a San Tadeo de propiedad indígena («Inventario que se hizo por el doctor. Pedro Antonio de Echevers», 1767, legajo 109). Eso impide hacer una estimación del número de fanegadas que tenía. Lo cierto es que, al momento de retirarse los jesuitas, Villa requería de tierras adicionales para sustentar la producción. Por tanto, Villa poseía propiedades anexas tipo «satélite» para el abastecimiento de provisiones (Cushner, 1980, p. 72).

Cushner señala que la hacienda Villa, con Huara y Vilachuara, fueron las más grandes haciendas azucareras de los jesuitas, aunque no cuenta con bases documentales para esta afirmación, sino con aproximaciones de los requerimientos de tierras necesarias para la producción azucarera. Dicho autor señala que debió cubrir 164 hectáreas. Otra información que aporta es que la plantación de Villa estuvo avaluada en 18 891 pesos en 1767. Por otra parte Angélica da Costa señala que en 1778 fue tasada en 315 987 pesos e incluía 104 fanegadas retiradas de San Juan. El dato más preciso que tenemos es el proporcionado por la misma autora en 1806 cuando se hizo una nueva mensura estableciéndose 483 fanegadas 17 almudes y 1052 varas divididas en nueve suertes de tierras.

En ese año (1806), la hacienda Villa y San Tadeo estuvo tasada en 263 891 pesos, pero pagó únicamente las dos terceras partes de su precio real, entregando únicamente 50 500 pesos. Para 1837 dicha hacienda estaba valuada en 5000 pesos. En 1857 aún la poseía la familia Lavalle quienes consideraban que su valor era de 300 000 pesos³³.

³³ Carta de Juan Bautista de Lavalle a su primo Manuel Pardo. Villa, 1857. Archivo privado de la familia Lavalle.

En 1858 pasó a manos de Mariano Goyeneche, pero no sabemos a qué precio. De esta historia resulta que si el precio de la hacienda osciló entre 390 000 y 200 000, podemos obtener un precio promedio de 234 000 pesos, y si tomamos la única extensión sugerida por Cushner, de 164 hectáreas, el precio de cada hectárea sería de 1426 pesos fuertes. Mientras que los indígenas poseían, según la legislación, menos de una hectárea³⁴. Si consideramos que la legislación republicana establecía, que cada indígena debía poseer por lo menos 5000 varas cuadradas, es decir, el equivalente a 4180 metros cuadrados, los indígenas poseían menos de una hectárea (4180 m²) en relación con las haciendas que tenían más de 100 hectáreas, lo cual evidencia una alta desigual entre indios y hacendados criollos.

ANEXO 2. LOS VALLES DE LIMA HACIA 1838

En los seis valles de Lima figuran, en 1838, un total de 152 propiedades, de las cuales 92 estaban arrendadas y solo 53 eran administradas por sus dueños. Al estar muy cerca de Lima, era común que algunos de sus propietarios vivieran en la ciudad. Estas eran las tierras más productivas y tan solo 120 propietarios eran personas naturales mientras que quince eran congregaciones religiosas; unas tres estaban en poder del Estado y catorce pertenecían a testamentarias. Todas contaban con mano de obra esclava.

La distribución de dichas haciendas, según la misma fuente³⁵, es la siguiente:

Cuadro A1.2. Distribución de las haciendas del valle de Lima (1838)

Valles	Propietarios	Arrendatarios	Total de esclavos
Lurín	13	7	611
Surco	30	21	1154
Ate	41	21	1654
Huatica	18	12	968
Lurigancho	23	13	628
Carabaylo	27	18	1492
Total	152	92	6507

Fuente: Soto (1980).

³⁴ Un *topo* corresponde a 5000 varas cuadradas el equivalente a 0.836 m², por vara, es decir, 4180 m², mientras que una hectárea equivale a 10 000 m².

³⁵ Soto (1980). Este trabajo fue realizado en función de los datos aportados en José María Córdova y Urrutia, 1838, *Estadística histórica, geográfica, industrial y comercial de los pueblos que componen las provincias del departamento de Lima*. Lima: Imprenta de Instrucción Primaria por Félix Moreno.

Como apreciamos en el cuadro precedente, la mayor cantidad de propietarios se concentraba en los valles de Surco y Ate. La hacienda Villa, en el valle de Surco, y la hacienda La Molina, en el valle de Ate, fueron las de mayor valor de arriendo, superadas únicamente por la hacienda San Pedro del Valle de Lurín, perteneciente a la congregación del mismo nombre, que pagó un total de 6000 pesos. El mismo valor se pagó por el arrendamiento de la hacienda Santa Beatriz, en poder del Estado. La hacienda de Huachipa, en el valle de Lurigancho, perteneciente a J. B. Jaramillo pagó 3200 pesos (Soto, 1980, p. 14). La chacra llamada Cacahuasi o Zegarra fue comprada en remate por 49 000 pesos a Temporalidades por Gaspar de la Puente Ibáñez (Vegas de Cáceres, 1996, p. 86).

Durante la Confederación Peruano-Boliviana, los seis valles de Lima presentaban la siguiente información, de acuerdo con su arrendamiento y valor de propiedad:

Cuadro A1.3. Propiedad rural en Lima, arrendatario y valor en pesos fuertes (1838) (1)

Valle	Propiedad	Propietario	Arrendatario	Valor de arriendo	Valor de propiedad
Lurín	Hacienda San Pedro	Congregación San Pedro	General Yguiqui	6000	---
Lurín	Chacra Cieneguilla	Testamentaria Arsesauriruga	Antonio Socio	3800	---
Lurín	Hacienda Buenavista	Francisca Sacos	---	---	2000
Surco	Hacienda Limatambo	Convento Santo. Domingo	Josefa García	2200	---
Surco	Hacienda Villa	Juan Bauniza	---	---	5000
Surco	Chacra San Juan	Juan de Alzamora	---	---	2000
Surco	Chacra San Borja	Manuela Santa	---	---	2000
Surco	Chacra Solbosa	Tagle	Mariano Gazar	3000	---
Ate	Hacienda Santa Clara	Francisco Goytizolo	---	---	1400
Ate	Chacra Huanchilmay	Josefa Grazúa	---	---	2000
Ate	Hacienda Pariachi	José María Sancho Dávila	Joaquín Cisneros	2000	---
Ate	Chacra Trapiche Viejo	Pedro Palomino	---	---	2000
Ate	Chacra Vásquez	María de la Puente	---	---	2000

Valle	Propiedad	Propietario	Arrendatario	Valor de arriendo	Valor de propiedad
Ate	Hacienda La Molina	Herederó Juan Pío García	---	---	5000
Ate	Chacra Calera	Herederó Sor Ravayo	---	---	2400
Huatica	Santa Beatriz	El Estado	José María	6000	---
Huatica	Chacra Lobatón	Pedro Yriarte	---	---	2000
Huatica	Chacra San Isidro	Francisco Piedras	---	---	2400
Huatica	Hacienda Santa Cruz	Isabel Caveró	---	3000	---
Huatica	Chacra Orrantía	Rosa Cuadra	---	2000	---
Lurigancho	Chacra Flores	Josefa Tagle	Joaquín Villanueva	2500	---
Lurigancho	Chacra Campoy	---	Ramón Arias	2500	---
Lurigancho	Hacienda Huachipa	Juan Bautista Jaramillo	Juan Pablo Lastanizan	3200	---
Carabayllo	Hacienda Collique	Concurso Acreedores	Felipe Llanos	2000	---
Carabayllo	Chacra Punchauca	Juan Jimeno	---	---	2000
Carabayllo	Chacra Pampa Libre	Manuel Puente	---	---	2000
Carabayllo	Chacra San Lorenzo	Josefa Godoy	Testamentaría Gavidia	2000	---
Carabayllo	Chacra Copacabana	Testamentaría Labor	José Laos	2000	---
Carabayllo	Chacra Cerro	Josefa Tagle	General Manzanilla	2300	---
Carabayllo	Chacra Infantas	Testamentaría Fernández	---	---	3000
Carabayllo	Chacra Naranjal	Andrea Mendoza	---	---	2800

Fuente: Libros de predios rústicos del Archivo Nacional del Perú y Soto (1980).

Este cuadro evidencia que el valor del arriendo era igual al valor de la propiedad. Lo que no sabemos aún son las dimensiones de cada hacienda y qué producía cada una de ellas para estimar su productividad.

**Cuadro A1.4. Propiedad rural en Lima, arrendatario y valor en pesos fuertes
(1838) (2)**

Valle	Propiedad	Propietario	Arrendatario	Valor arriendo	Valor propiedad
Lurín	Hospital San Pedro	Congregación San Pedro	General Yguiqui	6000	---
Lurín	Chacra Cieneguilla	Testamentaria Arsesauriruga	Antonio Sacio	3800	---
Lurín	Huerta Buenavista	Francisca Sacos	---	---	2000
Surco	Hacienda Limatambo	Convento Santo Domingo	Josefa García	2200	---
Surco	Hacienda Villa	Juan Bautista Lavalle	---	---	5000
Surco	Chacra San Juan	Juan de Alzamora	---	---	2000
Surco	Chacra San Borja	Manuela Santa	---	---	2000
Surco	Chacra Solbosa	Tagle	Mariano Gazar	3000	---
Ate	Hacienda Santa Clara	Francisco Goytizolo	---	---	1400
Ate	Chacra Huanchilmay	Josefa Grazúa	---	---	2000
Ate	Hacienda Pariachi	José María Sanchoávila	Joaquín Cisneros	2000	---
Ate	Chacra Trapiche Viejo	Pedro Palomino	---	---	2000
Ate	Chacra Vásquez	María de la Puente	---	---	2000
Ate	Hacienda La Molina	Herederos Juan Pío García	---	---	5000
Ate	Chacra Calera	Herederas Sor Ravayo	---	---	2400
Huatica	Santa Beatriz	El Estado	José María	6000	---
Huatica	Chacra Lobatón	Pedro Yriarte	---	---	2000
Huatica	Chacra San Isidro	Francisco Piedras	---	---	2400
Huatica	Hacienda Santa Cruz	Isabel Cavero	---	3000	---
Huatica	Chacra Orrantia	Rosa Cuadra	---	2000	---
Lurigancho	Chacra Flores	Josefa Tagle	Joaquín Villanueva	2500	---
Lurigancho	Chacra Campoy	---	Ramón Arias	2500	---
Lurigancho	Hacienda Huachipa	Juan B. Jaramillo	Juan Pablo Lastanizan	3200	---
Carabayllo	Hacienda Collique	Concurso Acreedores	Felipe Llanos	2000	---

Valle	Propiedad	Propietario	Arrendatario	Valor arriendo	Valor propiedad
Carabayllo	Chacra Punchauca	Juan Jimeno	---	---	2000
Carabayllo	Chacra Pampa Libre	Manuel Puente	---	---	2000
Carabayllo	Chacra San Lorenzo	Josefa Godoy	Testamentaria Gavidia	2000	---
Carabayllo	Chacra Copacabana	Testamentaria Labor	José Laos	2000	---
Carabayllo	Chacra Cerro	Josefa Tagle	General Manzanilla	2300	---
Carabayllo	Chacra Infantas	Testamentaria Fernández	---	---	3000
Carabayllo	Chacra Naranjal	Andrea Mendoza	---	---	2800

Fuente: Soto (1980).

Para los años subsiguientes utilizamos la información aportada por Fernando Ponce en su trabajo sobre tierra y desigualdad, en el cual consigna las cantidades de unidades productivas agrarias en diferentes departamentos del país. A partir de esa información, que detallamos a continuación, se evidencia que la mayor concentración de tierras productivas se encontraba en el departamento de Huánuco:

Cuadro A1.5. Unidades productivas agrarias por departamentos (1852-1869)

Año	Provincia	Departamento	UPA 1-50*	UPA 50-499**	UPA 500+***	Total
1852	Trujillo	Trujillo	0	96	21	119
1869	Cañete	Lima	1	171	21	193
1869	Huánuco	Huánuco	553	2128	6	2687
1864	Tarma	Junín	7	1171	10	1188
1869	Huamanga	Ayacucho	103	123	2	228
1846	Tayacaja	Huancavelica	2	149	0	149
1869	Parinacochas	Ayacucho	7	368	2	377
1864	Celendín	Cajamarca	0	23	4	27
1852	Arequipa	Arequipa	927	579	223	1729
Total	---	---	1600	4806	289	6694

* Unidad productiva agraria que paga entre 1 a 50 pesos.

** Unidad productiva agraria que paga de impuesto entre 50 a 499 pesos.

*** Unidad productiva agraria que paga más de 500 pesos.

Fuente: Ponce (1985, p. 104).

Las pequeñas unidades productivas (1-50) son las que pagan entre 1 a 50 pesos, las intermedias son las que pagan entre 50 y 499 pesos y las más grandes más de 500 pesos. Estas unidades están referidas a la propiedad no indígena de acuerdo al impuesto del 4% anual pagadero semestralmente (Ponce, 1985, p. 104).

A diferencia de Huánuco, Arequipa muestra una equidad entre las unidades productivas pequeñas (UPA 1-50) y las de mayor extensión (UPA 500+). Pero, en todos los casos, ya sea en la costa o en la sierra, las que más predominaron fueron las intermedias, es decir, aquellas unidades productivas que pagaban entre 50 y 499 pesos al año. La diferencia está en la distribución de estas unidades en relación con los estratos que Ponce divide en tres niveles. En Arequipa, los de mayores ingresos representaban un 12,9%³⁶ y el índice Theil llegó a ser de 28,0.

Estas unidades productivas eran de tipos diversos. Así, tenemos, por ejemplo, haciendas, chacras, chacarillas, estancias. Las *haciendas*, según lo señalado por Felipe Paz Soldán, serían los fundos rústicos muy extensos y de gran valor. Generalmente son las que cultivan caña, viña u otro producto de valor. Estas no aparecen señaladas en la fuente fiscal de Arequipa, sostiene Ponce, mientras que las unidades extensas comprendían al 98% en Tayacaja, es decir, en el departamento de Huancavelica. Las *estancias* serían las que se dedicaban al cultivo del ganado vacuno y ovino.

En Huánuco la tenencia de la tierra se distingue por el predominio de unidades de pequeñas propiedades. La gran mayoría de las UPA son chacras (94%) y la minoría haciendas (2,4%) (1985, p. 79), además de otros tipos de pequeñas propiedades. El estrato de mayores ingresos en este departamento era muy bajo; tan solo llegó al 1%. El índice Theil destacado por Ponce fue de 3,3.

Cuadro A1.6. Distribución de las unidades productivas en el departamento de Huánuco

Chacras	Haciendas	Otros	Totales
2529 unidades	64 unidades	94 unidades	2687 unidades

Fuente: Ponce (1985).

Las *chacras*, siguiendo con las denominaciones de Paz Soldán, eran las dedicadas al cultivo del trigo, maíz, alfalfa, papas, yuca y otros vegetales semejantes (Ponce, 1985, p. 107).

Tarma se caracterizó por la importancia del cultivo de la papa, entre diversos tipos de producción. Además, según el estudio de Ponce, dicha provincia fue la que tuvo la más alta tasa de crecimiento entre 1862 y 1876, que fue de 2,7% anual.

³⁶ Para establecer los estratos Ponce diferenció la población y el ingreso de los distritos estudiados: estrato I, menos de 50 pesos; estrato II, de 50 a 499 pesos; estrato III, de 500 a más pesos (1985, p. 33).

El número de unidades productivas es menor que en Huánuco, pero mayor que en Trujillo y Cañete, y predominan las intermedias, es decir, las que pagaban entre 50 y 499 pesos de impuesto. Se destacan diez haciendas que pagaron más de 500 pesos de producto fiscal anual, que se encuentran fundamentalmente en el distrito de Marcapomacocha, donde predomina la pequeña propiedad. Pero, además, este distrito contiene una gran variedad de unidades productivas como chacras, estancias, quintas y huertas, lo que evidencia la gran dispersión de la propiedad, donde el estrato intermedio fue el que mayor presencia tuvo. En esta provincia el índice Theil dado por Ponce es de 16 y la distribución interna sería la siguiente:

Cuadro A1.7. Distribución de las unidades productivas en la provincia de Tarma

Tarma	Acobamba	Junín	Otros	Totales
96 unidades	397 unidades	265 unidades	430 unidades	1188 unidades

Fuente: Ponce (1985, p. 89).

La hacienda de Ayacucho tiene características peculiares, dado que domina el nivel servil o feudal con una capitalización mínima; por tanto, nos encontramos frente a una ínfima producción y mínimo mercado. Las unidades productivas, a diferencia de Tarma, fueron muy poco variadas, y predominaron en un 80% las haciendas; el resto son chacras, huertas y otros tipos de tierras. Otra característica, especialmente en Huamanga, es la altitud; en consecuencia, la producción está en relación con la temperatura y el régimen pluvial (1985, p. 90).

Cañete, a diferencia de Ayacucho, mantuvo una alta capitalización agrícola. De acuerdo con los datos aportados por Ponce, el número de unidades productivas fue pequeña en relación a la población provincial (según el censo de 1862), por lo que se evidencia una alta concentración de la tierra y predominancia de las haciendas (en especial, en la zona surcada por los ríos Omas y Mala), con un total de 83%, mientras que las chacras apenas alcanzaron el 3% y al resto se las identifica como tierras en general (pp. 68-73). En esta provincia la desigualdad fue mayor al alcanzar un 70,3, según el índice Theil, seguida de Arequipa (p. 42).

Cuadro A1.8. La distribución de las unidades productivas en la provincia de Cañete

Haciendas	Chacras	Tierras	Total
19 unidades	6 unidades	168 unidades	193 unidades

Fuente: Ponce (1985, p. 74).

Por último, tenemos a la provincia de Celendín, ubicada en ceja de selva del departamento de Cajamarca. El número de unidades productivas fue reducido. No hay unidades pequeñas que paguen menos de 50 pesos, pero tampoco las hay muy grandes; por tanto, lo que predomina son las unidades intermedias, en un 78%. La propiedad es variada y las haciendas llegan a un 30% (p. 98). El índice Theil en este caso fue de 24,1.

En 1819 los predios rústicos y urbanos pagaban el 5% de su valor como impuesto en Lima, Trujillo y Huancavelica. Entre 1846 y 1869 el importe de la contribución sobre predios rústicos bajó al 4%, lo que podría estar indicándonos una disminución de la renta de la tierra, pero también una mayor cuota de poder político de los terratenientes.

ANEXO 3. CUADROS ESTADÍSTICOS

Datos sobre salarios de Ayacucho

Cuadro A1.9. Tabla de salarios no cualificados en Ayacucho (1864-1887)

Año	Puesto	Trabajo	Salario al día
1864	Maestro de obras	Trabajo de refacción del puente Huatotas	6 reales
1864	Alamano	Trabajo de refacción del puente Huatotas	4 reales
1864	Peones	Trabajo de refacción del puente Huatotas	1 real
1864	Peones	Remoción de escombros y piedras de la sacristía	3 reales
1868	Portero	Portero municipal	5 reales
1869	Sobrestante	Muro de Río Alameda	40 centavos
1869	Peones	Muro de Río Alameda	20 centavos
1870	Maestro y carpintero	Refacción de puerta de cárcel	1 peso
1870	Peones	Refacción de puerta de cárcel	1 peso
1870	Maestro	Jornales establecimiento de la Escuela de Mujeres	6 reales
1870	Peones	Jornales establecimiento de la Escuela de Mujeres	3 reales
1886	Albañil	Trabajos Escuela del Sagrario	50 centavos
1886	Peones	Trabajos Escuela del Sagrario	30 centavos
1887	Albañil	Acequia Madre Paccha	4 reales
1887	Trabajadores	Acequia Madre Paccha	1 real
1887	Maestro	Planilla en cañería de pileta	8 reales
1887	Peones	Planilla en cañería de pileta	3 reales

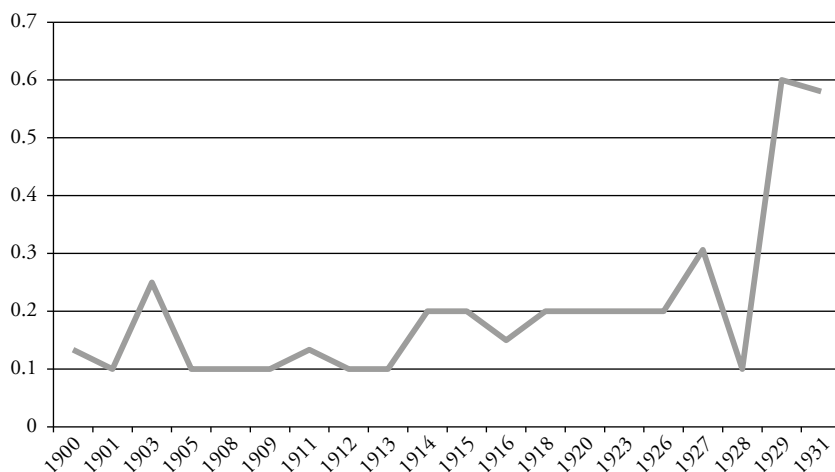
Fuente: Archivo Regional de Ayacucho (ARAY). Fondos municipales.

Cuadro A1.10. Salarios promedios de peones en Ayacucho en soles (1900-1931)

Año	Salario promedio del peón
1900	0.133333333
1901	0.1
1903	0.25
1905	0.1
1908	0.1
1909	0.1
1911	0.133333333
1912	0.1
1913	0.1
1914	0.2
1915	0.2
1916	0.15
1918	0.2
1920	0.2
1923	0.2
1926	0.2
1927	0.30625
1928	0.1
1929	0.6
1931	0.58

Fuente: ARAY. Fondos municipales.

Gráfico A1.1. Evolución del salario promedio del peón en soles (1900-1931)



Fuente: ARAY. Fondos municipales.

Nota: El salario promedio del peón aumentó de 1900 a 1930 en un 480%.

Cuadro A1.11. Tabla de salarios no cualificados de Ayacucho en soles (1900-1931)

Año	Mes	Puesto	Trabajo	Salario al día (peones)	Salario al día (albañiles)	Año	Salario promedio peón
1900	Enero	Albañil	Trabajador de la casa Cabildo	---	0.5	1900	0.133333
1900	Enero	Peón	Trabajador de la casa Cabildo	0.2	---	1901	0.1
1900	Enero	Peones	Trabajador en la calle Grau	0.1	---	1903	0.25
1901	Marzo	Peones	Puentes de Santa Teresa y Juan Bautista	0.1	---	1905	0.1
1901	Mayo	Peones	Puentes de Santa Teresa y Juan Bautista	0.1	---	1908	0.1
1901	Octubre	Peones	Reparos y caballetes de la Alameda	0.1	---	1909	0.1
1903	Enero	Sobrestante	Refacción de la casa municipal del Cercado	---	0.4	1911	0.133333
1903	Enero	Albañil	Refacción de la casa municipal del Cercado	---	0.6	1912	0.1
1903	Enero	Peones	Refacción de la casa municipal del Cercado	0.2	---	1913	0.1
1903	Julio	Sobrestante	Refacción de la casa municipal	---	0.4	1914	0.2
1903	Julio	Albañil	Refacción de la casa municipal	---	0.6	1915	0.2
1903	Julio	Peones	Refacción de la casa municipal	0.3	---	1916	0.15
1905	---	Operarios	Aseo de las calles de la ciudad de Ayacucho	0.1	---	1918	0.2
1905	Setiembre	Operarios	Aseo de las calles de la ciudad	0.1	---	1920	0.2
1908	Enero	Peones	Acequia madre Huanca Solar	0.1	---	1923	0.2
1909	Enero	Peones	Desmante de las piedras y arena de las principales calles de la ciudad	0.1	---	1926	0.2
1909	Marzo	Peones	Desmante de las piedras y arena de las principales calles de la ciudad	0.1	---	1927	0.30625

Año	Mes	Puesto	Trabajo	Salario al día (peones)	Salario al día (albañiles)	Año	Salario promedio peón
1909	Setiembre	Peones	Refacción del puente Sutuchaca	0.1	---	1928	0.1
1911	Enero	Operarios	Limpieza de la acequia madre y del puente Pérez	0.1	---	1929	0.6
1911	Enero	Operarios	Limpieza de la acequia madre de Lambras	0.2	---	1931	0.58
1911	Setiembre	Peones	Refacción del puente de Sotochaca	0.1	---	---	---
1912	Enero	Operarios	Limpieza de las calles de la ciudad	0.1	---	---	---
1913	---	Peones	Limpieza de la población	0.1	---	---	---
1914	Octubre	Peones	Limpieza de la acequia madre de Lambras	0.2	---	---	---
1914	Diciembre	Albañil	Pila de Feparpata	---	0.6	---	---
1914	Diciembre	Peones	Pila de Feparpata	0.2	---	---	---
1915	Febrero	Peones	Acequia madre y puente Pérez	0.2	---	---	---
1916	Marzo	Cargadores	Reparación de las esquinas de la Compañía	0.1	---	---	---
1916	Octubre	Albañil	Escuela de la Compañía	---	0.8	---	---
1916	Octubre	Operarios	Escuela de la Compañía	0.2	---	---	---
1918	Setiembre	Peones	Puente de Huanchita	0.2	---	---	---
1918	Setiembre	Albañil	Puente de Huanchita	---	0.8	---	---
1920	Diciembre	Peones	Cuardeo de los conductores de agua	0.2	---	---	---
1923	Agosto	Albañil	Acequia madre Huanca Solar	---	1.5	---	---
1923	Agosto	Operarios	Acequia madre Huanca Solar	0.2	---	---	---
1926	Mayo	Peones	Aseo de la ciudad	0.4	---	---	---
1927	Mayo	Peones	Trabajo vial	0.15	---	---	---
1927	Mayo	Peones	Vialistas	0.3	---	---	---

LA DESIGUALDAD DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS EN EL PERÚ

Año	Mes	Puesto	Trabajo	Salario al día (peones)	Salario al día (albañiles)	Año	Salario promedio peón
1927	Mayo	Peones	Limpieza general	0.4	---	---	---
1927	Junio	Peones	Limpieza de la población	0.4	---	---	---
1927	Julio	Peones	Limpieza de los diques de agua limpia	0.2	---	---	---
1927	Agosto	Peones	Limpieza de los diques de agua limpia	0.2	---	---	---
1927	Setiembre	Albañil	Construcción de la acequia de la plaza de abastos de Santa Clara	---	1.4	---	---
1927	Setiembre	Peones	Construcción de la acequia de la plaza de abastos de Santa Clara	0.6	---	---	---
1927	Octubre	Peones	Aseo e higiene de la población	0.2	---	---	---
1928	Marzo	Peones	Carretera Ayacucho Andahuaylas	0.1	---	---	---
1928	Abril	Peones	Carretera Ayacucho-Andahuaylas	0.1	---	---	---
1929	Julio	Peones	Parque Carranza	0.6	---	---	---
1929	Agosto	Peones	Parque Carranza	0.6	---	---	---
1931	Agosto	Operarios	Parque Sucre	0.6	---	---	---
1931	Agosto	Operarios	Prolongación de la acequia matriz al jirón Bellido	0.6	---	---	---
1931	Agosto	Operarios	Traslado de un bloc de piedras de la cantera de Cequechihay	0.5	---	---	---
1931	Agosto	Peones	Empedrado de la cuadra de Cinco Esquinas	0.6	---	---	---
1931	Agosto	Maestro de obras	Empedrado de la cuadra de Cinco Esquinas	---	1.4	---	---
1931	Agosto	Maestro de obras	Empedrado en el jirón Londres	---	1.4	---	---
1931	Agosto	Peones	Empedrado en el jirón Londres	0.6	---	---	---

Nota: Esta planilla incluye la edad de los peones y todos ganan lo mismo, por más que unos tengan 40 años o más y otros solo veinte. No hay menores de edad. Fuente: Adaptado de ARAY. Fondos municipales.

Datos sobre precio de la tierra en Ayacucho

Cuadro A1.12. Precio de la tierra en Ayacucho (1870-1890)

Año	Número	Tipo de terreno	Nombre del terreno	Lugar	Precio	Precio en soles
Mauricio Ochoa, abogado de los escribanos de justicia de la República, provincia del Cercado, Huamanga. Legajo 177. Protocolo 212. 1869-1870						
1869	1	Hacienda	Acco Chico	Pallcayaco	1400 pesos	1120
1869	2	Hacienda	Colloc y Pomahuasi	Santiago	800 pesos	640
1869	3	Terreno	---	---	1500 pesos	1200
1869	4	Terreno	Chuspi	---	200 soles	200
1869	5	Hacienda	Mollepampa	---	«[...] y aunque se ha tazado en 2800 soles, pero, por convenio de partes, vendo en 2400 soles».	2400
1869	6	Hacienda	Tambocucho y Patacancha	---	100 pesos	80
1869	7	Pucahuasi	---	---	1400 pesos	1120
1869	8	Hacienda o villa	---	Huanta	4000 pesos	3200
Legajo 177. Protocolo 213. 1870-1871						
1870	9	Hacienda	Cañaverl Parabamba		320 soles	320
1870	10	Hacienda	Mollepata	Santiago de Pischa	230 pesos	184
1870	11	Hacienda	Maray Vilca	Cercado	400 soles	400
1870	12	---	---	---	600 pesos	480
1870	13	Hacienda	---	Socos Vinchos	2230 soles	2230
1870	14	Hacienda	Santa Eras de Buena Vista	Socos Vinchos	2360 pesos	1888
1870	15	Fundo rústico	---	Vilca Huamán	800 soles	800
1870	16	Hacienda	Panta Catalina	Cangallo	340 soles	340
1870	17	Canchón	---	Jayacaja	240 soles	240
1870	18	Corral	---	San Juan Bautista	120 soles	120

LA DESIGUALDAD DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS EN EL PERÚ

Año	Número	Tipo de terreno	Nombre del terreno	Lugar	Precio	Precio en soles
Escribano Narciso Arce. Legajo 138. Protocolo 169. 1889-1890						
1889	1	Hacienda	Gómez	Acos Vinchos	1000 soles	1000
1889	2	Huerta	---	Quebrada de Totorillas	464 soles	464
1889	3	Finca	Buitron	Vinchos	160 soles	160
Protocolos del doctor Mariano Ochoa 1888-1890. Legajo 1888. Protocolo 227						
1889	4	Hacienda	Chupan	Huanta	662 soles	662
1889	5	Terreno	---	Huamanga	120 soles	120
1889	6	Hacienda	Moyampata	Socos Vinchos	1920 soles	1920
1889	7	Terreno	Buena Pampa	Chuschi	400 pesos	320
1889	8	Terreno		Huanta	395.5 soles	395.5
1889	9	Huerta	Fencaillo	Huatabas	800 soles	800
1889	10	Fundo		Huamanga	2400 soles	2400
1890	11	Terreno	Moropata	Ongoy	480 soles	480
1890	12	Terreno		La Mar	403 pesos	322.4
1890	13	Fundo	Tambacucho		800 soles	800
1890	14	Hacienda	Huayhinas	Socos Vinchos	640 soles	640
1890	15	Huerta	Molemillo	Chorrillos	560 soles	560
1890	16	Hacienda	Cedrobamba	Socos Vinchos	800 soles	800
1890	17	Hacienda	Huayllapampa	Quinea	752 soles	752

Fuente: Adaptado de ARAY. Fondos notariales.

Cuadro A1.13. Precio de la tierra por hectárea en Ayacucho (1930)

1930			Francisco de Mávila			Legajo 313							
Extensión			Precio			Lugar	Extensión en m ²	Precio x m ²	Precio por ha				
0	Hectáreas	0.5	Yugadas	0	Metros	30	Soles de plata	0	Centavos	Huanta	1350	0.02	222.22
20	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	1400	Soles de plata	0	Centavos	Chiara	200 000	0.01	70.00
0	Hectáreas	1	Yugadas	0	Metros	200	Soles de plata	0	Centavos	Tambillo	2700	0.07	740.74
6	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	4700	Soles de plata	0	Centavos	Tambillo	60 000	0.08	783.33
0	Hectáreas	1	Yugadas	0	Metros	800	Soles de plata	0	Centavos	Tambillo	2700	0.30	2962.96
0	Hectáreas	0.75	Yugadas	0	Metros	70	Soles de plata	0	Centavos	Sacos Vinchos	2025	0.03	345.68
0	Hectáreas	2	Yugadas	0	Metros	450	Soles de plata	0	Centavos	Tambillo	5400	0.08	833.33
0	Hectáreas	1.5	Yugadas	0	Metros	300	Soles de plata	0	Centavos	La Mar	4050	0.07	740.74
0	Hectáreas	1	Yugadas	0	Metros	150	Soles de plata	0	Centavos	La Mar	2700	0.06	555.56
0	Hectáreas	2	Yugadas	0	Metros	100	Soles de plata	0	Centavos	Quinua	5400	0.02	185.19
0	Hectáreas	2	Yugadas	0	Metros	100	Soles de plata	0	Centavos	La Mar	5400	0.02	185.19
0	Hectáreas	1.25	Yugadas	0	Metros	80	Soles de plata	0	Centavos	Quinua	3375	0.02	237.04
6	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	30	Soles de plata	0	Centavos		60 000	0.00	5.00
50	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	200	Soles de plata	0	Centavos	Huanta	500 000	0.00	4.00
0	Hectáreas	9	Yugadas	0	Metros	1000	Soles de oro	0	Centavos	La Mar	24 300	0.04	411.52
7	Hectáreas	4	Yugadas	0	Metros	1600	Soles de plata	0	Centavos	Chiara	80 800	0.02	198.02
0	Hectáreas	5	Yugadas	0	Metros	270	Soles de oro	0	Centavos	Huamanguilla	13 500	0.02	200.00
0	Hectáreas	4	Yugadas	0	Metros	100	Soles de plata	0	Centavos	Tambillo	10 800	0.01	92.59
0	Hectáreas	2	Yugadas	0	Metros	20	Soles de oro	0	Centavos	Cangallo	5400	0.00	37.04
0	Hectáreas	1	Yugadas	0	Metros	90	Soles de oro	0	Centavos	Pacaicasa	2700	0.03	333.33
								Promedio					481.23583

Fuente: ARAY. Fondos notariales.

Cuadro A1.14. Precio de la tierra por hectárea en Ayacucho (1950)

1950		Francisco de Mávila			Legajo 324								
Extensión		Precio			Lugar	Extensión en m ²	Precio por m ²	Precio por ha					
Hectáreas	10	Yugadas	0	Metros	300	Soles de oro	0	Centavos	Chiara	27 000	0.0111111111	1111.11111111	
5	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	7000	Soles de oro	0	Centavos	San Pedro de Cenchi	50 000	0.14	1400
0	Hectáreas	0	Yugadas	1000	Metros	1000	Soles de oro	0	Centavos	Panteón de Huamanga	1000	1	10 000
0	Hectáreas	1.5	Yugadas	0	Metros	600	Soles de oro	0	Centavos	Chuschi	4050	0.1481481481	1481.481481
0	Hectáreas	0	Yugadas	1000	Metros	1000	Soles de oro	0	Centavos	Panteón de Huamanga	1000	1	10 000
75	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	30 000	Soles de oro	0	Centavos	Apurímac	750 000	0.04	400
57	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	20 000	Soles de oro	0	Centavos	Cangallo	565 000	0.03539823	353.9823009
9	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	30 000	Soles de oro	0	Centavos	Huanta	90 000	0.3333333333	3333.333333
50	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	400	Soles de oro	0	Centavos	La Mar	500 000	0.0008	8
49	Hectáreas	0	Yugadas	6424	Metros	28 000	Soles de oro	0	Centavos	Huatotas	496 424	0.056403397	564.033971
0	Hectáreas	0	Yugadas	784	Metros	785	Soles de oro	0	Centavos	Panteón de Huamanga	784	1.00127551	10 012.7551
0	Hectáreas	2.5	Yugadas	0	Metros	300	Soles de oro	0	Centavos	Huamanguilla Huanta	7000	0.042857143	428.5714286
#	Hectáreas	0	Yugadas	0	Metros	7700	Soles de oro	0	Centavos	Lucanamarca	3 025 000	0.00254545	25.45454545
0	Hectáreas	1	Yugadas	0	Metros	200	Soles de oro	0	Centavos	Sacos Vinchos	2800	0.071428571	714.2857143
0	Hectáreas	0	Yugadas	5124	Metros	1960	Soles de oro	0	Centavos	Santiago de Puquio	5124	0.382513661	3825.136612
0	Hectáreas	1.5	Yugadas	0	Metros	240	Soles de oro	0	Centavos	Quinua	4200	0.057142857	571.4285714
0	Hectáreas	1	Yugadas	0	Metros	500	Soles de oro	0	Centavos	Cangallo	2800	0.178571429	1785.714286
0	Hectáreas	2.5	Yugadas	0	Metros	700	Soles de oro	0	Centavos	Chuschi	7000	0.1	1000
						Promedio				2706.781674			

Fuente: ARAY. Fondos notariales.

Cuadro A1.15. Precio de la tierra por hectárea en Arequipa (1850)

1850		Notario Ysidoro Cárdenas			Legajo 559 del Archivo Regional de Arequipa		
Extensión		Varas	Soles	Precio	Lugar	En m ²	Precio por ha
1	0 Topos 0 Cuartillas	230 Varas	32.8 Soles	30 Centavos	Chacra de los Prados	161	2270.186335
2	0 Topos 0 Cuartillas	3068 Varas	240 Soles	0 Centavos	El Puquio	2147.6	1117.526541
3	0.75 Topos 0 Cuartillas	24 Varas	178.4 Soles	4 Centavos	Luqueña	2866.8	624.0407423
4	0.5 Topos 0.5 Cuartillas	185 Varas	204.8 Soles	0 Centavos	Pago de Tingo	2504.5	817.7280894
5	0 Topos 0 Cuartillas	2489 Varas	184 Soles	0 Centavos		1742.3	1056.075303
6	2 Topos 0 Cuartillas	2009 Varas	1284 Soles	0 Centavos		9006.3	1425.668699
7	0 Topos 0 Cuartillas	833.3 Varas	67.2 Soles	2.5 Centavos	Paucarpata	583.31	1157.403439
8	7.25 Topos 0 Cuartillas	160 Varas	598.4 Soles	3.5 Centavos	Tambo	27 662	216.4838045
9	2.25 Topos 0 Cuartillas	0 Varas	800 Soles	0 Centavos	Tiabaya	8550	935.6725146
1850		Notaría Mariano Bolaños			Legajo 486 del Archivo Regional de Arequipa		
Extensión		Varas	Soles	Precio	Lugar	En m ²	Precio por ha
10	1 Topos 0 Cuartillas	624 Varas	384.8 Soles	0 Centavos	Cayma	4236.8	908.2326284
11	0 Topos 0 Cuartillas	2037 Varas	162.4 Soles	7 Centavos		1425.9	1145.066274
12	1 Topos 0 Cuartillas	220 Varas	128 Soles	2 Centavos	Quequeña	3954	324.3550835
13	4.5 Topos 0 Cuartillas	82 Varas	1676 Soles	5 Centavos		17 157.4	977.2022568
14	0 Topos 0 Cuartillas	987 Varas	84 Soles	4 Centavos	Cayma	690.9	1223.042408
15	1 Topos 0 Cuartillas	0 Varas	312 Soles	0 Centavos	Socabaya	3800	821.0526316
16	1 Topos 0 Cuartillas	762.5 Varas	464.8 Soles	3 Centavos	Challapampa	4333.75	1073.37756
17	100 Topos 0 Cuartillas	0 Varas	800 Soles	0 Centavos	Valle Tambo	380 000	21.05263158
18	0 Topos 0 Cuartillas	3350.8 Varas	162.4 Soles	0 Centavos	Uchumayo	2345.525	692.3823025
19	6 Topos 0 Cuartillas	3941 Varas	1200 Soles	0 Centavos		25 558.7	469.5074476
20	1 Topos 0 Cuartillas	0 Varas	480 Soles	0 Centavos	Sachaca	3800	1263.157895
21	25 Topos 0 Cuartillas	0 Varas	120 Soles	0 Centavos		95 000	12.63157895
					Esperado	28 453.65643	Esperado
					Sin outlier	0.103894621	Sin outlier

Nota: *Outlier*: precio por hectárea sin valores externos. Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

³⁷ Los promedios sea han conseguido excluyendo los valores extremos que distorsionan la muestra y que se deben a factores idiosincráticos, como transacciones de terrenos eriazos, transacciones en una provincia específica de menor o mayor precio, entre otras causas.

Cuadro A1.16. Precio de la tierra por hectárea en Arequipa (1870)

1870		Armando Bustamante				Legajo 498 del Archivo Regional de Arequipa			
Extensión		Precio		Lugar	Precio por m ²	En m ²	Observaciones	Precio por ha	
1	1.5	0	320	Socabaya	0.056140351	5700	---	561.4035088	
2	1	0	472	Cayma	0.121963824	3870	---	1219.638243	
3	11	0	1856	Tambo	0.045700103	40 612.6	---	457.0010292	
4	1	0	100	Chiguata	0.026315789	3800	---	263.1578947	
5	6.5	0	7200	Tiabaya	0.291497976	24 700	---	2914.979757	
6	0.5	0	316	Cayma	0.166315789	1900	---	1663.157895	
7	1.3	0	240	Tambo	0.050526316	4750	---	505.2631579	
8	0	0.5	80	Characato	0.102653694	784.19	---	1026.536936	
9	0	1	152	Yachaca	0.16	950	---	1600	
10	1	0	368	Baños de Tingo	0.096842105	3800	---	968.4210526	
11	1	0	640	Fio en la Quebrada	0.168421053	3800	---	1684.210526	
1876		Notaría Hífnico Talavera				Legajo 862 en ARA			
Extensión		Precio		Lugar	Precio por m ²	En m ²	Observaciones	Precio por ha	
12	6	0	1850.4	Sabandía	0.079681386	23 231.9	Con casa	796.8138637	
13	2	0	480	Siguas	0.057318908	8374.2	---	573.1890807	
14	1	0	320	---	0.084210526	3800	---	842.1052632	
15	9	0	6400	Sachaca	0.171464548	37 325.5	---	1714.645484	
16	2	0	2520	Pampa de Miraflores	0.331578947	7600	---	3315.789474	
17	1	0	240	Quequeña	0.063157895	3800	---	631.5789474	
18	1	1	1200	Sachaca	0.252631579	4750	---	2526.315789	
19	13	0	3300	Tambo	0.063157895	52 250	---	631.5789474	
				Esperado	0.125767299		Esperado	1257.672992	
				Sin outlier	0.111265635		Sin outlier	1112.656353	

Nota: *Outlier*: precio por hectárea sin valores extremos. Al parecer en el valle del tambo cuesta menos el topo. Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

Cuadro A1.17. Precio de la tierra por hectárea en Arequipa (1891)

1891										Notaría Hifineo Talavera				
Extensión		Precio		Lugar	Precio por m ²	En m ²	Observaciones	Precio por ha						
1	0	Topos	1.5	Cuartillas	0	Varas	296	0	Centavos	---	0.207719298	1425	---	2077.192982
2	0	Topos	0	Cuartillas	2850	Varas	210	0	Centavos	Jarabamba	0.105263158	1995	---	1052.631579
3	0	Topos	0	Cuartillas	1445	Varas	236.6	0	Centavos	---	0.233910035	1011.5	---	2339.100346
4	0.5	Topos	0	Cuartillas	150	Varas	300	0	Centavos	Tingo	0.149625935	2005	---	1496.259352
5	0.5	Topos	0.5	Cuartillas	0	Varas	281.6	0	Centavos	Cayma	0.118568421	2375	---	1185.684211
6	0	Topos	1	Cuartillas	384	Varas	130	0	Centavos	Sachaca	0.106662291	1218.8	---	1066.622908
7	0.75	Topos	0.5	Cuartillas	-55	Varas	460	0	Centavos	Miraflores	0.13996653	3286.5	---	1399.665297
8	0	Topos	0	Cuartillas	524	Varas	31	0	Centavos	Yumina	0.084595443	366.45	---	845.9544276
9	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	64	0	Centavos	Unión	0.016842105	3800	---	168.4210526
10	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	231	0	Centavos	Characato	0.060789474	3800	---	607.8947368
11	0	Topos	0	Cuartillas	1200	Varas	48	0	Centavos	Quequeña	0.057142857	840	---	571.4285714
12	0.25	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	24	0	Centavos	---	0.025263158	950	---	252.6315789
13	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	296	0	Centavos	Tiabaya	0.155789474	1900	---	1557.894737
14	4.5	Topos	0	Cuartillas	900	Varas	3744	0	Centavos	Yacha	0.211167513	17730	---	2111.675127
15	5.25	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	232	0	Centavos	Yarabamba	0.011629073	19950	---	116.2907268
16	0.25	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	200	0	Centavos	Tingo	0.210526316	950	---	2105.263158
17	0	Topos	0	Cuartillas	4070	Varas	624.6	0	Centavos	Yarabamba	0.219234819	2849	---	2192.348192
18	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	40	0	Centavos	---	0.021052632	1900	---	210.5263158
19	1.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	440	0	Centavos	Yumina	0.077192982	5700	---	771.9298246
20	12	Topos	0	Cuartillas	5200	Varas	5200	0	Centavos	---	0.105605199	49240	---	1056.05199
										Esperado	0.115927336		Esperado	1159.273356
										Sin outlier	0.133224257		Sin outlier	1332.242574

Nota: *Outlier*: precio por hectárea sin valores extremos. Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

Cuadro A1.18. Precio de la tierra por hectárea en Arequipa (1911)

1911										J. Sebastián Calderón					
		Extensión		Precio		Lugar	Precio por m ²	En m ²	Observaciones	Precio por ha					
1	0.8	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	300	Soles	0	Centavos	Quequeña	0.105263158	2850	---	1052.631579
2	10	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	100	Soles	0	Centavos	Tambo	0.002631579	38 000	Mala calidad del terreno	26.31578947
3	0	Topos	1	Cuartillas	0	Varas	125	Soles	0	Centavos	Yarabamba	0.131578947	950	---	1315.789474
4	21	Topos	0	Cuartillas	1125	Varas	3500	Soles	0	Centavos	Cicabaya	0.043431053	80 587.5	---	434.310532
5	0	Topos	0	Cuartillas	3281	Varas	656	Soles	3.5	Centavos	Paucarpata	0.285779597	2296.7	---	2857.795968
6	1	Topos	0.5	Cuartillas	0	Varas	400	Soles	0	Centavos	Quequeña	0.093567251	4275	---	935.6725146
7	0	Topos	0	Cuartillas	1895	Varas	120	Soles	0	Centavos	Characato	0.090463626	1326.5	---	904.6362608
8	1	Topos	0	Cuartillas	250	Varas	466	Soles	0	Centavos	---	0.117232704	3975	---	1172.327044
9	0	Topos	0.5	Cuartillas	0	Varas	36	Soles	0	Centavos	Yarabamba	0.075789474	475	---	757.8947368
10	0.8	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	200	Soles	0	Centavos	Pitay	0.070175439	2850	---	701.754386
11	0	Topos	0	Cuartillas	2500	Varas	260	Soles	0	Centavos	Socabaya	0.148571429	1750	---	1485.714286
12	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	1200	Soles	0	Centavos	Tiabaya	0.315789474	3800	---	3157.894737
13	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	230	Soles	0	Centavos	Yura	0.121052632	1900	---	1210.526316
14	0	Topos	0	Cuartillas	1340	Varas	161	Soles	5.8	Centavos	Characato	0.172303847	937.762	---	1723.038468
15	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	100	Soles	0	Centavos	Chiguala	0.026315789	3800	---	263.1578947
16	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	200	Soles	0	Centavos	Omate	0.105263158	1900	---	1052.631579
17	0	Topos	1	Cuartillas	0	Varas	75	Soles	0	Centavos	Socabaya	0.078947368	950	---	789.4736842
18	0	Topos	0	Cuartillas	1456	Varas	196	Soles	4	Centavos	Paucarpata	0.192700157	1019.2	---	1927.00157
19	0	Topos	0	Cuartillas	1042	Varas	370	Soles	0	Centavos	Characato	0.507266246	729.4	---	5072.662462
											Esperado	0.141269628		Esperado	1412.696278
											Sin outlier	0.140298551		Sin outlier	1402.985507

Nota: *Outlier*: precio por hectárea sin valores extremos. Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

Cuadro A1.19. Precio de la tierra por hectárea en Arequipa (1930)

1930										Osorio D. J. Enrique					
Extensión		Precio			Lugar	Precio por m ²	En m ²	Observaciones	Precio por ha						
1	1.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	50	Soles de oro	0	Centavos	Chivay	0.00877193	5700	---	87.71929825
2	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	45	Soles de oro	0	Centavos	Chivay	0.011842105	3800	---	118.4210526
3	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	30	Soles de oro	0	Centavos	Chivay	0.015789474	1900	---	157.8947368
4	4	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	1000	Soles de oro	0	Centavos	Tambos	0.065789474	15 200	---	657.8947368
5	5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	1200	Soles de oro	0	Centavos	Tambos	0.063157895	19 000	---	631.5789474
6	0	Topos	0	Cuartillas	1009	Varas	192	Soles de oro	0	Centavos	Cayma	0.271839162	706.3	---	2718.391618
7	0	Topos	1	Cuartillas	0	Varas	150	Soles	0	Centavos	Castilla	0.157894737	950	Ventra de oficio	1578.947368
8	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	30	Soles de oro	0	Centavos	Chivay	0.015789474	1900	---	157.8947368
9	0.3	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	50	Soles	0	Centavos	Pocsi	0.052631579	950	---	526.3157895
10	0.8	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	1000	Soles	0	Centavos	Quequeña	0.350877193	2850	---	3508.77193
11	20	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	2000	Soles de oro	0	Centavos	Castilla	0.026315789	76 000	---	263.1578947
12	0.2	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	300	Soles	0	Centavos	Cayma	0.342075257	877	---	3420.752566
13	0	Topos	1	Cuartillas	0	Varas	105	Soles	0	Centavos	Caylloma	0.110526316	950	---	1105.263158
14	0	Topos	1	Cuartillas	0	Varas	60	Soles	0	Centavos	Chivay	0.063157895	950	---	631.5789474
15	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	20	Soles	0	Centavos	Chivay	0.010526316	1900	---	105.2631579
16	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	75	Soles	0	Centavos	Chivay	0.039473684	1900	---	394.7368421
17	0	Topos	0	Cuartillas	780	Varas	234	Soles	0	Centavos	Sachaca	0.428571429	546	---	4285.714286
18	0.9	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	300	Soles	0	Centavos	---	0.083588743	3589	---	835.8874338
19	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	257	Soles	0	Centavos	Sachaca	0.135263158	1900	---	1352.631579
										Esperado	0.118625348		Esperado	1186.253478	
										Sin outlier	0.1435931		Sin outlier	1435.930997	
										Promedio solo Chivay	0.024926901			249.2690058	

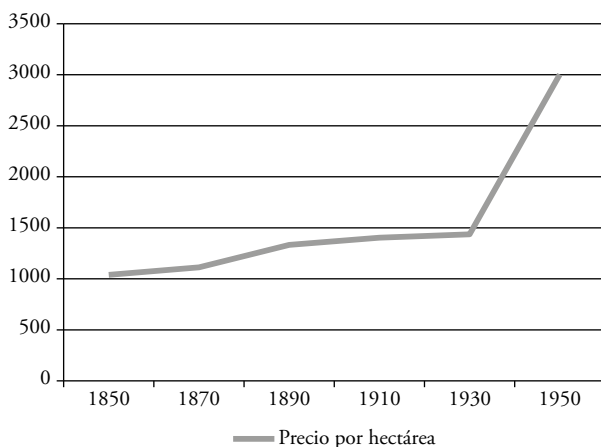
Nota: Los outliers solo son en Chivay. Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

Cuadro A1.20. Precio de la tierra por hectárea en Arequipa (1950)

1950										Osorio F. J. Enrique						
Extensión										Precio		Lugar	Precio por m ²	En m ²	Observaciones	Precio por ha
1	0.1903	Topos	0.1	Cuartillas	0	Varas	100	Soles	0	Centavos	Chuquiaguata	0.127815945	782.375	---	1278.15945	
2	2	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	70000	Soles	0	Centavos	Tingo	9.210526316	7600	Outlier	92 105.26316	
3	2	Topos	0	Cuartillas	1600	Varas	2550	Soles	0	Centavos	Characato	0.292431193	8720	---	2924.311927	
4	0.2276	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	100	Soles	0	Centavos	Socabaya	0.115606936	865	---	1156.069364	
5	8	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	5000	Soles	0	Centavos	Islay	0.164473684	30 400	---	1644.736842	
6	3	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	800	Soles	0	Centavos	Castilla	0.070175439	11 400	---	701.754386	
7	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	5000	Soles	0	Centavos	Socabaya	1.315789474	3800	---	13157.89474	
8	0.0426	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	230	Soles	0	Centavos	Arequipa	1.419753086	162	---	14 197.53086	
1950										Guillermo Mayca						
Extensión										Precio		Lugar	Precio por m ²	En m ²	Observaciones	Precio por ha
9	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	400	Soles	0	Centavos	Caylloma	0.105263158	3800	---	1052.631579	
10	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	230	Soles	0	Centavos	Llauca	0.060526316	3800	---	605.2631579	
11	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	700	Soles	0	Centavos	Caylloma	0.184210526	3800	---	1842.105263	
12	0.1237	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	15 000	Soles	0	Centavos	Arequipa	31.91489362	470	Outlier	319 148.9362	
13	0.2105	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	300	Soles	0	Centavos	Cayma	0.375	800	---	3750	
14	0	Topos	0	Cuartillas	700	Varas	450	Soles	0	Centavos	Moquegua	0.918367347	490	---	9183.673469	
15	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	500	Soles	0	Centavos	Castilla	0.263157895	1900	---	2631.578947	
16	0	Topos	0	Cuartillas	4537	Varas	11 000	Soles	0	Centavos	Paucarpata	3.463585125	3175.9	Outlier	34 635.85125	
17	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	800	Soles	0	Centavos	Caylloma	0.210526316	3800	---	2105.263158	
18	0.5	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	1800	Soles	0	Centavos	Caylloma	0.947368421	1900	---	9473.684211	
19	0.9211	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	600	Soles	0	Centavos	Parengoche	0.171428571	3500	---	1714.285714	
20	1	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	5000	Soles	0	Centavos	Arequipa	1.315789474	3800	---	13 157.89474	
21	0.1618	Topos	0	Cuartillas	0	Varas	307	Soles	0	Centavos	Sijuas	0.499186992	615	---	4991.869919	
											Esperado	2.530755992		Esperado	25 307.55992	
											Sin outlier	0.300369249		Sin outlier	3003.692492	

Nota: *Outlier*: precio por hectárea sin valores extremos. Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

Gráfico A1.2. Evolución del precio de la tierra en Arequipa por hectárea (1850-1950)



Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

Cuadro A1.21. Datos precios de tierra en Lima (1847-1899)

Escribanía Vivanco - José de Selaya, notario									
Año	Lugar	Área en varas ²	Precio de la vara ²	Área en m ²	Precio del m ²	Precio venta	Venta	Folio	Protocolo
1847	Callao	162	1.31	113.20	1.87	212	373	27	---
1849	Callao	152.25	4.99	106.38	7.14	760	548	34	---
1852	Callao	1200	0.25	838.48	0.36	300	704	47	---
1853	Callao	500	1.40	349.37	2.00	700	968	50	---
1853	Callao	1230	0.65	859.45	0.93	800	1748	55	---
1855	Chorrillos	186	1.88	129.97	2.69	350	784	62	---
1856	Callao	4116	0.24	2876.00	0.35	1000	165	71	---
1857	Callao	966	0.93	674.98	1.33	900	1505	90	19
1858	Callao	2430	4.32	1697.93	6.18	10 500	535	100	21
1858	Callao	1800	3.00	1257.73	4.29	5400	1029	107	22
1859	Miraflores	775	0.52	541.52	0.74	400	1122	109	22
1860	Callao	14 400	1.32	10 061.81	1.89	19 000	753	136-137	25
1867	Bellavista	5300	0.04	3703.31	0.05	200	1005	240	42
1867	Bellavista	5301	0.04	3704.00	0.05	200	1017	240	42
1868	Chorrillos	300	1.00	209.62	1.43	300	1809	250	43
1868	Chorrillos	340	5.00	237.57	7.16	1700	2281	255	44

LA DESIGUALDAD DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS EN EL PERÚ

Escribanía Vivanco - José de Selaya, notario									
Año	Lugar	Área en varas^2	Precio de la vara^2	Área en m ²	Precio del m ²	Precio venta	Venta	Folio	Protocolo
1868	Bellavista	12 590	0.37	8797.10	0.54	4721	213	256	44
1869	Chorrillos	717.5	4.50	501.34	6.44	3228	190	258	45
1869	Chorrillos	800	1.80	558.99	2.57	1438	292	259	45
1869	Chorrillos	72	9.72	50.31	13.91	700	361	260	45
1871	Miraflores	1980	0.51	1383.50	0.72	1000	1472	289	49
1871	Miraflores	2640	0.50	1844.67	0.72	1320	1486	289	49
1871	Miraflores	2640	0.50	1844.67	0.72	1320	1489	289	49
1871	Miraflores	1980	0.51	1383.50	0.72	1000	1503	289	50
1871	Chorrillos	768.5	0.39	536.98	0.56	300	1517	289	50
1871	Miraflores	1980	0.51	1383.50	0.72	1000	1545	290	50
1871	Miraflores	1125	0.44	786.08	0.64	500	1561	290	50
1871	Barranco	784	3.83	547.81	5.48	3000	1688	293	50
1871	Barranco	975.28	1.64	681.46	2.35	1600	1771	294	50
1871	Chorrillos	1160	2.00	810.53	2.86	2320	2333	302	51
1872	Chorrillos	168	23.81	117.39	34.08	4000	273	308	52
1872	Miraflores	20 000	0.50	13 974.74	0.72	10 000	692	315	52
1872	Callao	600	2.00	419.24	2.86	1200	852	316-317	53
1873	Bellavista	9060	0.22	6330.56	0.32	2000	1154	325	54
1873	Chorrillos	18 557	0.23	12 966.46	0.32	4200	1404	327	54
1873	Callao	1160	1.72	810.53	2.47	2000	1963	336	55
1873	Barranco	288	2.00	201.24	2.86	575	2024	337	55
1873	Chorrillos	250	12.00	174.68	17.17	3000	2166	340	55
1873	Miraflores	2400	0.38	1676.97	0.54	900	2178	340	55
1874	Miraflores	1297.5	0.23	906.61	0.33	300	2	341	56
1874	Callao	1005	2.39	702.23	3.42	2400	6	341	56
1874	Miraflores	1600	0.38	1117.98	0.54	600	26	341	56
1874	Miraflores	1000	0.60	698.74	0.86	600	228	343-344	56
1874	Miraflores	681	0.30	475.84	0.43	204.3	252	344	56
1874	Miraflores	2400	0.38	1676.97	0.54	900	451	347	56
1874	Callao	1593.5	0.01	1113.44	0.01	15.93	535	348	57
1874	Barranco	1246	1.61	870.63	2.30	2000	588	349	57
1874	Miraflores	865	0.75	604.41	1.07	648	641	351	57

Escribanía Vivanco - José de Selaya, notario									
Año	Lugar	Área en varas^2	Precio de la vara^2	Área en m ²	Precio del m ²	Precio venta	Venta	Folio	Protocolo
1874	Miraflores	648	0.50	452.78	0.72	324	645	351	57
1875	Chorrillos	1402.5	0.14	979.98	0.20	200	756	352	57
1875	Chorrillos	85.5	5.00	59.74	7.16	427.5	757	352	57
1875	Callao	10 684.5	0.01	7465.66	0.01	106.84	762	353	57
1875	Miraflores	240	0.50	167.70	0.72	120	777	353	57
1875	Miraflores	150	1.00	104.81	1.43	150	883	357	57
1875	Miraflores	2500	0.10	1746.84	0.14	250	890	357	57
1875	Miraflores	8776	0.29	6132.12	0.41	2525.6	902	358	57
1875	Miraflores	3480	0.27	2431.60	0.39	939.6	922	358	57
1875	Miraflores	8776	0.06	6132.12	0.08	500	976	359	57
1875	Miraflores	576	0.50	402.47	0.72	288	993	360	57
1875	Miraflores	1325	0.50	925.83	0.72	662.5	1005	360	58
1875	Miraflores	2812	0.60	1964.85	0.86	1687.2	1119	362	58
1875	Miraflores	2706	0.40	1890.78	0.57	1082.4	1120	362	58
1875	Miraflores	1513	0.48	1057.19	0.69	726.5	1135	362	58
1875	Callao	50	8.22	34.94	11.76	411	1342	366	58
1875	Miraflores	62 286	0.10	43 521.53	0.14	6228.6	1390	367	58
1875	Callao	665	22.56	464.66	32.28	15 000	1440	368	58
1875	Callao	128.47	9.34	89.77	13.37	1200	1459	368	58
1876	Miraflores	2532	0.23	1769.20	0.33	588	36	370	59
1876	Miraflores	296	6.76	206.83	9.67	2000	53	370-371	59
1876	Miraflores	2070	0.23	1446.39	0.32	470	160	378	59
1876	Miraflores	2400	0.75	1676.97	1.07	1800	184	378	59
1876	Miraflores	142	0.70	99.22	1.01	100	212	379	59
1876	Barranco	720	1.00	503.09	1.43	720	380	382	59
1876	Miraflores	3594	0.20	2511.26	0.29	718.8	404	384	59
1876	Barranco	1125	2.04	786.08	2.93	2300	427	385	59
1876	Miraflores	1000	0.40	698.74	0.57	400	442	386	59
1876	Miraflores	9210	0.20	6435.37	0.29	1842	479	387	59
1876	Barranco	400	0.80	279.49	1.14	320	513	388	60
1876	Barranco	330	0.50	230.58	0.72	165.5	531	389	---
1876	Barranco	1450	1.00	1013.17	1.43	1450	537	389	---

LA DESIGUALDAD DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS EN EL PERÚ

Escribanía Vivanco - José de Selaya, notario									
Año	Lugar	Área en varas^2	Precio de la vara^2	Área en m ²	Precio del m ²	Precio venta	Venta	Folio	Protocolo
1876	Miraflores	1730	0.58	1208.82	0.83	1000	573	390	---
1876	Miraflores	2000	0.30	1397.47	0.43	600	621	391	---
1876	Miraflores	750	0.60	524.05	0.86	450	651	391	---
1876	Miraflores	900	0.56	628.86	0.80	500	662	392	---
1877	Miraflores	1125	0.60	786.08	0.86	675	687	392	---
1877	Miraflores	3852	0.60	2691.53	0.86	2311.2	690	392	---
1877	Miraflores	313	2.56	218.70	3.66	800	715	393	---
1877	Miraflores	351	0.57	245.26	0.82	200	725	393	---
1877	Callao	833	0.96	582.05	1.37	800	788	398	---
1877	Miraflores	690	1.00	482.13	1.43	690	789	398	---
1877	Miraflores	500	0.40	349.37	0.57	200	826	400	---
1877	Miraflores	2400	0.70	1676.97	1.00	1680	837	400	---
1877	Miraflores	400	0.50	279.49	0.72	200	875	401	---
1877	Miraflores	2100	0.14	1467.35	0.20	300	886	402	---
1877	Miraflores	1500	0.30	1048.11	0.43	450	894	402	---
1877	Miraflores	2225	0.04	1554.69	0.06	100	901	402	---
1877	Miraflores	2225	0.04	1554.69	0.06	100	902	402	---
1877	Miraflores	2070	0.20	1446.39	0.29	414	919	403	---
1877	Miraflores	972	0.82	679.17	1.18	800	934	403	---
1877	Barranco	250.8	1.91	175.24	2.74	480	943	403	---
1877	Miraflores	2000	0.35	1397.47	0.50	700	953	404	---
1877	Miraflores	666	1.00	465.36	1.43	666	976	404	---
1877	Miraflores	1440	0.30	1006.18	0.43	432	3	405	1
1877	Miraflores	3600	0.20	2515.45	0.29	720	31	405	---
1877	Miraflores	1600	0.50	1117.98	0.72	800	38	405	---
1877	Chorrillos	1360	2.00	950.28	2.86	2720	68	405	---
1877	Miraflores	4725	0.25	3301.53	0.36	1181.25	133	407	---
1877	Miraflores	720	0.10	503.09	0.14	72	159	407	---
1877	Miraflores	720	0.10	503.09	0.14	72	161	407	---
1877	Miraflores	720	0.10	503.09	0.14	72	163	407	---
1878	Chorrillos	260	3.20	181.67	4.58	832	2	407-408	2
1878	Chorrillos	200	3.00	139.75	4.29	600	8	408	---

Escribanía Vivanco - José de Selaya, notario									
Año	Lugar	Área en varas^2	Precio de la vara^2	Área en m ²	Precio del m ²	Precio venta	Venta	Folio	Protocolo
1878	Miraflores	1250	0.20	873.42	0.29	250	60	408	---
1878	Miraflores	1250	0.20	873.42	0.29	250	63	408	---
1878	Miraflores	1250	0.20	873.42	0.29	250	87	409	---
1878	Miraflores	1250	0.20	873.42	0.29	250	88	409	---
1878	Miraflores	1178	1.32	823.11	1.88	1550	104	409	---
1878	Barranco	1106.57	2.71	773.20	3.88	3000	108	409	---
1878	Chorrillos	2839	3.99	1983.71	5.71	11 324	128	410	---
1878	Miraflores	597	0.47	417.15	0.67	279	150	410	---
1878	Chorrillos	80	4.50	55.90	6.44	360	215	411	---
1878	Barranco	2180	0.60	1523.25	0.86	1308	275	412	---
1878	Miraflores	1000	0.30	698.74	0.43	300	294	413	---
1878	Chorrillos	300	2.00	209.62	2.86	600	297	413	---
1878	Chorrillos	480	2.00	335.39	2.86	960	331	414	3
1878	Miraflores	3775	1.99	2637.73	2.84	7500	442	415-416	---
1878	Chorrillos	824	33.98	575.76	48.63	28 000	445	416	---
1878	Chorrillos	663	2.00	463.26	2.86	1326	475	416	---
1878	Barranco	85	1.20	59.39	1.72	102	482	416	---
1878	Barranco	6800	0.07	4751.41	0.10	480	483	416-417	---
1878	Chorrillos	288	3.00	201.24	4.29	864	548	418	---
1878	Chorrillos	2060	2.80	1439.40	4.01	5768	568	419	---
1878	Chorrillos	270	4.50	188.66	6.44	1215	574	419	---
1878	Miraflores	1824	0.20	1274.50	0.29	364.2	607	420	4
1878	Miraflores	500	0.40	349.37	0.57	200	667	420	---
1878	Miraflores	3450	1.00	2410.64	1.43	3450	681	421	---
1878	Miraflores	2887	0.80	2017.25	1.14	2309.6	698	421	---
1878	Miraflores	486	3.29	339.59	4.71	1600	711	421-422	---
1878	Miraflores	20 000	6.00	13 974.74	8.59	120 000	840	426	---
1878	Miraflores	666	1.00	465.36	1.43	666	848	426	---
1878	Miraflores	400	0.50	279.49	0.72	200	1064	432	---
1878	Miraflores	3040	1.13	2,124.16	1.62	3450	1071	432	---
1878	Barranco	849	2.00	593.23	2.86	1698	1153	434	---
1880	Barranco	2859	2.10	1,997.69	3.00	6000	36	439	7

Escribanía Vivanco - José de Selaya, notario									
Año	Lugar	Área en varas ²	Precio de la vara ²	Área en m ²	Precio del m ²	Precio venta	Venta	Folio	Protocolo
1880	Barranco	1039.5	3.85	726.34	5.51	4000	105	440	---
1880	Miraflores	300	0.67	209.62	0.95	200	176	443	---
1880	Miraflores	300	2.00	209.62	2.86	600	188	443	---
1880	Barranco	681.1	14.68	475.91	21.01	10 000	385	450	8
1880	Barranco	300	1.20	209.62	1.72	360	508	454	---
1880	Callao	3776	1.06	2638.43	1.52	4000	584	457	---
1880	Miraflores	600	1.00	419.24	1.43	600	625	458	9
1880	Callao	14311	2.27	9999.63	3.25	32 500	632	458	---
1880	Callao	4000	2.75	2794.95	3.94	11 000	652	429	---
Escribanía Berninzon									
1883	Magdalena del Mar	3443.5	0.35	2406.10	0.50	1200	---	---	---
1883	Chorrillos	1850	0.16	1292.66	0.23	300	---	---	---
1890	Chorrillos	195	1.79	136.25	2.57	350	---	---	---
1897	Barranco	---	---	198.55	12.59	2500	---	---	---
1897	Chorrillos	182	3.13	127.17	4.48	570	---	---	---
1898	Barranco	---	---	487.50	1.00	487.5	---	---	---
1898	Chorrillos	---	---	978.40	0.26	250	---	---	---
1899		1200	1.25	838.48	1.79	1500	---	---	---
1899	Barranco	---	---	2261.00	0.68	1545	---	---	---

Fuente: Archivo General de la Nación. Fondos notariales.

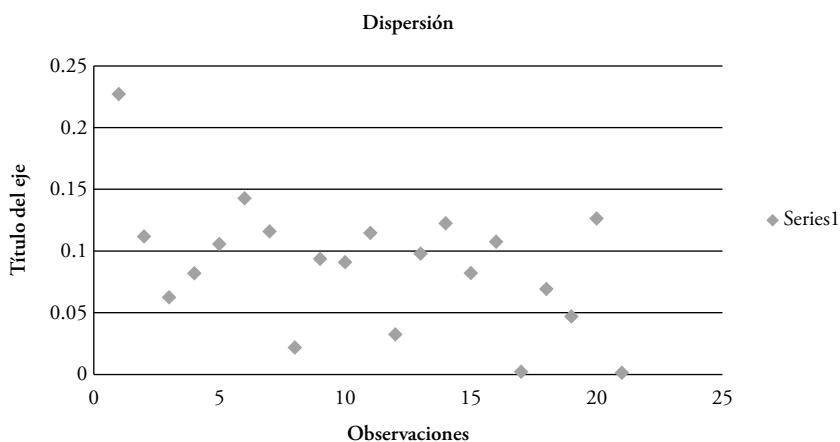
ANEXO 4. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA TIERRA Y DEL SALARIO RURAL EN AREQUIPA (1850-1950)

Para la reconstrucción de los valores de la tierra y del salario rural en Arequipa en las fechas indicadas, se necesitó ir al Archivo Regional que queda en la ciudad. Aunque no existía un catálogo a disposición de los usuarios, sí existían fondos notariales para la consulta. Como se sabe, los fondos notariales son relevantes porque ahí constan, entre otros trámites, las transacciones que se hicieron. De todos estos trámites nos fijamos en los de compra-venta. Entre estos, nos importaban solamente los predios rurales, que no tuvieran muchos otros valores incluidos (casas, establos, otras inversiones, etcétera), para así aislar el precio de la tierra de todo lo demás.

Aunque, incluso haciendo estas distinciones, el número de documentos era alto, no siempre se encontraba lo que se quería, ya que muchos documentos no tenían consignada la extensión o la tenían de manera inútil para nuestros propósitos (señalando las lindes). Esto puede deberse tanto a los varios notarios y sus distintos estilos o simplemente a la costumbre de enunciar la extensión a través de las lindes.

Para rastrear la variación de los precios decidimos tomar datos de cada veinte años, es decir, 1850, 1870, 1890, 1910, 1930 y 1950. Y, a pesar de los problemas con la data, sí se consiguió unas veinte observaciones para cada año (a veces no se podía el mismo año y se tomaba uno cercano, 1911, por ejemplo). Mientras los precios estaban en pesos y luego en soles (1863 es la fecha oficial del cambio); los terrenos están siempre consignados en topos y varas, también cuartillas que son un cuarto de topo. Teniendo los datos ya en la planilla Excel, se sacó una medida del precio de la tierra en soles por hectárea. Esto se hizo transformando reales a centavos, así como topos, varas o cuartillas a metros cuadrados y así a hectáreas. Luego, para cada año se procedió a plotear las observaciones para analizar la dispersión y dar con *outliers*.

Gráfico A1.3. Dispersión de los precios de la tierra en Arequipa (1850)



Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

En este ejemplo vemos claramente cómo la mayoría de observaciones se mueven alrededor de la línea. En unos casos, como en las observaciones de 1930, los *outliers* pueden explicarse, ya que se tratan, en este caso, de transacciones realizadas en una determinada región (Chivay). Lo ideal hubiera sido limitarse a solo observaciones de una sola localidad, pero la cantidad de observaciones no era satisfactoria; por eso tomamos todas y descartamos los *outliers*. Como se sabe, el *outlier* es esta observación que parece distanciarse de la mayoría por factores idiosincrásicos.

Tras proceder con eso, se hizo el promedio para cada año. Los resultados fueron los siguientes en soles por hectárea:

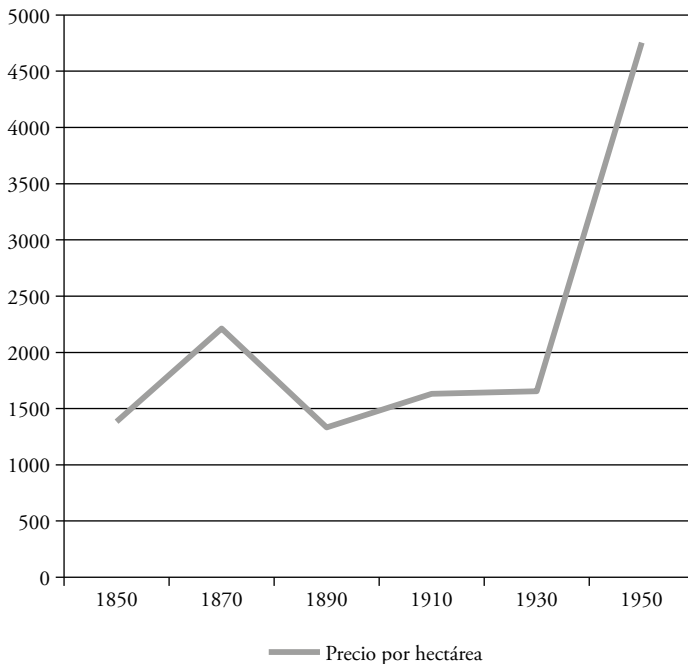
Cuadro A1.22. Precio promedio por hectárea de las muestras en soles (1850-1950)

	1850	1870	1890	1910	1930	1950
Precio por hectárea	1383.06723	2213.01423	1332.24257	1632.34032	1655.1451	4753.8171

Fuentes: Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

No habiendo un ajuste de precio, tenemos la siguiente senda de precios entre 1850 y 1950:

Gráfico A1.4. Evolución del precio promedio por hectárea (nominalmente) de las muestras (1850-1950)



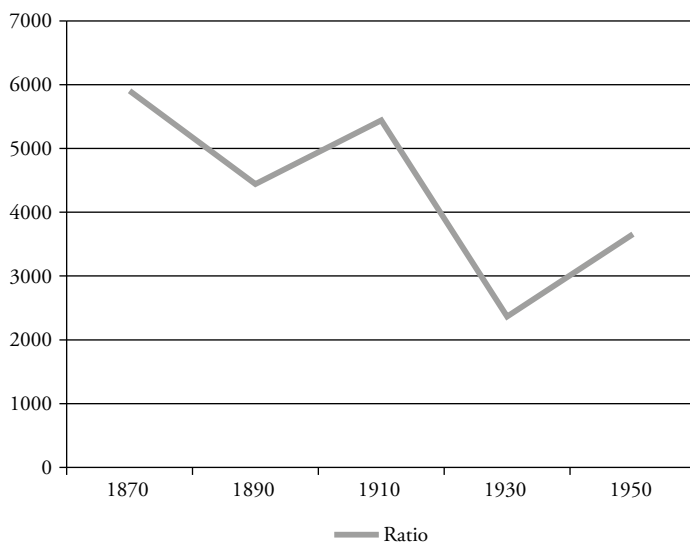
Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

Lamentablemente, dada la desorganización del Archivo, no fue posible conseguir datos de salarios. Estos datos suelen ser siempre difíciles de conseguir, sobre todo porque no hay cuenta oficial de estos sino recién desde 1950. Sin embargo, los archivos pueden darnos datos de estos, a través de juicios civiles (por pago de salarios),

o los documentos municipales, en los que se consignan obras públicas y el salario de los obreros. En este caso, el acceso a tales documentos no fue posible; a su vez documentos consultados, como el de Prefectura, no nos proporcionaron ningún dato.

Aunque esta operación es poco rigurosa, dejamos consignada una aproximación al ratio renta/jornales asumiendo salarios parecidos a los de Ayacucho (ajustados con salarios de Hunt [1980]). *Disminución* significa menos desigualdad y viceversa.

Gráfico A1.5. Ratio renta/salario en Arequipa (1870-1950)



Fuente: Archivo Regional de Arequipa. Fondos notariales.

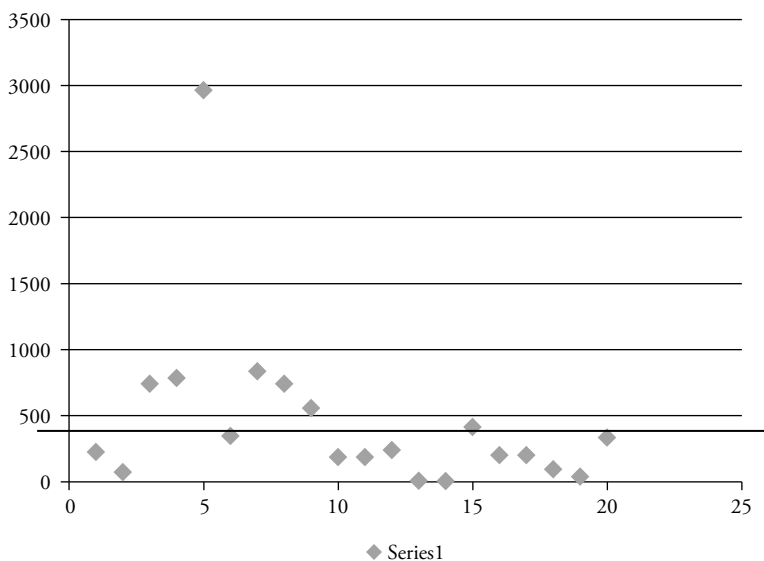
ANEXO 5. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA TIERRA Y DEL SALARIO RURAL EN AYACUCHO (1850-1950)

Para conseguir los datos del precio de la tierra y los salarios rurales en la región de Ayacucho durante el período 1850-1950 fue necesario viajar a la ciudad de Huamanga para acceder al Archivo Regional de Ayacucho (ARAY). Situado al lado de la Universidad San Cristóbal de Huamanga —tendrá una nueva sede pronto—, el Archivo es un lugar donde van varios estudiantes y profesores de historia de dicha universidad. Esto hace que las facilidades para investigadores (catálogos, mesas de estudio, fotocopias, etcétera) existan. El Fondo notarial, por ejemplo, es amplio: se encuentran documentos desde el siglo XVI; eso hizo que podamos revisar varios libros notariales.

Como en otras investigaciones, el precio de la tierra lo conseguimos buscando en los documentos de compra-venta que hay en las notarías. También se encontró censo de propiedad rústica en el que se valorizan los terrenos. Sin embargo, a pesar de la gran cantidad de datos, los documentos notariales que van de 1850 a 1910 no tienen extensión, es decir, en la minuta de compra-venta solo se consigna el precio y una alusión a los lindes, medida que no podemos traducir a metros cuadrados u otra medida. Ya hacia 1930 encontramos extensión: en la región de Ayacucho el terreno se medía en yugadas o en hectáreas indistintamente. Las yugadas son 2800 m².

Por tanto, solo pudimos conseguir datos relevantes para el período 1930-1950. Estas observaciones, a su vez, pasaron por un análisis de dispersión para ver si el precio promedio era insesgado.

Gráfico A1.6. Observaciones de precio de la tierra en soles por hectárea en Ayacucho (1930)



Fuente: ARAY. Fondos notariales.

Se encontraron algunos valores que se alejaban mucho de la media y se buscó explicación para esto. Por ejemplo, los valores muy bajos se debían a grandes terrenos (50 hectáreas, por ejemplo) que, además, se encontraban en la «montaña». Asimismo, los terrenos ubicados en la región La Chiara tenían menor valor. Algo similar se hizo con la muestra de 1950 y se encontraron altos valores por fundos rústicos o terrenos cerca de la ciudad como aquello del «Panteón de Huamanga» que son los de más alto valor. Luego de excluir estos valores extremos que distorsionan la muestra,

se obtuvo un promedio para ambos años que muestra una evolución positiva en el precio de la tierra en un 101%.

**Cuadro A1.23. Precio promedio por hectárea en soles
(1930 y 1950)**

	1930	1950
Precio por hectárea en soles	393.566529	790.863432

Fuente: ARAY. Fondos notariales.

Respecto a la reconstrucción de los datos salariales hay varias anotaciones que hacer. En primer lugar, lo que buscábamos son los salarios rurales, dato que es invisible, ya que se daba en las sombras de la Hacienda, más allá de un contrato firmado y siendo no siempre una remuneración monetaria y muchas veces pagada a través de comidas, herramientas, terrenos. Este jornal rural, que nos indicaría el nivel de ingreso de la gran población campesina, debe ser entonces encontrado de otra forma, y es aquí donde nos son útiles los datos que encontramos en el Archivo. Aunque no existe tal cosa como la estadística de salarios como un documento, sí podemos encontrar algunos salarios si buscamos en presupuestos.

El ARAY tenía un interesante Fondo de documentos municipales, muy completo, del cual pudimos revisar los presupuestos desde 1868 hasta 1930. La idea es encontrar los salarios más bajos, aquellos que se acercarían al jornal campesino y que serían precisamente su costo de oportunidad, es decir, salarios de un trabajo no cualificado que un campesino podría realizar en vez de su trabajo en el campo. Se buscó esos datos, que constaban en las actas sobre obras públicas (limpieza de acequias, reparación de Iglesia, etcétera). Ahí se pagaba a los albañiles, directores y peones. Aquí surge una duda, ya que existen variaciones en los jornales de los peones de un documento a otro, por ejemplo las limpiezas de acequias pagaba menos que la carga de piedras en la reparación de un colegio. Ante eso solo hemos consignado los salarios más bajos.

Otra fuente de datos fueron los presupuestos de la municipalidad, donde además de los salarios del alcalde y los altos cargos, también se consignaban los jornales de los barrenderos y conserjes.

Los datos del siglo XIX no fueron tan abundantes; sin embargo, podemos decir que el jornal más bajo se mantuvo en 1 real, es decir, 10 céntimos. Para el período 1900-1931 tenemos muchos más datos y, por tanto, jornales promedio mucho más consistentes (ver cuadro A1.10 y gráfico A1.1 en el anexo 3).

El salario promedio del peón aumentó de 1900 a 1931 en un 480%.

ANEXO 6. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA TIERRA Y DEL SALARIO RURAL EN CAJAMARCA (1850-1950)

Para la reconstrucción de los valores de la tierra y del salario rural en Cajamarca, entre mediados de los siglos XIX y XX, acudimos a los protocolos notariales del Archivo Regional de Cajamarca (ARC) y al archivo de la oficina de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos de Cajamarca (SUNARP). En las notarías se registraron las transacciones de tierras desde la época virreinal; los registros públicos de la propiedad inmueble se crearon en el Perú en 1888 y en los años siguientes fueron instalando sus oficinas en los distintos departamentos del país. La de Cajamarca fue abierta en 1895 (Ministerio de Fomento, 1899).

Las operaciones de compra-venta de tierra en las notarías comenzaron a expresar las medidas de superficie de los terrenos a partir de la década de 1920. Antes de dicha fecha son indicadas en varas o, más frecuentemente, según la cantidad de semilla de un determinado cultivo que puede sembrarse en el terreno. Así, por ejemplo, se señala que «la chacra es de sembradura de una carga de maíz» o que se trata de «una chacra para la siembra de tres almudes de maíz». Una carga es lo que podía transportar una mula; usualmente eran 12 arrobas, que equivalen a un aproximado de 135 kilos³⁸. Esto significaba, en el primer caso, que el área del terreno es lo suficientemente extensa como para poder sembrar en él la carga de semilla que llevaba una mula. Esta se estimaba en 12 arrobas o almudes, que equivalen a un total aproximado de 135 kilos. Las medidas son dadas, en algunas ocasiones, también en «costales», que equivalen a media carga o seis arrobas.

Esta forma de indicar el área del terreno comenzó a usarse hacia 1900; antes de esa fecha, casi no hay ninguna indicación del área del terreno transado. Únicamente se señalaba su ubicación (aparentemente cada lugar dentro un valle o comarca tenía su nombre) y sus linderos (un cerro, un río, la chacra del señor tal o cual, etcétera). Las transacciones de tierras eran, además, muy pocas antes de 1900. De ordinario, se trataba de contratos de arrendamiento más que de ventas.

Los cultivos que aparecen en las indicaciones del tamaño del terreno son básicamente tres: maíz, cebada y trigo, en ese orden de frecuencias. Gracias a que en unos pocos casos, a comienzos del siglo XX, se dieron ambas medidas: la del área, sea en varas o en metros, y la de la cantidad de semilla que el terreno podía albergar, hemos podido reconstruir que, aproximadamente, una carga de semilla de maíz correspondía a una hectárea y media, mientras una carga de semilla de cebada o de trigo cabían en una hectárea.

³⁸ En la sección Subprefecturas de Cajamarca (ARC), legajo 67, comunicaciones de 1900-1902, hay una referencia a una carga de 552 kilos transportada de Cajamarca a Contumazá en 1900 en cuatro mulas. Cada una habría llevado 138 kilos. Comunicación al prefecto del 20 de mayo de 1901.

Los archivos de registros públicos, disponibles desde comienzos del siglo XX, sí señalan medidas. Sin embargo, solo pudimos trabajar con una muestra pequeña de ellos, dados los costos de su consulta (hay que pagar una cantidad por la consulta de cada registro).

Un problema adicional para el cálculo del valor de una unidad de tierra agrícola es que era común que la tierra se vendiese con algún valor añadido: árboles, cultivos en pie, molinos, viviendas o cuartos, los cuales se indicaban en la transacción, como muestra de que no eran indiferentes para la estimación del precio. Hemos tratado de descartar estos casos, pero en algunos casos hemos procedido a hacer el descuento correspondiente; sobre todo cuando se trataba de viviendas (casi siempre se trataba de edificaciones pequeñas que tenían un promedio de dos habitaciones y estaban techadas con paja o teja), cuyo costo era más o menos posible de calcular.

Un dato interesante por considerar es que en los registros notariales o los de la propiedad inmueble se puede observar que a medida que la transacción involucra grandes predios, de miles de hectáreas, el valor por hectárea se ve fuertemente deprimido. Así, por ejemplo, en 1902 se vendió la hacienda San Felipe, de 12 275 hectáreas, por 6000 soles, es decir, menos de medio sol por hectárea. En 1916 la hacienda Carahuanga, de 2500 hectáreas, se vendió por 3000 soles, es decir, 1.20 soles por hectárea. Podría tratarse de valores ficticios, a fin de evitar el impuesto de alcabala y de servicio notarial que se pagaban como un porcentaje del valor de la transacción, o de predios que contenían una gran cantidad de terreno inútil para la agricultura: pastos, roquedales, bosques, etcétera. Estos bajos valores por hectárea en los grandes predios tenían que ver, en todo caso, con la falta de instituciones de crédito que pres-tasen a los potenciales compradores el dinero necesario.

Asimismo, cuando se trataba de terrenos muy pequeños (fracciones de hectáreas), los valores por hectárea solían elevarse considerablemente. Probablemente esto tiene que ver con que se trataba de terrenos muy próximos a la ciudad (casi urbanos), donde la tierra tendía, naturalmente, a fraccionarse más. Hemos optado por eliminar estos registros con valores tan distintos a los del promedio, por considerar que no se trataba propiamente de terrenos agrícolas, sino de pastos para el ganado, en el primer caso, o de terreno para vivienda y huerta, en el segundo.

Con estas consideraciones hemos llegado al siguiente cuadro sobre la evolución del valor del suelo agrícola en Cajamarca. Para cada hito cronológico recogimos una muestra de por lo menos veinte registros. Cuando las celdas están en blanco es porque no pudimos obtener el suficiente número de registros (el dato de 1850 debe tomarse solamente como referencial, por basarse en muy pocas observaciones).

Cuadro A1.24. Valor en soles de una hectárea de tierra agrícola en la provincia de Cajamarca (1850-1929)

Cultivos	1850	1909-1910	1929	1929 indexado (asignando un valor de 100 al período 1909-1910)
Maíz	39	370	1500	405
Cebada	---	70	550	786
Trigo	---	64	---	---
Sin especificar	---	83	517	623
Promedio	---	147	856	582

Fuente: ARC. Archivos notariales y Archivo de la SUNARP-Cajamarca.

Es evidente que el valor de la tierra creció fuertemente durante las primeras décadas del siglo XX. Las tierras para el maíz eran las de mejor calidad; su precio se multiplicó por cuatro entre los veinte corridos entre 1909 y 1929. Las tierras de cebada y trigo eran, al parecer, más frías, ubicadas a mayor altura y, en casi todos los casos, a mayor distancia de la ciudad de Cajamarca. En el caso de la tierra para la cebada, sin embargo, si su valor fue de aproximadamente un quinto en relación con las de maíz (en 1909-1910), este valor comparativo se redujo a menos de un tercio en 1929. La mayor demanda de tierra, a raíz del crecimiento demográfico experimentado por el Perú en dicho lapso y la apertura de caminos carreteros que permitieron movilizar las cosechas (para 1929 ya existían 651 kilómetros de caminos carreteros en tráfico en el departamento de Cajamarca, aunque de los cuales solo dos kilómetros tenían superficie demarcada, siendo la gran mayoría —620 km— solo enripiados) aproximó en algo el valor de las tierras para los otros cereales respecto de las de maíz³⁹.

Respecto a los salarios rurales la información es mucho más parca. Tratamos de recoger el dato del salario más bajo pagado a los trabajadores agrícolas. Como antes de 1950 no hubo ningún registro oficial de ello, los datos los hemos tomado de distintas fuentes (juicios, inspecciones laborales que comenzaron a hacerse en la década de 1940, observaciones de expertos, etcétera). A lo largo del siglo XIX (y parece que, incluso, desde la época colonial) el salario rural de un peón era de un real (a partir de 1863, cuando se adoptó el sol en reemplazo del peso como moneda nacional, se adoptó también el sistema decimal: un real pasó a ser un décimo de un sol). Este salario se mantuvo vigente aproximadamente hasta 1900, cuando comenzó a subir.

Es necesario señalar que el salario metálico no era, sin embargo, la única remuneración del trabajador rural. Siempre se acompañaba de comidas y, comúnmente, de otras concesiones que tenían que ver con el usufructo de parcelas, bosques y otros servicios

³⁹ El dato de las carreteras está tomado de Ernesto Diez Canseco (1929).

comunes de las haciendas. Probablemente esta fue la variable de ajuste durante el largo período en que rigió el salario de un real por día de trabajo. En el cuadro de jornales prevalecientes en las provincias del Perú, que se hizo en 1866 para efectos de la imposición de la «contribución del jornal», a todo el departamento de Cajamarca se le asignó la suma de 20 centavos de jornal, probablemente porque, aunque el jornal entregado en metálico seguía siendo de 10 centavos, se añadía el valor de las comidas⁴⁰.

Para 1917 recogimos el dato de 20 centavos (es decir, 2 reales) de jornal, más las comidas, que, de acuerdo a la fuente, podían valorizarse en un real más. Entre los años 1928-1933 el salario consignado en el Extracto Estadístico publicado por el Ministerio de Hacienda para la agricultura del trigo en Cajamarca, registró 55 centavos, aparentemente sin contemplar las comidas.

El incremento del salario en el siglo XX puede explicarse por la demanda de trabajadores en la agricultura azucarera y arrocera de la costa, que llevó a muchos cajamarquinos a migrar estacional o permanentemente a la costa. Esta tendencia se acentuó a partir de la década de 1920, gracias al combate a las epidemias de fiebre amarilla y paludismo que hasta entonces habían restringido dichos traslados⁴¹. Hacia los años 1946-1947, cuando se iniciaron las inspecciones del recién creado Ministerio de Trabajo y Asuntos Indígenas, los salarios habían subido a un promedio de un sol, más las comidas.

Toda esta información va resumida en el siguiente cuadro:

Cuadro A1.25. Evolución de los salarios rurales básicos en la provincia de Cajamarca (1850-1950)

Años	Salario en soles, incluyendo comidas
1855-1862	0.10
1866	0.20
1917	0.30
1928-1933	0.80
1946-1947	1.50

Fuente: Para los datos de 1855-1862, ARC, sección Prefectura y Sub-prefectura. Para los datos de 1866, Rodríguez (1895, pp. 259-260). Para los datos de 1917, Deere (1992, p. 120). Para los datos de 1928-1933, Ministerio de Hacienda y Comercio (1935). Para los de 1946-1947, ARC, sección Ministerio de Trabajo.

⁴⁰ La expresión de «pago en metálico» era usual en la época, por la necesidad de diferenciar las distintas formas de pago a los trabajadores.

⁴¹ Sobre la demanda de trabajadores en la costa, ver Gonzales (1985). Sobre las epidemias ver Marcos Cueto (1997).

No es fácil comparar el incremento del valor de la tierra con el de los salarios, dados los distintos hitos cronológicos en cada caso y la falta de datos del valor de la tierra para el siglo XIX. Operando con lo que hay, pareciera que el valor de la tierra creció más que los salarios: el precio de la hectárea de maíz entre 1850-1929 habría ascendido a un ritmo de 4,7% anual, mientras que el de los salarios entre 1855-1945 lo habría hecho a solamente 3,1% anual. Pero en este cálculo se escapan los conceptos no salariales de la remuneración del trabajo, que incluían rubros tan diversos como usufructo de tierras y pastos, protección política y seguridad social.

El costo de vida durante el lapso de veinte años corridos entre 1909-1929, aproximadamente se duplicó, según la estimación recogida por Hunt (2011, pp. 209-210); por ello, tanto la clase propietaria cuanto los asalariados de Cajamarca resultaron favorecidos con incrementos reales del valor de sus predios o de sus ingresos. Sin embargo, los índices del costo de vida atendían sobre todo al consumo de la población urbana. La mayor parte de su componente eran los alimentos y, en segundo lugar, la vivienda, que no afectaban a la población rural.

CAPÍTULO 2

LA POLÍTICA Y LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN EL PERÚ

José Incio y Sinesio López

INTRODUCCIÓN

En este capítulo del libro examinamos la incidencia de algunas dimensiones de la política en la distribución del ingreso en el Perú de 1950 en adelante. Estas son la ciudadanía, los movimientos sociales, los partidos políticos y el Estado. De este último nos interesa estudiar su distribución en el territorio (densidad estatal) y la forma de gobierno. La política impositiva y el gasto público son analizados en otro capítulo.

Las preguntas centrales que orientan este capítulo son las siguientes: ¿pueden las dimensiones señaladas incidir en la distribución del ingreso? ¿En qué medida repercuten en dicha distribución? ¿Su incidencia es directa en los mecanismos de distribución de las empresas capitalistas? ¿O influyen indirectamente vía los impuestos, los derechos sociales y el gasto público del Estado?

Según la teoría de la dependencia estructural del marxismo y del neoliberalismo, la posibilidad de incidencia es limitada por la estructura del capitalismo. Pero, de acuerdo con la teoría de la acción colectiva, la posibilidad de incidencia depende del proceso de cambio social, de las oportunidades y límites, del nivel de organización de los actores, del repertorio de la contienda, de los entramados institucionales y de las interacciones de los actores en contienda.

Según Przeworski y Wallerstein, el capitalismo es un sistema en el que muchos recursos escasos son de propiedad privada y las decisiones sobre su asignación son una prerrogativa privada. La democracia es un sistema mediante el cual las personas como ciudadanos pueden expresar sus preferencias sobre la asignación de recursos que ellos privadamente no poseen. Por tanto, la cuestión perenne de la teoría y la práctica políticas alude a la competencia de estos dos sistemas de uno con respecto al otro. ¿Es posible que los gobiernos controlen una economía capitalista? En particular ¿es posible dirigir la economía contra los intereses y preferencias de quienes controlan la riqueza productiva? (2008, p. 58).

Las personas pueden tener derechos políticos, votar y elegir a los gobiernos capaces de seguir los mandatos populares. Pero la capacidad efectiva de los ciudadanos y de cualquier gobierno para alcanzar sus objetivos está limitada por el poder público del capital. La naturaleza de las fuerzas sociales y políticas (por más poder que tengan) no altera estos límites ya que son características estructurales del sistema, no de los ocupantes de los cargos gubernamentales ni de los ganadores de las elecciones. Durante los últimos veinte años los marxistas han desarrollado varias teorías para explicar por qué todos los gobiernos en las sociedades capitalistas están obligados a actuar en defensa de los intereses de los capitalistas.

La teoría estructural del marxismo afirma que no importa quiénes son los funcionarios estatales, qué quieren y a quiénes representan. Tampoco importa cómo el Estado se organiza y lo que es legalmente capaz o incapaz de hacer. Los capitalistas no tienen ni siquiera que organizarse y actuar de manera colectiva: basta con que persigan ciega y estrechamente su interés privado propio para restringir drásticamente las opciones de todos los ciudadanos y los gobiernos. Esta es la teoría de la «dependencia estructural del Estado en el capital».

En el capitalismo toda la sociedad depende de la asignación de los recursos elegidos por los dueños del capital. Las decisiones privadas de inversión tienen consecuencias públicas y de larga duración: determinan las posibilidades futuras de la producción, el empleo y el consumo de todos. Debido a que las posibilidades futuras de consumo dependen de la inversión privada, todos los grupos sociales se ven limitados (en la búsqueda de sus intereses materiales) por el efecto que pueden tener sus acciones sobre la voluntad de invertir de los dueños del capital, la misma que depende, a su vez, de la rentabilidad de la inversión. En una sociedad capitalista, el intercambio entre el consumo presente y futuro de todos pasa por un *trade-off* entre el consumo de quienes no poseen un capital propio y las ganancias de los que lo poseen (p. 59).

Esta determinación rígida se aplica especialmente a los asalariados que cuidan tanto sus ingresos futuros como los presentes. Si las empresas responden a los aumentos salariales exigidos con menos inversión, los asalariados pueden ser los más interesados en moderar sus demandas. Los ingresos futuros de los trabajadores dependen de la realización de los intereses actuales de los capitalistas. En realidad, todos los grupos tienen una dependencia estructural del capital: las minorías que luchan por la igualdad económica, las mujeres que quieren transformar la división del trabajo en el seno de la familia, los viejos que buscan seguridad material, los trabajadores que se esfuerzan por mejorar las condiciones de trabajo, los militares que buscan renovar su armamento. En el capitalismo las condiciones materiales de todo el mundo dependen de las decisiones privadas de los dueños de la riqueza.

La teoría de la dependencia estructural infiere que, debido a que la sociedad en su conjunto depende de los dueños del capital, le pasa lo mismo al Estado. Si los gobiernos tienen intereses particulares y objetivos propios y actúan en nombre de una coalición de grupos o de una clase social, la búsqueda de cualquier objetivo que requiera recursos materiales coloca a los gobiernos en una situación de dependencia estructural. Los políticos que buscan votos deben anticipar el impacto de sus políticas en las decisiones de las empresas debido a que aquellas repercuten en el empleo, la inflación y los ingresos personales de los votantes. Incluso un gobierno protrabajadores no quiere y no puede comportarse de manera muy diferente de uno que representa a los capitalistas. Si los trabajadores son los que tienen una buena dosis de moderación salarial, un gobierno protrabajadores, asimismo, tratará de evitar las políticas que dramáticamente alteren la distribución del ingreso y la riqueza. La gama de acciones que los gobiernos encuentran mejores para los intereses que representan está estrechamente circunscrita, cualquiera que puedan ser esos intereses.

La razón por la cual el Estado es estructuralmente dependiente es que ningún gobierno puede al mismo tiempo reducir las utilidades y aumentar la inversión. Las empresas invierten en función de los rendimientos esperados, las políticas de transferencia de ingresos fuera de los dueños del capital reducen la tasa de retorno y, por tanto, de la inversión. Los gobiernos se enfrentan a un *trade-off* entre distribución y crecimiento, entre la igualdad y la eficiencia. Ellos pueden negociar una distribución más (o menos) igualitaria de ingresos a cambio de menos (o más) inversión, pero no pueden alterar los términos de este *trade-off*: Esta es la tesis central de la teoría de la dependencia estructural. Los gobiernos pueden y deben escoger entre el crecimiento y la distribución de los ingresos, pero el bienestar material de todos depende del crecimiento económico. En la medida en que la distribución puede lograrse solo a costa de crecimiento, todos los gobiernos terminan persiguiendo políticas con efectos redistributivos limitados.

La teoría de la dependencia estructural de la sociedad y del Estado con respecto al capital ha sido esgrimida como crítica del marxismo al capitalismo y es a la vez usada por el neoliberalismo para mostrar sus virtudes estructurales. Przeworski y Wallerstein no dejan de expresar su sorpresa por la coincidencia de estas contrapuestas perspectivas teóricas sobre el capitalismo. La diferencia entre las dos teorías es que los neoliberales son «pluralistas», esto es, son agnósticos sobre los grupos que tienen el poder de infligir las pérdidas al público mediante la retirada de sus inversiones. Esta diferencia no debe ocultar, sin embargo, el hecho de que ambas teorías entienden de la misma manera la relación entre distribución del ingreso y la inversión (pp. 59-60).

La teoría de la dependencia estructural sostiene que a los gobiernos de los países capitalistas, incluidos los que buscan gobernar para los de abajo de la escala social, no les queda otra cosa que someterse a la lógica que imponen los dueños del capital. A través de la inversión que determina la producción, el empleo y el consumo de todos, los capitalistas construyen una jaula de hierro de la que no pueden escapar ni la sociedad ni el Estado. Los diversos grupos sociales tienen que modular sus demandas, aspiraciones y acciones de acuerdo con el nivel de voracidad de los dueños del capital. La estructura paquidérmica del Estado se mueve también al ritmo de la inversión y de su tasa de rentabilidad. El *trade-off* que enfrentan los gobiernos entre los impuestos y la inversión es idéntico a la relación entre esta y los salarios. El Estado es colocado en la misma situación de los asalariados. Los capitalistas que buscan maximizar sus utilidades responden a los aumentos de impuestos con una menor inversión.

Przeworski y Wallerstein (p. 68) sostienen, sin embargo, que es un error extender la teoría de la dependencia estructural al Estado que puede desplegar un conjunto de políticas, particularmente impositivas al consumo de lujo, para escapar de ella. Los gobiernos pueden adoptar políticas que alteran el equilibrio entre la inversión y la distribución del ingreso. De hecho, todos los gobiernos en los países capitalistas desarrollados gravan, a un ritmo diferente, a la parte de las rentas del capital que se invierte y a la parte que se consume. Si el gobierno adopta un impuesto al consumo de lujo, el efecto más importante es que la tasa de inversión no se ve afectada por este tipo de gravamen, cualquiera que sea su nivel, siempre y cuando los salarios sean constantes. Con este instrumento fiscal, los gobiernos mantienen la tasa de inversión determinada por el mercado, distribuyen el resto de los ingresos de los accionistas a los asalariados y, sobre todo, ponen un pie fuera de la dependencia estructural.

Según Przeworski y Wallerstein, el bienestar de los trabajadores se puede lograr tanto bajo el socialismo como bajo el capitalismo democrático siempre y cuando haya una negociación centralizada de los trabajadores y exista un gobierno de la misma orientación que tome las medidas adecuadas sobre los impuestos al consumo de los accionistas y sobre la transferencias de los ingresos a los trabajadores sin afectar la inversión privada e incluso incrementándola (p. 70). Así pues, negociación centralizada de los trabajadores e impuesto al consumo de lujo de los capitalistas son estrategias que permiten romper parcialmente la jaula de hierro del capitalismo.

Por su parte, Tarrow (1998) sostiene que la gente se compromete con una política contenciosa cuando los patrones de oportunidades políticas y los límites cambian y entonces, usando estratégicamente un repertorio de acción colectiva, crea nuevas oportunidades que amplían los ciclos de la contienda. Cuando sus luchas se desarrollan alrededor de amplios clivajes sociales, cuando ellas movilizan al pueblo en conjunto en torno a símbolos culturales heredados y cuando ellas pueden construir

densas redes sociales y estructuras conectivas, entonces estos episodios de contienda se convierten en interacciones sostenidas con los oponentes, esto es, en un movimiento social.

Desde sus orígenes, desde el siglo XVIII en adelante, los movimientos sociales han procedido no solo mediante interpretaciones ideológicas sino también con campañas interactivas. Ellos combinan tres clases de reclamaciones: el programa, la identidad y la posición. La importancia relativa del programa, de la identidad y de las reclamaciones permanentes varía considerablemente entre los movimientos sociales, dentro de ellos mismos y entre las fases de los movimientos. La democratización promueve la formación de los movimientos sociales que afirman la soberanía popular. Comparados con formas localmente basadas de política popular, los movimientos sociales dependen, en gran medida, de empresarios políticos para dotarlos de una escala adecuada, durabilidad y eficacia. Una vez que los movimientos sociales se establecen en un contexto político, la comunicación y la colaboración facilitan su adopción en otros ajustes relacionados. Las formas, el personal y las reclamaciones de los movimientos sociales varían y evolucionan históricamente. El movimiento social, como institución inventada, podría desaparecer o transformarse en alguna forma completamente diferente de política (Tilly, 2004b, pp. 12-14, 35-37).

La agenda de los movimientos sociales clásicos es más o menos la siguiente:

1. Los procesos de cambio social gatillan cambios en los ámbitos políticos, culturales y económicos.
2. Las limitaciones y las oportunidades políticas enfrentan un desafío dado. Aunque los desafíos habitualmente enfrentan déficits de recursos y son excluidos de la rutina de toma de decisiones, el ambiente político no es inmutable; las oportunidades políticas para participar en una acción colectiva eficaz varían con el tiempo.
3. Las formas de organización (informal y formal) ofrecen espacios insurgentes para la movilización inicial al mismo tiempo que las oportunidades presentan y condicionan su capacidad para explotar recursos nuevos. A pesar de cierta evidencia en contrario, un gran cuerpo de pruebas encuentra fuerza organizativa correlacionada con la capacidad de los desafiantes de acceder y ganar concesiones.
4. El entramado institucional es un proceso colectivo de interpretación, atribución y construcción social media entre la oportunidad y la acción. Al menos la gente debe sentirse tanto agraviada en algún aspecto de su vida como optimista que, al actuar colectivamente, puede reparar el agravio. Los movimientos construyen agravios específicos dentro de marcos de acción colectivos

generales que dignifican las reclamaciones, unidas a otras, y ayudan a producir una identidad colectiva entre los demandantes.

5. Los repertorios de la contienda ofrecen los medios por los cuales la gente se compromete en la acción colectiva contenciosa. Estas formas no son neutras, continuas ni universalmente accesibles; ellas constituyen un recurso que los actores pueden usar en sus reclamaciones (McAdam, Tarrow & Tilly, 2001, p. 41).

1. CIUDADANÍA Y DESIGUALDAD DE INGRESOS

1.1. La ciudadanía social y la desigualdad de ingresos

¿En qué medida la ciudadanía social reduce la desigualdad de clase? La hipótesis de Marshall era que los derechos sociales proporcionaban, por afuera del mercado, ingresos no monetarios que eran superiores a los ingresos puramente monetarios determinados por el mercado y que eso contribuía a reducir la desigualdad de clase a través de una mejora en la distribución del ingreso. Generalmente se piensa que los gastos en educación y en salud ayudan a una mejor distribución del ingreso. Sin embargo, si se analizan los gastos estatales en educación y su impacto en la distribución del ingreso se llega a la conclusión de

que los más importantes beneficiarios del sistema público de educación estuvieron en los estratos medios de ingreso. Se ha constatado también que, aun cuando a medida que disminuía el ingreso familiar la asistencia escolar tendía a concentrarse en instituciones públicas, el Estado no parece haber sido capaz de generar condiciones para atraer (y mantener) una mayor proporción de personas en edad escolar de los estratos más pobres. Por ello, las tasas de asistencia escolar de los más pobres tendieron a ser menores y decrecientes, comparadas con las de los estratos más ricos, rasgos que se acentúan al pasar a los niveles educativos superiores (Rodríguez, 1992, p. 31).

El impacto distributivo de la educación es mayor cuando el gasto público se concentra o se dedica en mayor proporción a la educación primaria. En el Perú, sin embargo, los gastos en educación por alumno se han ido desplazando hacia la secundaria y la universidad a costa del gasto en el nivel básico. En 1965 el gasto por alumno de secundaria equivalía a 2,2 alumnos de primaria y el gasto dedicado a un alumno en el nivel universitario equivalía a nueve estudiantes de primaria. En 1987, educar a un alumno de secundaria representaba un gasto equivalente al requerido para educar 1,5 alumnos de primaria y la educación de un estudiante universitario exigía

el gasto requerido para educar a siete alumnos de primaria. El impacto distributivo del ingreso a través de los gastos en la educación es regresivo en el caso peruano, pero, pese a ello, esa transferencia representa para el quintil más pobre una proporción mayor que para el quintil más rico (1992, pp. 32-33). A pesar de ello la incidencia del nivel educativo de los peruanos en la distribución del ingreso en todos los niveles sociales, pero sobre todo en los sectores pobres, es innegable:

En general, los subgrupos de población que presentaron porcentajes de población pobre mayores que 50% se caracterizan por el bajo nivel educativo de los jefes de hogar, independientemente del sector de actividad económica al que adscriban. Contrariamente, en los cuatro subgrupos que presentaron los menores índices de pobreza el jefe del hogar exhibe un nivel educativo alto (Medina, 1996, pp. 82-83).

La educación, esto es, el nivel adquirido de conocimientos, tiene un gran impacto en el mejoramiento de las condiciones de vida de las personas (salud, nutrición, reproducción, esparcimiento) y contribuye también a un mayor crecimiento económico. La incidencia de la pobreza es mayor en los menos educados que en los más educados. Mientras el 58% de los menos educados son pobres, solo el 27% de los más educados viven en esa situación. La intensidad de la pobreza, esto es, la distancia del gasto de los pobres con respecto a la línea de pobreza es igualmente mayor en los menos educados en los que la brecha de la pobreza alcanza al 21%, mientras ella solo llega al 7% de los más educados. En efecto, el gasto promedio de los pobres menos educados cubre el 64% de la línea de pobreza, mientras que el gasto promedio de los pobres más educados llega al 73% de la línea de pobreza. La severidad de la pobreza o el grado de desigualdad entre los pobres es, asimismo, más grave para los menos educados que para los más educados: 7% y 3%, respectivamente (Moncada, 1996, pp. 118-119).

Los economistas han calculado los retornos a la educación en el sector asalariado, determinando que por cada año de educación adicional en el Perú el trabajador recibe alrededor del 10% más de remuneración. Ellos han demostrado, asimismo, que los retornos a la educación privada superan en por lo menos 3% a los retornos a la educación pública (Yamada, 1996, p. 33). Otros autores (Calero & Escardíbul, 2004; Bourguignon y otros, 2005; Figueroa, 2010b; Thorp, Paredes & Figueroa, 2011) han analizado los límites de la educación en la reducción de la desigualdad de ingresos. El análisis de la equidad interna y externa de los sistemas educativos de los países de América Latina puede representarse, según Calero y Escardíbul, de una manera similar a un proceso *input-output* característico de un sistema productivo. Para cada elemento de dicho proceso puede obtenerse un conjunto de indicadores que permitan analizar los aspectos deseados de (in)equidad educativa. Los elementos que conforman

el proceso educativo son los siguientes: *inputs* (o acceso de los individuos al sistema educativo); proceso interno de producción educativa (condiciones y características de la escolarización); producto u *output* del proceso (niveles educativos alcanzados); y resultados externos de dicho proceso (efectos del proceso educativo sobre los individuos y el conjunto de la sociedad). La ausencia de datos disponibles sobre el proceso interno de producción educativa en las bases de datos con las que se trabaja impide analizar el segundo elemento. Se consideran, por eso, solo los indicadores referidos a los *inputs*, *outputs* y resultados del sistema educativo. Este conjunto de indicadores debe permitir el conocimiento de los factores que limitan la capacidad de los sistemas educativos para reducir las desigualdades tanto internas como externas. Los indicadores de *input* y *output* proporcionan información referida a la equidad interna, mientras que los indicadores de resultados muestran la desigualdad externa existente (el desempleo, las diferencias salariales o la pobreza).

Los datos muestran unas persistentes desigualdades grupales en la educación y en sus beneficios. Hay avances en la alfabetización de los varones indígenas (92%, en comparación con el 98% para los hombres no indígenas), pero la brecha en la educación sigue siendo marcada: «en efecto, los hombres indígenas que alcanzan el nivel secundario representan el 53% del nivel de los «blancos» para la población de 25 o más años... Una cuarta parte de las mujeres «indígenas» es analfabeta y apenas una tercera parte está alcanzando el nivel secundario. Nuestro propio examen de cuatro localidades mostró un cuadro similar respecto del género: de aquellos con educación primaria o menos, el 73% del grupo indígena lo conformaban mujeres, y el 79% se definía a sí mismo como «cholo». Tomando en cuenta las externalidades ligadas a la educación femenina, este es un aspecto muy serio del enraizamiento de la desigualdad. Dejando de lado las cuestiones de los derechos humanos, es bien sabido que educar a las mujeres—incluso solo a nivel de primaria— tiene efectos beneficiosos en la salud de la familia, así como en la educación de la siguiente generación» (Thorp, Paredes & Figueroa, 2011, pp. 96-97). La brecha en la desigualdad grupal en términos de los años de estudio ha pasado a ser casi inexistente en los jóvenes, pero es enorme entre los de mayor edad (2011, p. 98).

Los datos sobre el ingreso por nivel educativo y grupo social sugieren una relación positiva entre el ingreso medio y el nivel educativo de toda la población, así como una relación positiva en cada uno de los tres grupos étnicos, pero las curvas que vinculan el ingreso y la educación son distintas:

Figueroa (2007) señala que la relación observada entre ingreso y educación es estadísticamente separable para cada grupo étnico, y demuestra que en cada nivel educativo el ingreso medio es mayor en el grupo de los «blancos», que es más grande que en el de los «mestizos», y que a su vez es mayor que en el grupo indígena (pp. 99-100).

Los autores encuentran también que los trabajadores indígenas reciben salarios más bajos que los no indígenas, pese a que ambos tienen el mismo nivel educativo (pp. 101-102). Ellos sostienen que las desigualdades entre grupos pueden surgir, por un lado, a partir de oportunidades distintas de adquirir educación en términos de años de estudio y de convertir el nivel educativo en capital humano y, por otro, de la capacidad de usar un nivel dado de capital humano para adquirir ingresos u otros activos sociales y políticos, capacidad que puede variar también entre grupos (pp. 102-103).

Además de la calidad variable de la oferta, está la capacidad de hacer algo con la educación que efectivamente se tiene. En este punto es donde intervienen el género, la familia, la etnicidad que «sí se correlaciona con la pobreza: los grupos indígenas tienen por ello menores oportunidades que sus contrapartes blancas y mestizas de mejorar la capacidad de aprendizaje de sus hijos mediante la nutrición, la salud, la estimulación intelectual temprana y el lenguaje» (pp. 105-106).

Los autores sostienen que

la capacidad de los distintos grupos para aprovechar la educación y transformada en capital humano o en capacidades es diferente. La conversión del capital humano en ingreso opera mediante el sistema de mercado. La relación general es positiva: cuanto mayor sea el capital humano, tanto más grande será el nivel de ingreso. Esto refleja los retornos económicos positivos que tiene la inversión en capital humano. Dicho beneficio económico es el resultado del efecto positivo que el capital humano tiene sobre la productividad laboral. Este efecto opera por medio de tres canales: el primero de ellos es la complementariedad existente entre capital humano y capital físico, puesto que el primero hace que la máquina sea más productiva; el segundo es la función de señalización; y el tercero se refiere a la complementariedad existente entre el capital humano y la adopción de nuevas tecnologías, dado que estas últimas son incorporadas a máquinas nuevas, cuyo funcionamiento requiere de trabajadores con un nivel más alto de capital humano (p. 110).

Si interviene el criterio étnico, entonces el grupo privilegiado recibe en promedio un ingreso más alto al entrar al mercado laboral, con el mismo nivel de capital humano:

La jerarquía de relaciones es, en primer lugar, el resultado de una desigual dotación inicial de activos. Una mayor provisión de capital físico y social (redes sociales) implica un mayor acceso a los mercados de factores (mercados de trabajo, crédito y seguros) y más oportunidades económicas para hacer negocios. Figueroa sostiene que distintos niveles de ingreso/salarios, a un mismo nivel de capital humano, podrían tener su origen en un problema de la información incompleta

que rige en el mercado laboral. Por ejemplo, la preferencia de los consumidores por meseros no indígenas podría determinar las decisiones tomadas por el dueño del restaurante. O las preferencias de los consumidores podrían limitar las oportunidades de ingreso de los productores indígenas de quinua o kiwicha, productos tradicionales de la sierra. En consecuencia, la segmentación se manifestaría en el mercado laboral: dados niveles iguales de capital humano, la gente indígena conseguiría una tasa salarial inferior en comparación con los mestizos (pp. 110-111).

No tenemos datos para el caso de la salud y su impacto distributivo en el ingreso, pero el gasto del Estado ha sido menor que el de educación y es probable que el impacto distributivo haya sido también menor que el de la educación. Según Yamada, sin embargo,

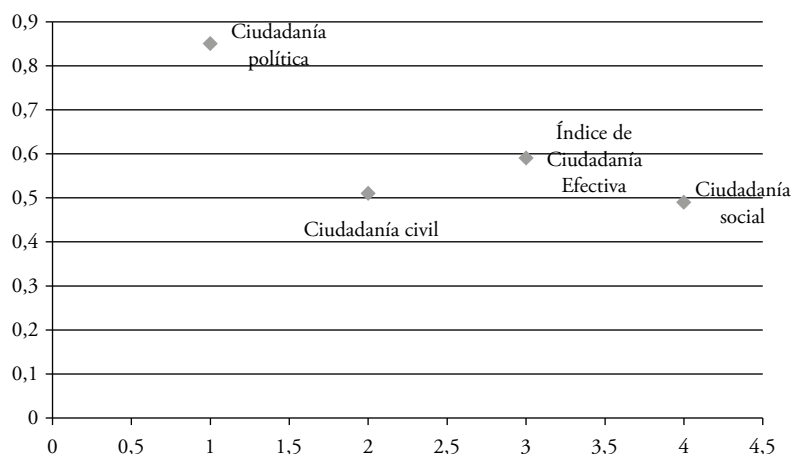
[...] un resultado un tanto sorprendente es que la prevalencia de enfermedades es similar o hasta menor en familias pobres respecto de aquella en familias no pobres. La ENNIV 94 [Encuesta Nacional de Niveles de Vida de 1994] encontró que el porcentaje de individuos que ha sufrido enfermedades en el mes previo a la encuesta era de 30,8% en el caso de la población pobre y 29,9% en el caso de la población no pobre. Es más, en la ENNIV de 1985, los pobres reportaban una menor probabilidad de enfermarse que los no pobres (39,7% *versus* 42,8%). Estos resultados se atribuyen a las diferencias de la autopercepción de enfermedades entre pobres y no pobres. Sin embargo, las diferencias entre pobres y no pobres se empiezan a registrar en relación con la frecuencia de consulta médica de la población enferma. Solo uno de cada tres enfermos pobres realizó una consulta médica, mientras que un poco más de la mitad de los enfermos no pobres acudieron a centros de salud (1996, pp. 30-31).

Figueroa, Altamirano y Sulmont sugieren que uno de los problemas recurrentes en América Latina lo constituye la brecha entre el reconocimiento de derechos formales y su entrega efectiva. Esta brecha se sustenta en las tensiones ya señaladas entre la defensa de los privilegios y el reconocimiento de principios de igualdad, entre el ejercicio de un poder político excluyente y las exigencias de legitimidad:

Un elemento clave para explicar la limitada entrega de los derechos cívicos y políticos en América Latina se encuentra en la extrema concentración del poder económico de las clases dominantes, asociada a su precaria capacidad de consolidar una hegemonía y una institucionalidad política. Ello se traduce en la ineficacia de las instituciones encargadas de la administración de la justicia, especialmente cuando se trata de defender los derechos de los sectores de menor ingreso y de menor prestigio social (1996, pp. 42- 43).

Si se consideran algunos de estos factores socioeconómicos (educación, salud, saneamiento, electricidad)¹ como derechos sociales de los ciudadanos y con ellos se construye un índice de ciudadanía social a nivel distrital a partir de los datos censales de 2007, se tiene una buena medida del nivel de acceso efectivo de los ciudadanos a los derechos sociales. Nuestra hipótesis es que la ciudadanía social tiende a arrastrar hacia abajo el nivel de ciudadanía efectiva, mientras que la ciudadanía política tiende a levantarlo y mejorarlo. La ciudadanía civil (libertades individuales), a su vez, afecta también negativamente al nivel de ciudadanía efectiva, pero en menor medida que la ciudadanía social.

Gráfico 2.1. Comparación de componentes del Índice de Ciudadanía Efectiva

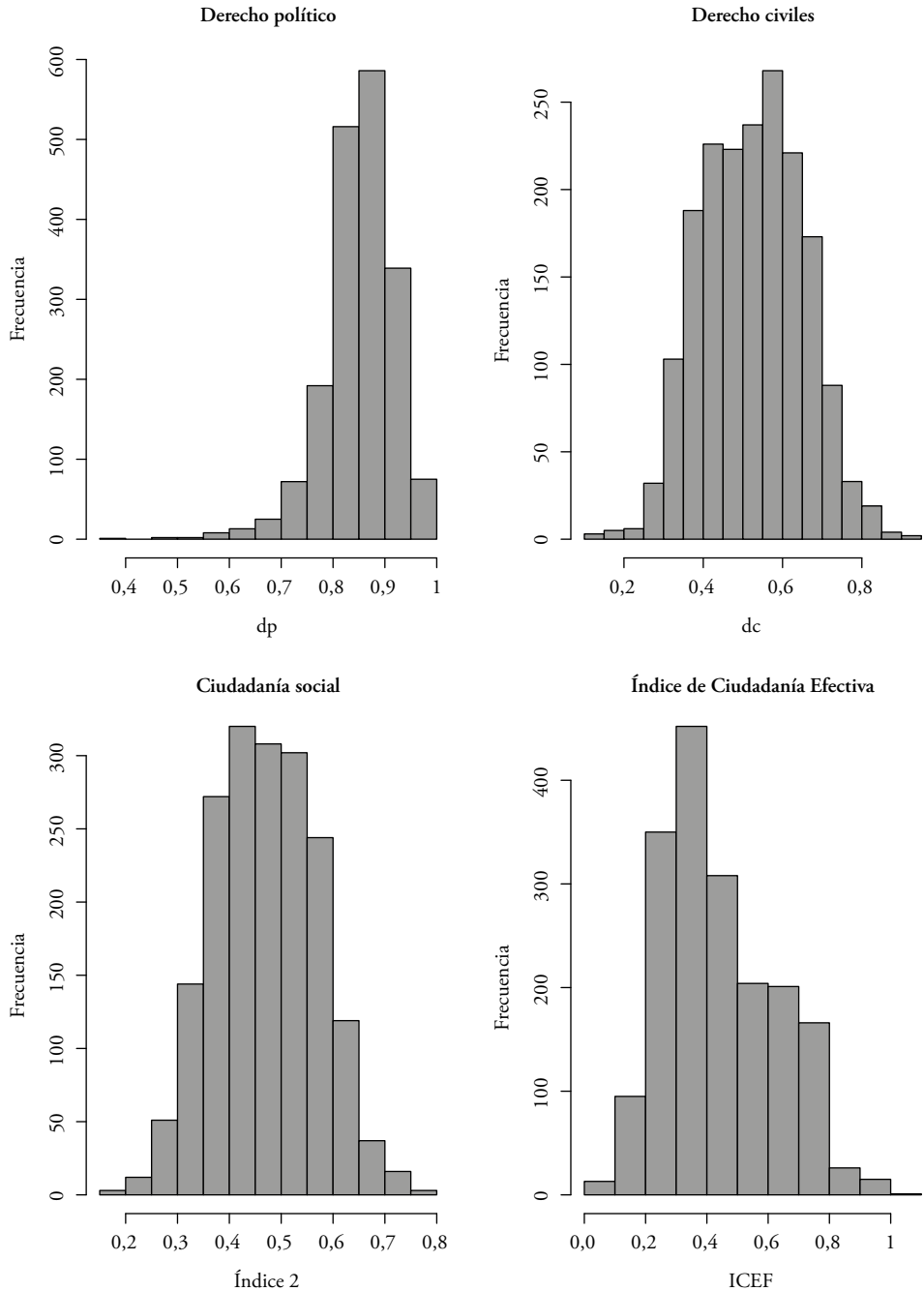


Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013), INEI (2007), INFOgob (2013).

Como se puede apreciar en el gráfico 2.2, la ciudadanía social es, en promedio, la de menor desempeño de los componentes de la ciudadanía efectiva. Es un caso opuesto al componente de ciudadanía política, lo que se condice con el gráfico de las distribuciones, en el cual se puede apreciar que el histograma de ciudadanía social tiene una mayor concentración de casos hacia valores menores. Esto significa que la mayoría de la población tiene bajos niveles de acceso a los derechos sociales y eso afecta negativamente no solo al nivel de ciudadanía efectiva sino también el nivel de ingreso familiar per cápita.

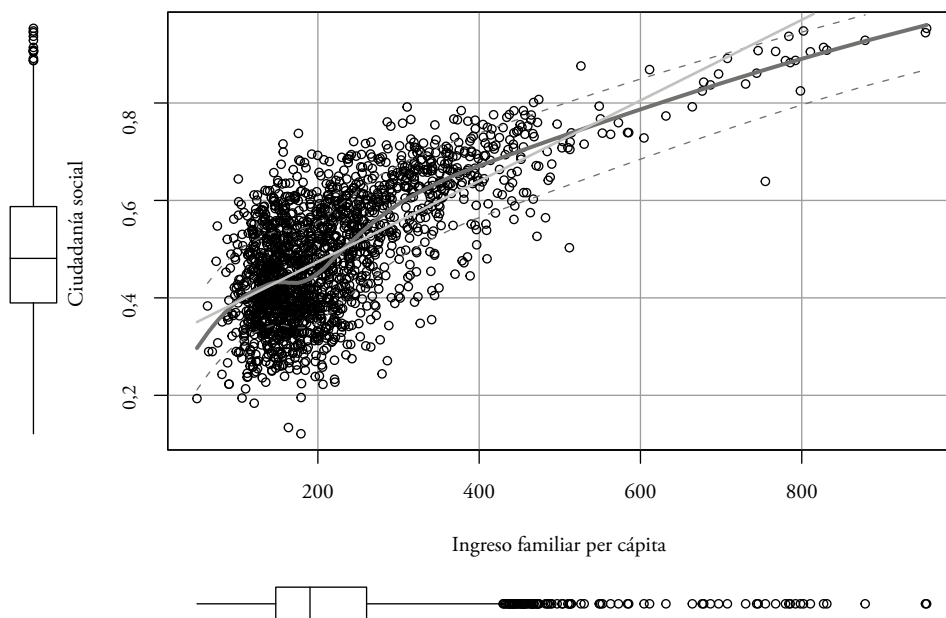
¹ La metodología completa utilizada para la construcción del Índice de Ciudadanía Efectiva y sus componentes puede consultarse en el anexo de este capítulo.

Gráfico 2.2. Histogramas de los índices



Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013), INEI (2007), INFOgob (2013).

Gráfico 2.3. Dispersión entre índice de ciudadanía social e ingreso familia per cápita



Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013), INEI (2007), INFOgob (2013).

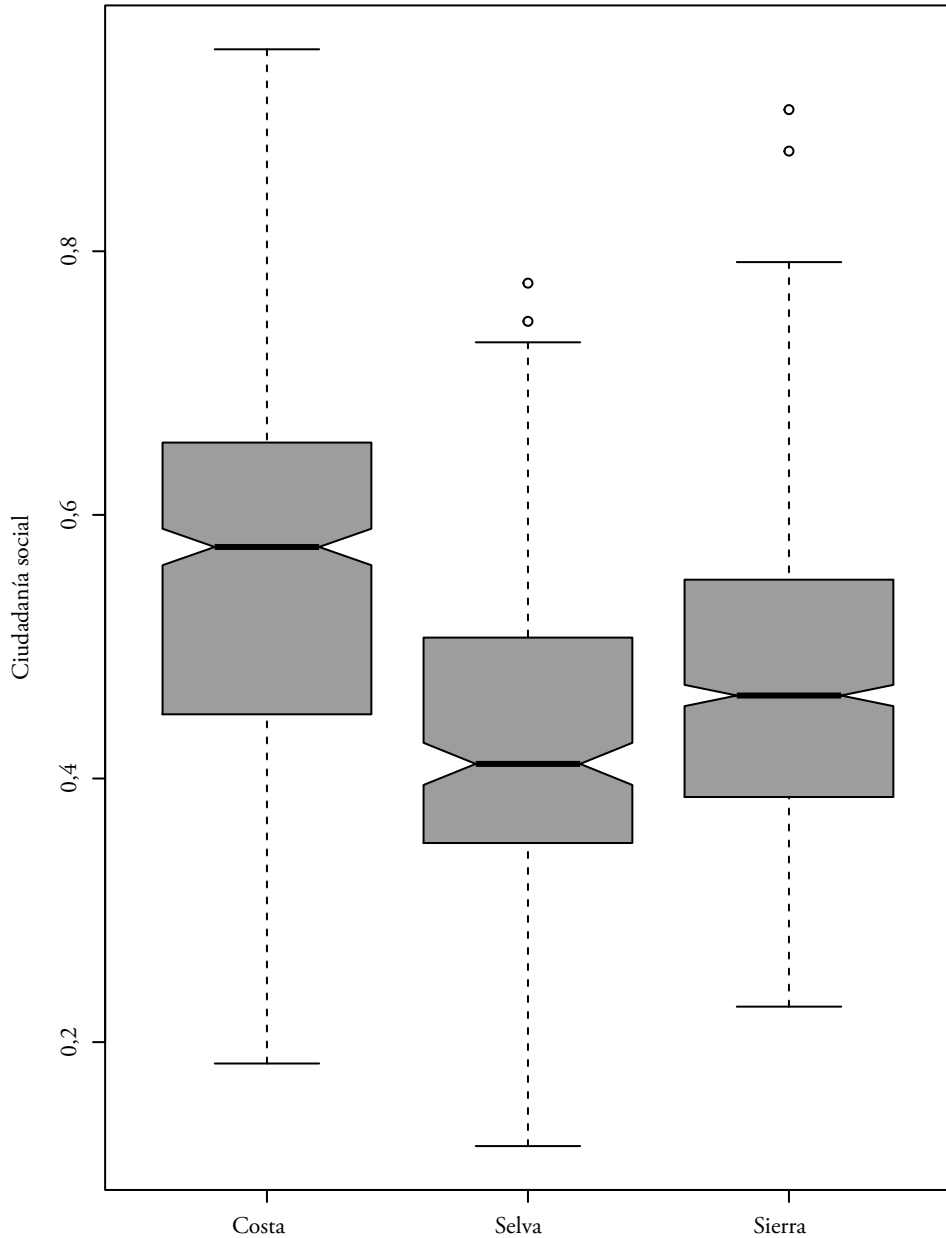
La relación entre la ciudadanía social y el ingreso familiar per cápita varía según las regiones del país. Es probable también que ella sea más significativa en las áreas urbanas que en las rurales. En el anexo puede verse la relación en todas las regiones. Lo cierto es que las brechas en la ciudadanía social se manifiestan claramente en las regiones naturales (gráfico 2.4).

1.2. Ciudadanía efectiva² y desigualdad de ingresos

Desde una perspectiva normativa todos los peruanos son iguales ante la ley y el Estado está obligado a garantizar los derechos iguales de todos. Pero la norma difiere de la realidad sociológica que muestra que no todos los ciudadanos tienen el mismo acceso efectivo a los derechos y a las garantías. La ciudadanía efectiva, diferente a la ciudadanía normativa, depende principalmente de la capacidad del Estado para garantizar los derechos que reconoce, esto es, del nivel de democratización del Estado.

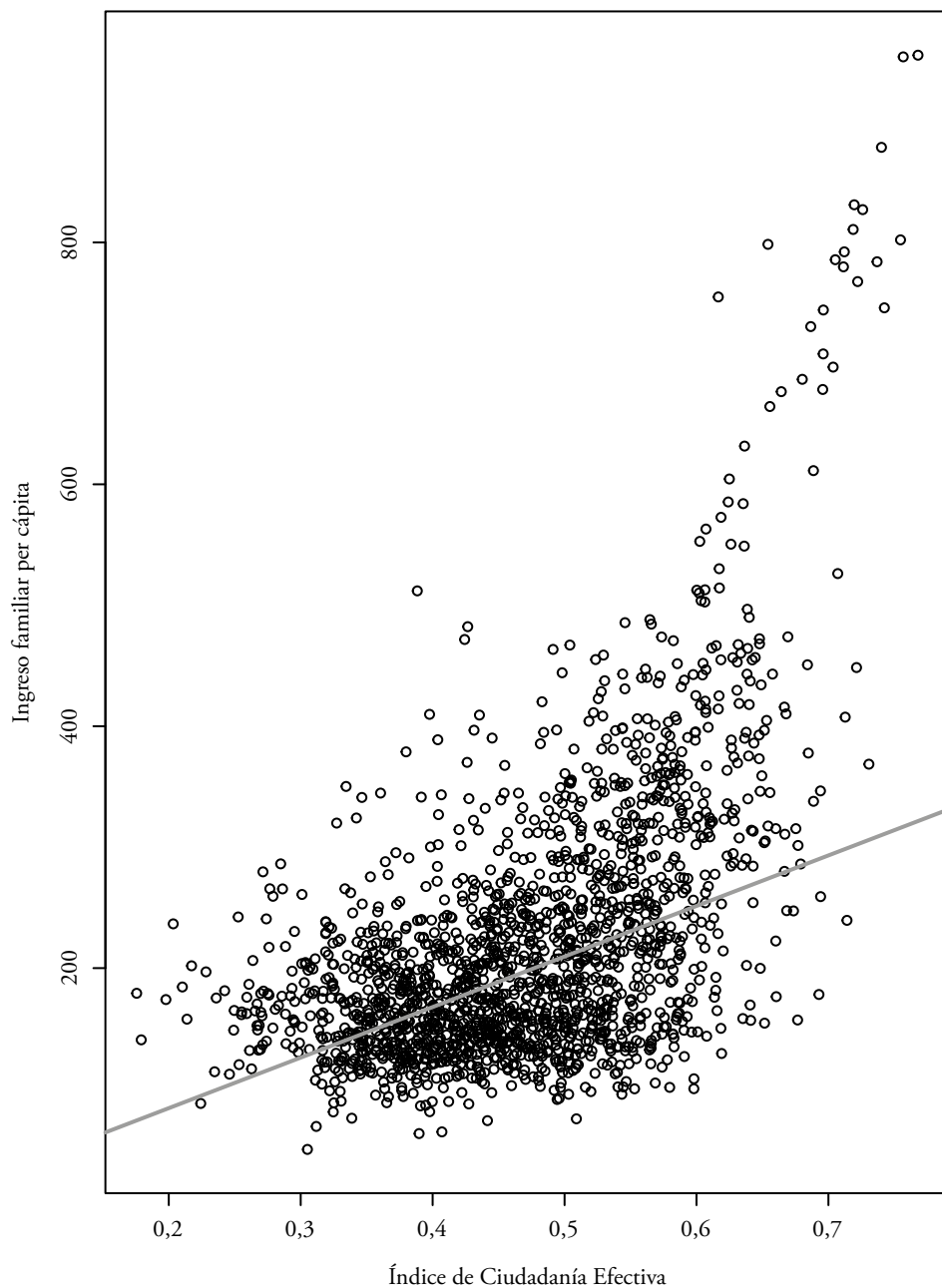
² Para revisar la construcción del Índice de Ciudadanía Efectiva ver el anexo metodológico.

Gráfico 2.4. Ciudadanía social por región natural



Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013), INEI (2007), INFOgob (2013).

Gráfico 2.5. Ciudadanía efectiva y desigualdad de ingresos (familiar per cápita)

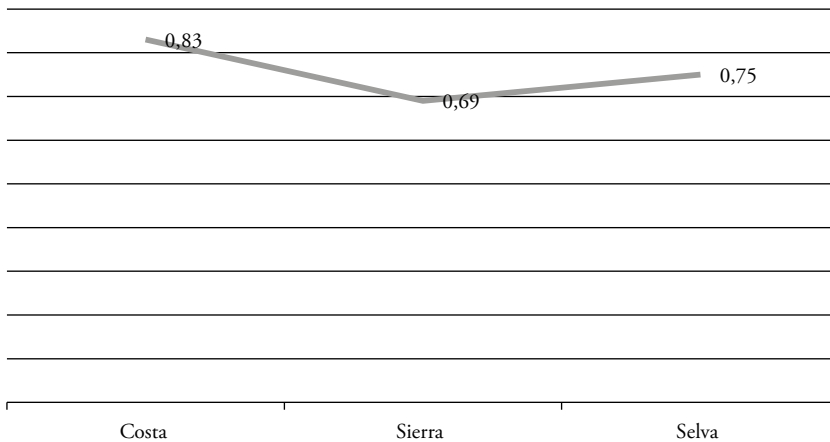


Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013), INEI (2007), INFOgob (2013).

A mayor democratización el Estado, mayor ciudadanía efectiva. La distancia entre la ciudadanía normativa y la efectiva puede variar significativamente. En algunos casos, la ciudadanía efectiva se aproxima mucho a la normativa. Se trata de aquellos ciudadanos que gozan realmente de todos los derechos (civiles, políticos y sociales) por igual. En otros, la distancia entre ellas puede ser muy grande. Se trata en este caso de ciudadanos que, por lo general, no acceden a derechos civiles ni sociales, solo a los derechos políticos. Entre ambos polos hay varias situaciones intermedias que se distribuyen a lo largo y a lo ancho del territorio nacional.

La ciudadanía efectiva puede ser un concepto útil para medir el nivel de la relación que ella tiene con el nivel de ingreso y con el nivel de desigualdad existente en el país. Es de esperar que exista una relación directa entre la ciudadanía efectiva y el nivel de ingreso (gráfico 2.6). La información empírica muestra, en efecto, que existe una fuerte relación entre ellas. Los distritos que presentan mayores niveles de ciudadanía efectiva tienen asimismo mayores ingresos familiares per cápita y, viceversa, aquellos que muestran menores niveles de ciudadanía efectiva exhiben menores ingresos familiares per cápita.

Gráfico 2.6. Correlación de Pearson entre ciudadanía efectiva e ingreso familiar per cápita (por región natural)



Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013), INEI (2007), INFOgob (2013).

Cuando se examina la relación entre ciudadanía efectiva e ingresos familiares per cápita en el nivel regional se pueden encontrar dos situaciones contrastantes. La primera es la que la asociación es más alta que el promedio nacional. Estos son los casos de las regiones de la costa, algunos de la selva y otros muy pocos de la sierra

que presentan, por lo general, un mayor nivel de desarrollo humano. En este grupo se encuentran las regiones de Ucayali, Madre de Dios, Piura, La Libertad, Lambayeque, Lima, Ica, Arequipa, Moquegua y Tacna. La otra situación presenta una asociación por debajo de la media nacional y comprende principalmente las regiones de la sierra y de la selva.

Cuando se agrupa por regiones naturales, si bien hay diferencia, sobre todo con la sierra, ella no es muy significativa. Cuando se examinan, en cambio, las regiones políticas, las diferencias saltan a la vista particularmente con las regiones de la sierra que tienen un menor nivel de desarrollo humano.

En el siguiente cuadro se muestran las correlaciones para cada región. Si bien los coeficientes son variados, las regiones cuyos distritos tienen un menor nivel de desarrollo humano presentan una menor correlación entre este y la ciudadanía efectiva.

Cuadro 2.1. Correlación entre ciudadanía efectiva e ingreso familiar per cápita por regiones

Región	Correlación	Región	Correlación
Pasco	,487**	Ica	,810**
Apurímac	,585**	Cusco	,838**
Áncash	,589**	Tumbes	,843**
Huancavelica	,612**	Tacna	,852**
Ayacucho	,644**	Lambayeque	,859**
Huánuco	,667**	Arequipa	,867**
San Martín	,701**	Lima	,895**
Cajamarca	,751**	La Libertad	,903**
Puno	,761**	Ucayali	,915**
Amazonas	,771**	Piura	,916**
Junín	,773**	Madre de Dios	,937**
Loreto	,776**	Callao	,971**
Moquegua	,791**		

Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013), INEI (2007), INFOgob (2013).

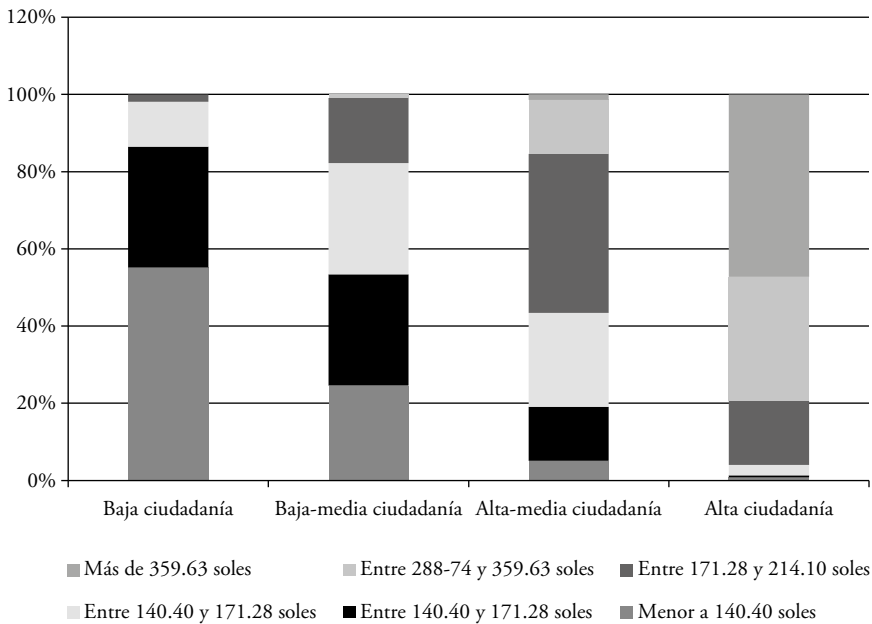
La relación entre la ciudadanía efectiva y el ingreso familiar es bastante clara. En el cuadro 2.2 se han creado intervalos con la información del ingreso familiar per cápita y se han agrupado los puntajes de ciudadanía en categorías que van desde «baja ciudadanía» hasta «alta ciudadanía».

Cuadro 2.2. Ingreso familiar per cápita y ciudadanía efectiva - tablas

Baja ciudadanía		Ciudadanía efectiva				Total
		Baja-media ciudadanía	Alta-media ciudadanía	Alta ciudadanía		
Ingreso	Menor a 140.40 soles	55,2%	24,6%	5,1%	0,8%	19,9%
	Entre 140.40 y 171.28 soles	31,3%	28,8%	14%	0,5%	20,1%
	Entre 140.40 y 171.28 soles	11,6%	28,8%	24,3%	2,7%	19,9%
	Entre 171.28 y 214.10 soles	1,9%	16,9%	41,2%	16,6%	20,1%
	Entre 288-74 y 359.63 soles		0,8%	14%	32,1%	10%
	Más de 359.63 soles			1,5%	47,3%	10%
Total		100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013) e INEI (2007).

Gráfico 2.7. Ingreso familiar per cápita y nivel de ciudadanía efectiva



Fuente: Elaborado sobre la base de PNUD (2013) e INEI (2007).

El 55,2% de los distritos con bajo nivel de ciudadanía efectiva tienen menos de 140.4 soles de ingreso familiar per cápita, el 47,3% de los distritos con alto nivel de ciudadanía tienen más de 359.63 soles (el más alto) de ingreso familiar per cápita. El 79,8% de los que perciben menos de 140.40 soles de ingreso familiar per cápita son ciudadanos que tienen un bajo o bajo-medio nivel de ciudadanía y solo 5,9%

de los que perciben ese nivel ingreso familiar per cápita son distritos que tienen un alta-media y un alto nivel de ciudadanía. El 86,5% de los distritos con bajo nivel de ciudadanía perciben ingresos familiares per cápita menores 171.28 soles y el 79,4% de los distritos con alto nivel de ciudadanía perciben ingresos familiares per cápita superiores a 288.74 soles. No existe un solo distrito que tenga un bajo nivel de ciudadanía con ingresos familiares per cápita superiores a 288.74 soles. El gráfico 2.7 ilustra mejor esta desigual distribución del ingreso familiar según niveles de ciudadanía.

La asociación no significa, sin embargo, una relación de causalidad, pero tampoco la niega. Es, sin embargo, importante el hecho que haya una asociación significativa entre la ciudadanía efectiva y el nivel de ingreso familiar per cápita porque eso significa que son fenómenos que se acompañan. Es probable que entre ellos exista una relación circular.

1.3. Tipos de ciudadanía y desigualdad de ingresos

En el Perú y en América Latina no existe solo el ciudadano liberal. Existen también otros tipos de ciudadanos como producto de la coexistencia y la combinación de varias matrices culturales: el patrimonialismo, el comunitarismo y, en menor medida, el republicanismo y el liberalismo (López, 1997 y 2004). La cultura liberal postula al individuo como la realidad primordial, no acepta la noción de comunidad política o solo le otorga un sentido instrumental, sostiene que el Estado es neutro y afirma que el fin de la política es el logro del interés general, que es la suma de los intereses particulares. Los comunitaristas, en cambio, afirman que el individuo como tal es solo una utopía y que él existe en la medida en que integra la comunidad, que es la realidad primordial; postulan un rol activo del Estado cuyo papel es garantizar la armonía de las partes que conforman la comunidad política y sostiene que el fin de la política es el bien común que pertenece no a los individuos sino a la comunidad. El republicanismo defiende el bien común, aun a costa del sacrificio de los intereses particulares si no son compatibles entre ellos, postula la virtud cívica, la ciudadanía activa, la moderación y la austeridad, y se expresa institucionalmente como régimen representativo. El patrimonialismo es la apropiación privada de lo público y su administración como un asunto privado apelando a un derecho. Basadre sostenía que en el Perú existía el sultanismo que era una especie de patrimonialismo impuesto por la fuerza o el capricho (1981). En las encuestas nacionales de 1997 y 2004 se hizo la misma pregunta (¿cuáles son las dos funciones más importantes del Estado?) de cuya respuesta se elaboró el tipo de ciudadanía³.

³ Ver metodología de la tipología.

Cuadro 2.3. Perú: tipos de ciudadanos (%) (1997 y 2004)

Tipos de ciudadanos	1997	2004
Estatistas-liberales	43,1%	46,4%
Comunitaristas-estadistas	45,4%	38,1%
Comunitaristas-liberales	8,4%	10,6%
Liberales	3,1%	4,9%
Total	100%	100%

Fuente: Elaborado sobre la base de Encuesta Instituto Democracia y Socialismo IDS-Imasen-Imasen (1997) y BNP-UNI-IECOS (2004).

Los tipos de ciudadanos predominantes son los estadistas-liberales y los comunitaristas-estadistas tanto en el nivel nacional como en las diversas regiones. Lo que cambia es el peso de cada tipo de ciudadano en las diversas regiones del país. Los cambios entre los tipos de ciudadanos entre 1997 y 2004 (diciembre) no son muy significativos. Quizás el cambio más importante el de los comunitaristas-estadistas que (en la encuesta de 2004) se reduce en más de siete puntos en beneficio de los otros tipos de ciudadanía.

Cuadro 2.4. Nivel de ingreso por tipo de ciudadano

	Estatistas-comunitaristas	Estatistas-liberales	Comunitaristas liberales	Liberales	Total
Menos de 100 soles	5,9%	4,2%	3,4%	0,9%	4,6%
Entre 101-350 soles	18,8%	14,3%	13,4%	6,5%	15,6%
Entre 351-500 soles	24,1%	21,9%	21,7%	15,5%	22,4%
Entre 501-1000 soles	30%	31,2%	31,5%	23%	30,3%
Entre 1001-2000 soles	14%	16,8%	16,8%	21,3%	15,9%
Entre 2001-3000 soles	4,8%	7%	10,2%	16,7%	6,9%
Entre 3001-5000 soles	1,9%	2,8%	1,4%	13,8%	2,8%
Más de 5000 soles	0,5%	1,8%	1,7%	2,4%	1,3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaborado sobre la base de la encuesta nacional (representativa en el nivel regional) del BNP-UNI (2004).

Existe una relación directa entre los tipos de ciudadanos y el ingreso al que ellos acceden. Los comunitaristas-estadistas tienen menores ingresos que aquellos que tienen un componente liberal. Casi un tercio de todos los tipos de ciudadanos tienen ingresos entre 501-1000 soles. La excepción son los liberales que, en un 23%, tienen ese nivel de ingreso. Los comunitaristas estadistas tienden a tener menores niveles de ingresos. El 48,8% de ellos tienen menos de 500 soles de ingresos. En cambio, el 40,4% de los estadistas-liberales, el 38,5% de los comunitaristas-liberales y el 22,9% de los liberales

tienen ese nivel de ingreso. Los más altos niveles de ingreso se concentran en los liberales. El 54,2% de ellos acceden a más de 1000 soles de ingresos. En contraste, solo el 30,1% de los comunitaristas-liberales, el 28,4% de los estatistas-liberales y el 21,2% de los comunitaristas-estadistas acceden a más de 1000 soles de ingresos.

2. MOVIMIENTOS SOCIALES Y DESIGUALDAD DE INGRESOS

Tarrow enumera un conjunto de elementos a tener en cuenta en el análisis del movimiento social.

a) La estructura de las oportunidades políticas

El mismo autor sostiene que «la gente se suma a los movimientos sociales como respuesta a las oportunidades políticas», y a continuación crea otras nuevas a través de la acción colectiva. Como resultado, el «cuándo» de la puesta en marcha del movimiento social explica en gran medida el «por qué». También nos ayuda a comprender el motivo por el que los movimientos no aparecen solo en razón directa con el nivel de las quejas de sus seguidores. El concepto de estructura de las oportunidades políticas ayuda a explicar cómo se difunden los movimientos, cómo se extiende la acción colectiva y cómo se forman nuevas redes, que se tienden de un grupo social a otro al irse explotando y creando las oportunidades». La estructura de oportunidades alude a dimensiones consistentes del entorno político, que fomentan o desincentivan la acción colectiva entre la gente. El concepto de oportunidad política pone el énfasis en los recursos exteriores al grupo al contrario que el dinero o el poder, que pueden ser explotados incluso por luchadores débiles o desorganizados. Los movimientos sociales se forman cuando los ciudadanos corrientes, a veces animados por líderes, responden a cambios en las oportunidades que reducen los costes de la acción colectiva, descubren aliados potenciales y muestran en qué son vulnerables las élites y las autoridades (1998, pp. 19-20).

b) El repertorio de la protesta

Tarrow (1998) y Tilly (1978) señalan que la gente no puede emplear rutinas de acción colectiva que desconoce; cada sociedad tiene una reserva de formas familiares de acción, conocidas tanto por los activistas como por sus oponentes, que se convierten en aspectos habituales de su interacción. Si aceptamos el supuesto de que los individuos disponen de información sobre la historia y los resultados obtenidos en el pasado por las diferentes formas de acción colectiva en sus sociedades, veremos que los líderes proponen algo más que la abstracción de la «acción colectiva» y que los individuos responden a ello. Son atraídos también hacia un repertorio conocido de formas concretas de acción colectiva (Tarrow, 1998, pp. 20-21).

c) Las estructuras de movilización

La respuesta comienza por lo social. Aunque quienes deciden participar o no en una acción colectiva son los individuos, la respuesta casi siempre es activada y mantenida por sus grupos de contacto directo, sus redes sociales y sus instituciones. Así lo han revelado investigaciones realizadas recientemente, tanto en el laboratorio como en el mundo real de las movilizaciones. Olson se había centrado en el individuo, pero a comienzos de la década de 1980 los estudiosos empezaron a descubrir que los procesos grupales transforman el potencial para la acción colectiva en participación en el movimiento (1998, pp. 22-23).

d) La movilización por consenso

La coordinación de la movilización no depende solo de rasgos estructurales de la sociedad, como las redes e instituciones sociales, sino de la confianza y cooperación que se generan entre los participantes merced a los presupuestos compartidos o, por emplear una categoría más amplia, de los marcos de acción colectiva que justifican, dignifican y animan la acción colectiva. En los últimos años, los estudiosos de los movimientos han empezado a emplear términos técnicos como marcos cognitivos, bagajes ideológicos y discursos culturales para describir los significados compartidos que impulsan a las personas a la acción colectiva. Los movimientos surgen cuando se amplían las oportunidades políticas, cuando se demuestra la existencia de aliados y cuando se pone de relieve la vulnerabilidad de los oponentes. Al convocar acciones colectivas, los organizadores se convierten en puntos focales que transforman las oportunidades, convenciones y recursos externos en movimientos. Los repertorios de confrontación, las redes sociales y los marcos culturales reducen los costes de inducir a la gente a la acción colectiva, creando una dinámica más amplia y más extensamente difundida en el movimiento (pp. 21-22).

e) La dinámica del movimiento

El poder de desencadenar secuencias de acción colectiva no es lo mismo que el poder de controlarlas o mantenerlas. Este dilema tiene tanto una dimensión interna como una externa. Internamente buena parte del poder de los movimientos deriva del hecho de que activan a gente sobre la que no tienen el menor control. Este poder es una virtud, porque permite a los movimientos convocar acciones colectivas sin contar con los recursos que serían necesarios para integrar una base de apoyo. Pero la autonomía de sus seguidores dispersa también el poder del movimiento, estimula el sectarismo y lo hace vulnerable a las deserciones, a la competencia y a la represión. Los movimientos se ven afectados por el hecho de que las mismas oportunidades políticas que los han creado y difunden su influencia producen también nuevas

oportunidades, ya sean complementarias, competidoras u hostiles. Estas oportunidades, en especial si la acción colectiva tiene éxito, producen ciclos más amplios de movimiento que se extienden de los activistas a los grupos de interés y a los ciudadanos corrientes e, inevitablemente, hacen participar al Estado. Como resultado de esta dinámica de difusión y creación de los movimientos, estos triunfan o fracasan debido a fuerzas que están más allá de su control. Esto nos lleva al concepto de ciclo de protesta (pp. 23-24).

f) Los ciclos de protesta

Al ir ampliándose las oportunidades e irse difundiendo la información acerca de la susceptibilidad a los desafíos de un sistema político, no solo los activistas sino también la gente de a pie, ponen a prueba los límites del control social. Los choques entre los primeros luchadores y las autoridades ponen al descubierto las debilidades de estas, permitiendo que incluso actores sociales timoratos se alineen a un lado u otro. En una situación de ampliación general de las oportunidades políticas, la información se vierte en cascada hacia el exterior y el aprendizaje político se acelera. Durante estos períodos, las oportunidades creadas por los más «madrugadores» ofrecen incentivos para la formación de nuevos movimientos. Hasta los grupos convencionales de intereses se sienten tentados por la acción colectiva no convencional. Se constituyen alianzas, que a menudo traspasan las fronteras que separan a quienes plantean el desafío y a los miembros del sistema político. Se experimentan y difunden formas nuevas de acción (pp. 24-25).

g) Los resultados del movimiento

Estos razonamientos sugieren que no resultará fructífero examinar los resultados de los movimientos sociales de forma directa. Desde el punto de vista de los resultados, lo importante es que, aunque los movimientos casi siempre se conciben a sí mismos como algo exterior y opuesto a las instituciones, la acción colectiva los inserta en complejas redes políticas, poniéndolos así al alcance del Estado. Aunque solo sea eso, los movimientos enuncian sus exigencias en términos de marcos de significado que resultan comprensibles para un sector más amplio de la sociedad, emplean formas de acción colectiva extraídas de un amplio repertorio y desarrollan tipos de organización que a menudo son réplicas de los de las organizaciones a las que se oponen (p. 25).

Teniendo en cuenta el análisis de Tarrow (1998), las investigaciones de Tilly (1978, 2004a, 2004b, 2004c, McAdam, Tarrow & Tilly, 2001), las múltiples investigaciones sobre movimientos sociales en el Perú, especialmente el trabajo de Bebbington, Scurrah y Bielich (2011) hemos elaborado el cuadro 2.5 sobre los movimientos sociales antiguos.

2.1. Movimientos sociales antiguos

Los estudios sobre movimientos sociales distinguen entre los movimientos sociales «viejos» y los movimientos sociales «nuevos». Los primeros surgieron como expresiones y representaciones de clases sociales o segmentos de clases enfrentados a la explotación de la mano de obra dentro del sistema capitalista, organizados según el modelo sindical y frecuentemente subordinados a o influenciados por los partidos políticos. Los segundos han surgido en defensa de la identidad y la cultura frente a la discriminación y la exclusión, enfrentan la desposesión de sus bienes, recursos naturales y medios de vida con nuevos modelos organizativos y se presentan como formas alternativas competitivas de representación a las de los partidos políticos (Bebbington, Scurrah & Bielich, 2011).

Existen diferencias en estilos, reivindicaciones, estrategias y culturas entre movimientos percibidos como más «tradicionales» o «antiguos» y otros percibidos como más «actuales» y «renovados» que muestran hoy en día una mayor capacidad de convocatoria e innovación en sus métodos y planteamientos. Hasta finales de la década de 1960 los movimientos sociales más visibles en el país eran el sindical y el campesino de más larga tradición. A partir de 1947 los militantes del Partido Comunista del Perú fundaron la Confederación Campesina del Perú (CCP) con la pretensión de formar un movimiento campesino que tuviera un alcance nacional. Sin embargo, su presencia en apoyo a los movimientos campesinos locales era discreta y mayormente restringida a la costa. Así fue hasta la década de 1960, cuando el movimiento campesino en las provincias de Lares y La Convención, en Cusco, liderado por Hugo Blanco, dirigente de la CCP, tuvo un impacto nacional y logró que el gobierno militar de 1962-1963 declarara la primera reforma agraria del país, aunque limitada en sus alcances a las provincias indicadas (Bebbington, Scurrah & Bielich, 2011).

Los movimientos sociales antiguos estuvieron más cerca de la producción y de la distribución del ingreso. El movimiento obrero clasista es el que más tuvo que ver directamente con la producción y con la distribución del ingreso. Fue el único movimiento social que, gracias a su capacidad de negociación centralizada, logró un impacto positivo en la distribución del ingreso. El movimiento campesino, en cambio, se movió en torno a la distribución de la propiedad de la tierra y su incidencia en la distribución del ingreso fue indirecta y limitada. Los nuevos movimientos sociales tuvieron que ver más bien con el consumo colectivo e indirectamente con la distribución del ingreso (movimientos socioambientales).

Cuadro 2.5. Movimientos sociales antiguos

Tiempo	1930-1950-1980	1950-1965	1948-1980	1970-1980	1970-1990
Composición social	Clases medias y populares	Campesinos	Pobladores	Clasismo: obreros y sindicatos	Frentes de defensa
Enemigos	Coalición oligárquica Estado oligárquico	Gamonales Estado oligárquico	Estado Municipios Proprietarios	Empresarios Estado	Estado
Objetivos e intereses	Inclusión en la comunidad política Democracia	Recuperación de tierras Eliminación de servidumbre	Vivienda Sancamiento Propiedad	Reconocimiento de derechos Salarios dignos Condiciones de trabajo	Intereses regionales Descentralización
Estrategias o repertorios	Participación electoral Movilización Insurrección	Invasiones Movilizaciones Compra-venta forzada	Clientela Invasiones Negociaciones	Paros, huelgas, movilizaciones Negociación centralizada	Paros Movilizaciones Negociaciones
Nivel de centralización	Nacional con bastiones	Disperso Regional	Disperso	Centralización nacional	Dispersos
Recursos y aliados	Apoyos Medios de comunicación	Partidos de izquierda Iglesia	Partidos Promotores de invasiones	Partidos de izquierda Medios	Partidos Medios
Oportunidades y límites	Crisis de las dictaduras	Gamonalismo sale de coalición oligárquica	Nuevas autoridades Procesos electorales	Debilidad empresarial Desgaste de la dictadura Transición democrática	Programas políticos descentralistas
Dinámica de la contienda	Densidad de clivajes	Servidumbre Pobreza Diferencias culturales	Migraciones masivas Tugurizaciones Educación Cultura	Reconocimiento de sindicatos Centrales sindicales	Descentralización económica Descentralización política
Periodización o ciclos de la contienda	1930-1945 1948-1956 1956-1968 1969-1980	Antes de 1950 1950-1962 1963-1965	Antes de 1948 1949-1961 1962-1980	Antes de 1973 1973-1978 1978-1980	Antes de 1970 1970-1980 1981-1990
Logros	Integración de clase medias y populares urbanas	Fin de la servidumbre Reforma agraria	Democratización de las ciudades criollas	Dignidad del trabajador Mejor distribución del ingreso	Gobiernos regionales

Fuente: Elaborado a partir de la bibliografía citada sobre el tema.

2.1.1. Movimientos campesinos y desigualdad

La larga dictadura que vivió el Perú entre 1931 y 1956, con la excepción del notable paréntesis del Frente Democrático Nacional (1945-1948), implicó una persecución y represión no solo de las fuerzas políticas antioligárquicas, en especial del APRA y del PC sino también de los movimientos sindicales y sociales y, obviamente, un recorte drástico del conjunto de las limitadas libertades civiles y políticas (López, 1997). Quizás por eso se piensa generalmente que entre 1930 y 1945 hubo un reflujo campesino y que solo a partir de este último año se reiniciaron las luchas campesinas (Flores Galindo, 1984, p. 334). Algunos trabajos de investigación han demostrado, sin embargo, que en algunas regiones como Piura el movimiento campesino fue muy activo desde 1930 en adelante. A partir de 1934 los colonos de las haciendas piuranas presentaban demandas colectivas por mejores condiciones de trabajo y eliminación del trabajo gratuito (Apel, 1996, pp. 72-73).

Las luchas campesinas en la sierra norte tuvieron algunas peculiaridades a partir de 1930 debido a la presencia e influencia del Partido Socialista fundado por Hildebrando Castro Pozo y Luciano Castillo. Las luchas de los arrendatarios o colonos, subarrendatarios, destajeros, agregados de colonos se dirigían a mejorar los contratos de arrendamiento, a la eliminación del trabajo gratuito y a la supresión de la tortura del cepo y de la servidumbre, a la libre comercialización de los productos y de la mano de obra, para lo cual exigían el cumplimiento de la Constitución y la ley, especialmente la Ley del Yanaconaje promulgada en 1946. Ese año los campesinos de Lanchipampa manifestaban que querían ser «ciudadanos libres para asalariarnos donde mejor se nos pague, lo que quiere decir quedar como arrendatarios [...] amparados por las leyes, nos convirtamos en hombres libres» (citados por Apel, 1996, p. 38).

Tanto en las haciendas de la costa como en las haciendas serranas de Piura «los yanaconas no cuestionaron el sistema de hacienda en sí. No lucharon por la tierra, no intentaron suprimir el pago del arriendo, sino que reclamaron la aplicación de las leyes vigentes y una reglamentación de las condiciones de trabajo, lo que se podría calificar como reformas del sistema laboral» (Apel, 1996, p. 70). Esa demanda no es, sin embargo, poca cosa: lo que se puso en cuestión eran las relaciones de servidumbre. Para lograrlo no apelaron a la invasión de la tierra, sino que exigieron un arrendamiento moderno (sin servidumbres) de esta. Los campesinos de las diversas haciendas serranas se organizaron en sindicatos, impulsados por el Partido Socialista, y sus dirigentes asistían como delegados a las asambleas de la Federación de Yanaconas y Campesinos de Morropón fundada por este partido. En las haciendas en donde la influencia del Partido Socialista era mayor, los campesinos se llamaban

«camaradas». Los socialistas proclamaban que las haciendas debían transformarse en cooperativas con reconocimiento legal. Eso exigía un cambio pacífico. Algunas haciendas recorrieron ese camino a través de la compra-venta, estrategia que fue presentada como un logro socialista. Estos postulados, sin embargo, no amainaron el conflicto y las luchas de los campesinos por conquistar una serie de reformas que mejoraran su situación de campesinos sometidos a relaciones de servidumbre. De hecho, a diferencia de lo que sucedió en otros lugares del país entre 1930 y 1950, en el caso de Piura no se puede hablar de reflujos de los movimientos campesinos (1996). Lo que caracterizó a estos movimientos campesinos del norte era su carácter puramente social y democrático sin que estuviera presente en ellos alguna reivindicación étnica.

En las décadas de 1950 y 1960 se produjeron también grandes conflictos en el agro que desembocaron en una inusitada violencia social. Esta tenía dos cauces. Una provenía de los obreros rurales tanto azucareros como algodoneros. La otra provenía de los campesinos. La primera surgió ante la negativa de los grandes propietarios a atender las reivindicaciones salariales y las condiciones de trabajo, pero sobre todo ante su actitud reacia —así como la del Estado— a reconocer y legalizar los sindicatos. La falta de reconocimiento de los sindicatos contribuía a que el Estado declarara la ilegalidad de sus paros y huelgas. De ahí la importancia de su legalización. La violencia estallaba cuando los propietarios y el Estado se negaban a otorgar ese derecho y reprimían a los trabajadores que lo reclamaban. Las principales luchas de los obreros algodoneros de los valles de Lima e Ica y de los cañeros de las plantaciones de La Libertad y Lambayeque en la década de 1950 y a comienzos de la siguiente tenían que ver con la demanda de reconocimiento de sus sindicatos, del derecho de huelga y con la reivindicación de mejoras salariales y de mejores condiciones de trabajo.

La lucha de los campesinos se concentró, en cambio, en la reivindicación de la propiedad de la tierra. Algunas comunidades de la costa norte y de la sierra central luchaban para recuperar la tierra que había sido usurpada por las plantaciones o por las empresas mineras y ganaderas (Guzmán & Vargas, 1981). La forma principal de lucha fue la invasión de las tierras en disputa. Venía luego el desalojo, le seguía la resistencia de los campesinos para acabar en un enfrentamiento con un saldo de muertos, heridos y detenidos. Los campesinos serviles y sus diversas modalidades también entraron a la lucha por el pago de mejoras y por la recuperación de tierras.

Las demandas campesinas, salvo casos aislados como Piura en donde influyó un partido regional —el Partido Socialista liderado por Hildebrando Castro Pozo

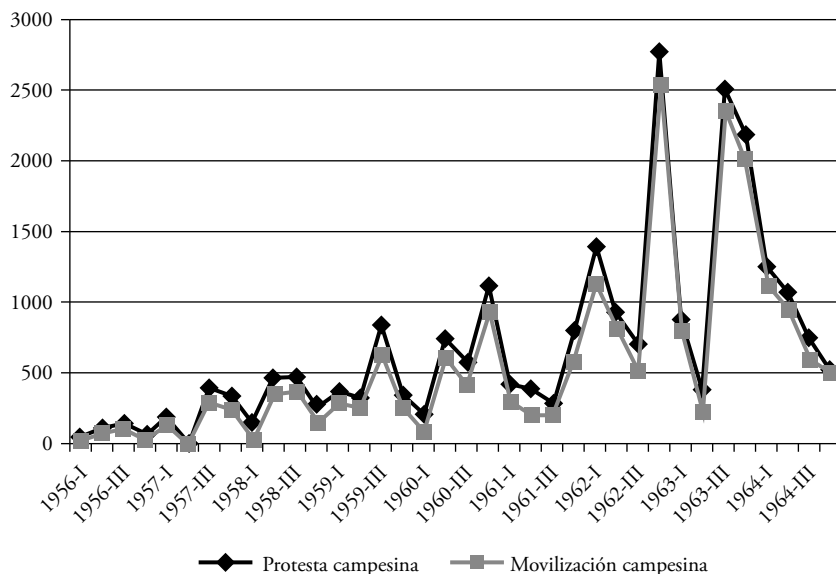
y por Luciano Castillo o como Cusco en donde influyó el PC—, no tuvieron un canal político, sino que las nuevas organizaciones campesinas —los sindicatos, las federaciones y las centrales campesinas— las encausaron y las presentaron como lucha directa en confrontación con el Estado que se negaba a otorgarles el reconocimiento y que respondía, más bien, con represión.

Desde 1957 se organizaron sindicatos que agrupaban a los colonos de los valles de la Convención y Lares. Esto significaba que un grupo social tradicional apelaba a una organización moderna para utilizarla como instrumento de lucha y de defensa de sus intereses y derechos. En 1961 se organizó la Federación Departamental de Campesinos del Cusco que agrupaba a más de 200 secciones locales campesinas. El campesinado entró en una fase de efervescencia social: se reunía en asambleas para discutir y formular sus demandas y organizaba marchas hacia Sicuani y el Cusco, en donde las presentaba directamente sin intermediación partidaria significativa. En 1962 los sindicatos del Valle de la Convención ocuparon 70 haciendas: paralizaron el valle y ocuparon las haciendas reclamando la tierra para los campesinos y la eliminación de la servidumbre. El ejemplo cundió en otras localidades como Silque, Compone, Ollantaytambo y Písac. Los terratenientes se atemorizaron y pidieron protección al gobierno. En respuesta al agresivo movimiento campesino de la Convención, la Junta Militar de Gobierno de 1963 decretó una ley de reforma agraria que debía aplicarse solo en el valle de la Convención (López, 1997).

Mientras tanto en otros lugares del país se organizaban y luchaban otros contingentes campesinos. En el centro, por ejemplo, las comunidades de Urauchuc, San Pedro de Cajas, Vilca y Rancas reivindicaban sus tierras ocupadas por la División Ganadera de la Cerro de Pasco Corporation. Otras comunidades y las organizaciones de los colonos presionaban sobre las haciendas Laive, Algolán, Antapongo. En estos casos, las comunidades que reivindicaban la tierra eran poblaciones mestizas relativamente modernas, a diferencia del sur en donde la demanda de la tierra fue acompañada de una reivindicación étnica (Handelman, 1975). Según Alberto Flores Galindo, ese «algo más» que se añadía a la demanda de la tierra en el caso del sur se expresó en una mayor radicalidad de las luchas (1984, p. 338).

Entre 1956 y 1964 se produjeron más de 400 movimientos campesinos (Vargas & Guzmán, 1981). Más de 240 de esos movimientos tenían como objetivo la recuperación de la tierra, 58 demandaban mejoras en sus salarios y 106 tenían otros objetivos. El pico más alto de movilización de campesinos se dio entre 1962 y 1964 (gráfico 2.8). Más del 50% de los movimientos campesinos estaban constituidos por comunidades y el 52% apelaban a la estrategia de las ocupaciones.

Gráfico 2.8. Protestas y movilización campesina (1956-1964)



Fuente: Guzmán y Vargas (1981). Elaboración: Rodolfo Sánchez Aizcorbe.

Las luchas de los campesinos serviles comenzaron, con frecuencia, con la demanda de pago de mejoras de las tierras de los gamonales que buscaban desalojarlos. A medida que el conflicto se intensificó, este se transformó en una demanda de recuperación de tierras. Los campesinos reivindicaban no la invasión de tierras ajenas sino la recuperación de las propias. Evitaban la confrontación con los dueños y con la policía. Querían que las ocupaciones fueran pacíficas y se preocupaban por legitimarlas con viejos títulos de propiedad que portaban bajo el brazo. La violencia no se producía en la invasión sino en el desalojo que enfrentaba a policías y campesinos en una batalla campal:

Las invasiones eluden enfrentarse a la fuerza. Antes de «recuperar tierras» los campesinos envían a sus jóvenes y a veces a sus mujeres. Se invade en ausencia de la policía. Para los custodios del orden de los propietarios esto significa un juego entre aburrido y terrible. En donde la policía está, no sucede nada. Pero los campesinos invaden en otros lugares. La Federación es más extensa que los cascos de acero. Hay más sindicatos que guarnición policial. De este modo, se pensó, el único modo de contener a los invasores era arrollando y liquidando las organizaciones sindicales cusqueñas. Esto es lo que se ha hecho. Pero el campesinado sabe ya lo que es sindicalismo y es difícil que no vuelva a intentar poner en marcha una manera de luchar, pasiva y efectiva, por la tierra, que les ha traído males pero también la ilusión de una posesión y una victoria momentánea. Las invasiones son anunciadas.

La tensión crece en el campo. A menudo los campesinos no pueden dejar de decirselo personalmente a sus antiguos patronos. Vamos a invadir el domingo. Mejor te vas al Cusco (Neira, 1964, p. 94).

Algunas comunidades de la costa norte y de la sierra central luchaban para recuperar la tierra que había sido usurpada por las plantaciones o por las empresas mineras y ganaderas (Guzmán & Vargas, 1981). La forma principal de lucha fue la invasión de las tierras en disputa. Venía luego el desalojo, le seguía la resistencia de los campesinos y terminaba en un enfrentamiento con un saldo de muertos, heridos y detenidos.

Varios casos de los movimientos campesinos tuvieron alguna influencia política principalmente de la izquierda. El caso más relevante es el de la Convención y Lares en donde Hugo Blanco desempeñó un papel central en la organización de sindicatos campesinos y en la invasión de las tierras de los gamonales (Fioravanti, 1974). Muchos dirigentes campesinos habían pasado por una cierta experiencia urbana, sea como migrantes que habían vuelto a su comunidad, sea como militantes políticos o como exsoldados que, una vez cumplido su servicio militar obligatorio, habían retornado a su localidad de origen.

Las luchas de los campesinos se orientaron principalmente a la reivindicación de la tierra, pero ellas incidieron también, según Maritza Remy, en la modernización de la sociedad rural, en los cambios en las relaciones de autoridad del Estado oligárquico así como de la cultura andina en relación con otras culturas. La década de 1960 marca, según María Isabel Remy, el fin del sistema tradicional de dominación en la sociedad rural peruana. En ese sentido, el movimiento campesino de esos años fue un movimiento moderno y además democrático. El 28 de julio de 1963, 3000 campesinos de San Pedro de Cajas, en el departamento de Junín, ocupaban 8000 hectáreas de la hacienda Chinchauri. El 12 de setiembre de ese mismo año, un diario cusqueño anunciaba que 2000 campesinos de la parcialidad de Porccorhuay en Accha (Paruro) habían invadido la hacienda Occotuma. Las movilizaciones del segundo semestre de 1963 y de inicios de 1964 fueron antecedidas por otras luchas más localizadas, como las de La Convención y Lares o las de Pasco, esta última fuertemente reprimida en 1962.

El estallido de 1963 se engarzaba con una corriente de más larga duración. Desde la década de 1940, ya logrado el reconocimiento legal de muchas comunidades, sus personeros intentaban ampliar la limitada frontera que les dejó el período de expansión del latifundio: innumerables juicios y muchos intentos de comprar parcelas de las haciendas, muchos de ellos exitosos, lo testimonian. Pero no solo por acción de los campesinos. También por los propios terratenientes, la frontera de las economías campesinas dentro de los latifundios crecía por el relativo abandono de sectores distantes y el relajamiento de controles internos. Varios autores han mostrado que una

nueva generación de hacendados mudaba su residencia a las capitales departamentales o a Lima, con lo cual abandonaban el control gamonalista de la hacienda.

Si bien el movimiento se insertaba en esta tendencia de crecimiento de economías campesinas, pocos han valorizado el hecho de que el contexto de la movilización de 1963 no era el de una crisis económica sino, por el contrario, de expansión de la economía nacional, particularmente del mercado interior, de la demanda urbana (por industrialización y urbanización) y de los intercambios internos. Carreteras y mercados que se habían desarrollado en los Andes en los años anteriores facilitaban una respuesta de las economías campesinas a esta coyuntura expansiva (Remy, 1990).

Si bien eso sucedía por el lado de la economía, se producían también cambios políticos y culturales importantes que les permitían superar las barreras subjetivas que impedían a los campesinos considerarse y actuar como iguales a los demás. Dos sectores campesinos son los protagonistas de estas luchas: los feudatarios en contra de las «condiciones» (renta) impuestas por las haciendas (principalmente el trabajo gratuito) a cambio del uso de parcelas de subsistencia, y los campesinos comuneros que recuperaban tierras usurpadas por las haciendas.

Varios autores han resaltado particularmente la importancia de los segundos y han relegado a los primeros porque, supuestamente, ellos no luchaban por la tierra sino solo por condiciones de trabajo:

Los siervos estuvieron lejos de pelear por la tierra. En algunos casos excepcionales pidieron comprar la hacienda como ocurrió en Yanamarca en el valle del Mantaro. En otros, se unieron a los comuneros de Cerro de Pasco, como compañeros de apoyo, pero la iniciativa no era suya. En las condiciones de explotación y sumisión en que vivían, lejos de una posible sindicalización [...] era imposible que reclamaran la tierra [...] imposible puesto que a los siervos les estaba negado el derecho de pensar por sí mismos (Montoya, 1989, citado por Remy, 1990).

Contra lo que piensa Montoya, una de las peculiaridades de los movimientos campesinos de la década de 1960 era que ellos estaban integrados por diversas modalidades de la constelación de campesinos serviles. Fueron los feudatarios los que organizaron primero y en mayor número los sindicatos rurales. La lucha de los feudatarios fue, sin embargo, no solo intensa, sino además de un enorme interés por su contenido. A su manera, y bajo formas institucionales prestadas de la experiencia obrera (el sindicato, el pacto laboral, la huelga), fue una lucha por la tierra y fue, estrictamente, la que atacó centralmente el latifundio como relación de producción. La tierra, además, no fue reivindicada como un derecho civil de libre disponibilidad del propietario sino que se condicionó su propiedad a la posesión de quien la trabaja: «la tierra para quien la trabaja», rezaba el lema campesino de esos tiempos. La tierra para los campesinos devino un derecho social.

Hasta 1963 los sindicatos de campesinos feudatarios y sus huelgas siguieron el esquema sindical tradicional: 1) presentación del pliego de reclamos, 2) huelga, 3) pacto laboral registrado en el Ministerio de Trabajo y 4) levantamiento de la huelga. A mediados de 1963 la Federación Departamental de Campesinos del Cusco convocó a una huelga general contra el trabajo gratuito. En este punto, probablemente sin que lo hubieran previsto los asesores de la federación, la huelga empezó a cambiar de carácter y se radicalizó al punto que los feudatarios no trabajaron más para la hacienda, ni por salarios más elevados, ni a cambio de las parcelas de subsistencia; no hubo negociación: rompieron la relación de la renta en trabajo, suprimiendo al latifundio como una forma de obtención del excedente campesino (1990). La radicalidad de la huelga indefinida se transformó en una toma de tierras; las tierras de subsistencia dejaron en la práctica de pertenecer al latifundio en la medida en que su uso no sustentaba ya ninguna forma de extracción de excedentes. Muchos de los siervos que formaban comunidades cautivas dentro de las haciendas, volvieron a constituir una comunidad.

Pero también las tomas de haciendas fueron de la mayor importancia: cientos de comunidades recuperaron las tierras que sus títulos o la memoria de sus ancianos les señalaban como propias y usurpadas por la hacienda. Es importante señalar que las propias comunidades también formaron numerosos sindicatos que les permitieron una interlocución directa con el Estado, sin la mediación de los poderes locales, y que las convirtió en una base de la Federación, accediendo de ese modo a la defensa legal de los asesores profesionales.

Remy ha subrayado el contenido moderno de los movimientos campesinos de la década de 1960, lo que se expresa de diversas maneras: en el quiebre del latifundio como relación tradicional por acción de los feudatarios, en la expansión de frontera agrícola por los comuneros al tomar las tierras, en la eliminación del monopolio sobre el mercado, en el intento de interlocución directa con el Estado al eludir los poderes locales, en la innovación de formas institucionales adecuadas a la lucha que se lleva adelante, en la forja de nuevo liderazgo, en la respuesta nueva y colectiva a nuevas demandas de la economía nacional. En dicha década, cientos de miles de campesinos andinos, comuneros y feudatarios, estaban liquidando el sistema de dominación tradicional. Con sus luchas, con sus miles de pequeñas reuniones clandestinas en quechua y con sus grandes mítines, con sus radicales decisiones sobre el uso de sus recursos, ellos rompieron con el pasado de sumisión, discriminación y opresión.

Todo ello es, sin duda, cierto e importante. Pero los movimientos campesinos no se modernizan gracias a las contradicciones internas de la sociedad rural tradicional sino, como ya se ha señalado más arriba, gracias a las nuevas relaciones que se establecieron entre la ciudad y el campo como producto del proceso de industrialización

y desarrollo del mercado interno. También se ha discutido mucho el componente étnico de los movimientos campesinos. El tema es menos el «indio» que el «cholo» y el «misti». Quijano, por ejemplo, observa un proceso de diferenciación étnica y social que se expresa en términos de «cholicación»: emerge del campesinado indígena un «grupo cholo» que se constituye en su liderazgo a la hora de las luchas durante esa década (1967). Sin negar esa dimensión de los movimientos campesinos, sin embargo, precisamente a consecuencia de los cambios que se iban operando en la sociedad rural, durante la movilización, comuneros y siervos quechua-hablantes se constituyeron también en un actor campesino en lucha contra el latifundio, forjando organizaciones funcionales que, en ambos casos, luchaban por la tierra y hacían con ella lo mismo: producir parcelariamente.

La ruptura del sistema de marginación política, económica y cultural se produjo por acción de los propios campesinos, cuando tomaron la decisión de migrar, demandaron escuelas, se alfabetizaron, aprendieron el castellano, y, finalmente, decidieron no pagar las rentas al gamonalismo y recuperar sus tierras. Este es, según Remy, el proceso de modernización y de democratización de la sociedad rural. Los campesinos pugnaban por un proyecto económico propio, distinto al de los terratenientes, pero también por inclusión política y social. Lo que se discute en este caso es el grado de autonomía de los campesinos como actores sociales. Mientras Remy enfatiza la autonomía de los campesinos, otros autores remarcan factores y liderazgos externos. Más allá de cualquier perspectiva unilateral, los campesinos se movilizaron y cambiaron el escenario rural en las nuevas condiciones de una relación también nueva entre la ciudad y el campo, como resultado del proceso de industrialización de la década de 1950 y del proceso consiguiente de movilización social.

Esta ola de movimientos campesinos reestructuró la propiedad de la tierra tanto directamente a través de las invasiones (o recuperaciones de tierras) y de ventas forzadas por parte de los gamonales como indirectamente a través del impulso a la reforma agraria (1963 y 1969), incidiendo en la distribución del ingreso en el campo. Es difícil, sin embargo, calcular el monto real de esa distribución favorable a los campesinos. La pequeña propiedad se incrementó de alrededor de 700 unidades agropecuarias a más de un millón (Dancourt, 1980).

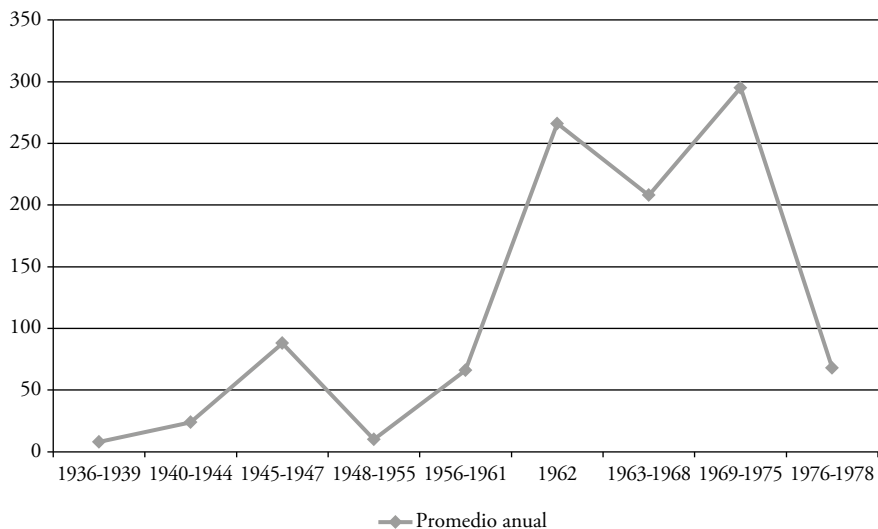
2.1.2. Movimiento obrero y desigualdad de ingresos

Las etapas de lucha y la organización del movimiento obrero

Las luchas del movimiento obrero peruano se han desarrollado en cuatro grandes etapas desde comienzos del siglo XX hasta la fecha (2012). La primera, los orígenes, emerge con las iniciales luchas por la jornada de las ocho horas y por mejores condiciones de trabajo dirigidas por los líderes anarquistas y mutualistas.

Ella comprende desde comienzos del siglo XX hasta la década de 1930. La segunda se desarrolla desde aquella década y llega hasta la de 1960 y se caracteriza por las reivindicaciones de salarios, las demandas de acceso a los derechos sociales y las exigencias de reconocimiento de los sindicatos y del derecho a la huelga. En el caso peruano, como lo han señalado David Collier y Ruth Collier (1991), los partidos (principalmente el APRA entre 1930 y 1960) han sido el canal de integración de las clases populares, especialmente de los sindicatos, a diferencia de otros países de América Latina en los que el Estado ha desempeñado el papel integrador. La tercera etapa, que va desde mediados de la década de 1960 hasta fines de la de 1980, se caracteriza por el desarrollo del clasismo, que fue un movimiento obrero igualitarista, confrontacional, centralizado con capacidad de negociación colectiva y relativamente eficaz en el logro de sus demandas. En esta etapa el movimiento obrero fue influido por las izquierdas de orientación marxista. La cuarta que se caracteriza por el agotamiento de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), la desproletarización, la crisis del clasismo, la fragmentación del sindicalismo y del movimiento obrero y por las reformas neoliberales que le arrebatan los derechos sociales y que va desde fines de la década de 1980 hasta la fecha (Sulmont, 1977, 1982; Balbi, 1989; Balbi & Gamero, 1990; Parodi, 1986).

Gráfico 2.9. Asociaciones sindicales reconocidas por período



Fuente: Sulmont (1982).

Como se puede apreciar en el gráfico 2.9, el reconocimiento sindical al empezar la década de 1930 era casi nulo. El contingente obrero provenía de los rubros petroleros y mineros, de las plantaciones azucareras y mineras, y de los antiguos (textiles) e incipientes sectores industriales (metalúrgicos y fabriles). Las clases medias, limeñas y provincianas acompañaron este proceso exigiendo libertades y participación política y abriendo procesos de liberalización y de democratización.

Desde la década de 1960 se mostró una tendencia a la disminución de los trabajadores del agro y los trabajadores no agrícolas pasaron a ser mayoría (principalmente en la rama de servicios y comercio). La fuerza laboral se distribuyó principalmente en las siguientes ramas (Sulmont, 1977):

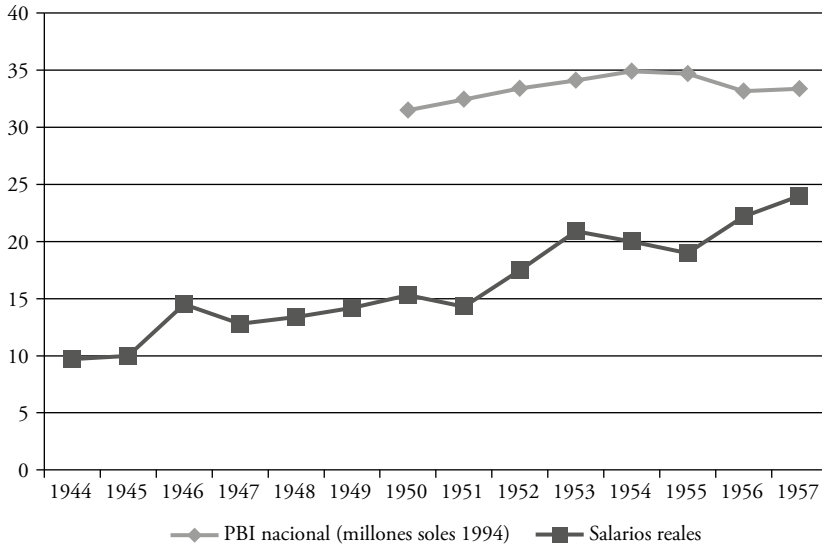
a) Mineros y petroleros

Desde la década de 1960, a pesar de la mayor tecnología, no se aumentó el número total de trabajadores. En este contexto, los sindicatos luchaban por su reconocimiento legal. Tanto los mineros como los petroleros consolidaron sus organizaciones sindicales. En 1959 se organizó la Federación Nacional de Trabajadores Mineros Metalúrgicos y Similares. Hasta 1968 existieron dos Federaciones de Trabajadores en Petróleo (una socialista y otra aprista), se juntaron al constituirse la Federación Nacional de Trabajadores Petroleros (FENATRAP).

b) Pescadores y pesqueros

Se conformó con el desarrollo explosivo de la industria de la harina de pescado en 1957. En 1968 se contaba con 160 fábricas en las que trabajaban más de 20 000 pescadores y 10 000 obreros de planta. Eran trabajadores a destajo. Cuando empezaron a funcionar embarcaciones los ingresos de los pescadores disminuyeron. La sobrepesca también contribuyó a la crisis sector. Mientras los pesqueros formaron pequeños sindicatos por planta, los pescadores organizaron sindicatos por puerto, con lo que alcanzaron mayor fuerza sindical. En 1962 se constituyó la Federación de Pescadores del Perú y en 1965, la Federación Nacional de Trabajadores de la Industria Pesquera (FENTIP); ambas participaron en la creación de la CGTP. En 1967 surgió otra organización de pesqueros, afiliada al MOSICP: la Federación Nacional de Trabajadores de Harina y Aceite de Pescado (FENTRIHAP).

Gráfico 2.10. Salarios reales de obreros de los sectores agrícola y pesquero y PBI (soles 1994)



Fuente: Payne (1965) y Sulmont (1977).

c) Trabajadores fabriles

A pesar de no ser el área principal de fuerza laboral, demostró tener una particular capacidad de organización. En 1958 el Estado inauguró la primera planta siderúrgica del país. La industria creció, aunque como apéndices de las actividades extracto-exportadoras (por ende de las multinacionales). En estos sectores se formaron nuevas importantes federaciones obreras: la Federación de Trabajadores Metalúrgicos del Perú (FETIMP), en 1957 y la Federación de Trabajadores de las Industrias Químicas, Petroquímicas y Afines y la Federación de Trabajadores en Laboratorios, Droguerías y Afines, en 1962.

d) Trabajadores artesanales

Se contaba con 400 000 trabajadores en esta área hacia fines de la década de 1960. No contaron con organización sindical.

e) Trabajadores de construcción civil

Empleaba a más 150 000 trabajadores a fines de la década de 1960. No contaban ni cuentan con estabilidad laboral. El sector construcción tiene una estructura sindical especial, que ha permitido a los trabajadores movilizarse activamente y adquirir

importantes conquistas: regulación de las remuneraciones por categorías, indemnizaciones, etcétera. La base de la organización sindical es el *comité de obra*, organización transitoria que dura el tiempo que dura la obra. Luego están los sindicatos que se forman a nivel departamental o provincial, o que se establecen en las grandes empresas constructoras (por ejemplo, el sindicato de J. J. Calmet). Finalmente los sindicatos dependen de una Federación: la Federación Nacional de la Industrial de la Construcción y Similares, creada en 1942, afiliada a la CTP y bajo el control del APRA; la Federación de Trabajadores de Construcción Civil, formada en 1948, ligada a la CGTP. Desde sus orígenes, los principales gremios de Construcción Civil estuvieron ligados al PCP.

f) Bancarios

Los bancos ocupaban alrededor de 30 000 trabajadores en 1964. Eran sumamente importantes para la circulación del capital. Por ello, la patronal realiza esfuerzos para que los bancarios se consideren pequeños burgueses con posibilidades de «promoción» y no se identifiquen con la causa obrera. Tenían la Federación de Empleados Bancarios. La FEB consolidada hasta 1944, duplicó el número de sus afiliados durante la década de 1950. Estuvo en las primeras plantas en las confrontaciones políticas del sindicalismo nacional hasta 1968.

g) Trabajadores del comercio

Empleaban a 400 000 personas. Estos centros comerciales estaban controlados por las corporaciones internacionales. Tienen el Sindicato de Supermercados creado en 1962. Por otro lado, existe la Federación de Trabajadores de Mercados.

h) Trabajadores de servicio

Algunos trabajadores de servicio están directamente ligados al proceso de valorización del capital: por ejemplo los trabajadores de la Compañía Nacional de Teléfonos, controlada por la multinacional ITT, los trabajadores de las empresas eléctricas asociadas controladas por capitales italianos, etcétera. Otros servicios están asumidos por trabajadores independientes, profesionales por su cuenta o pequeños centros de carácter artesanal: otros en forma individual (servicio doméstico). Finalmente muchos servicios están asumidos por el Estado.

Los trabajadores relacionados con los servicios básicos se organizaron en:

- Federación de Choferes del Perú.
- Federación de Trabajadores Ferroviarios del Perú.
- Federación de Estibadores y Obreros Portuarios.
- Federación de Trabajadores de Luz y Fuerza del Perú, fundada en 1963.
- Federación de Trabajadores en Correo y Telecomunicaciones.

En las demás áreas se encuentran:

- Federación Médica del Perú.
- Federación de Trabajadores en Hospitales y Ramas Similares.
- Federación de Trabajadores en Hoteles y Ramas Similares.
- Los gremios profesionales.
- SUTEP (en 1959, Federación Nacional de Educadores del Perú).

i) Servidores estatales

El Estado era el primer empleador del Perú (260 000 trabajadores en 1968). Según la ley 11377 de 1945, los servidores públicos no podían constituirse en sindicatos y no tenían derecho a la huelga. A pesar de ello, se organizaron (docentes, correos). Se formó la federación de correos y telecomunicaciones (FECOTEL), que desencadenó una huelga en 1958-1959:

En 1959 se creó la Asociación nacional de Servidores Civiles del Estado, que trató de llamar a una huelga a todos los empleados públicos para apoyar la lucha llevada a cabo por los trabajadores de Correo. El gobierno respondió con el despido de los dirigentes de esta asociación, la cual trató sin embargo de mantenerse en los años siguientes, sin lograr consolidarse. Hubo incluso intentos de organización de carácter reivindicativo en el sector policial. En general, se puede decir que la gran mayoría de los trabajadores dependientes del Estado buscaron formas de cooperación para defender sus intereses inmediatos y que su participación en el movimiento sindical fue muy importante, a pesar del carácter «ilegal» y coyuntural de las organizaciones que nacieron en sus luchas (Sulmont, 1977, p. 144).

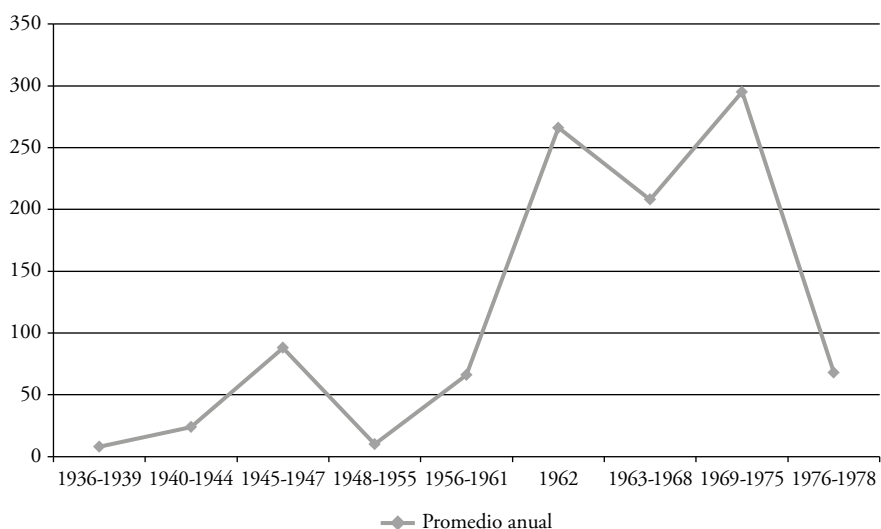
j) La sindicalización

Con la expansión del trabajo asalariado, se desarrolló la sindicalización y aumentó el número de conflictos laborales y convenios colectivos firmados anualmente entre las empresas y las organizaciones sindicales. También aumentó la complejidad de los convenios y la amplitud de los puntos contemplados: remuneraciones, beneficios sociales, condiciones de trabajo, estabilidad laboral, defensa de la libertad sindical y de los dirigentes. A través del sindicalismo numerosos sectores del proletariado adquirieron una mayor conciencia de los principales mecanismos de explotación económica y social y desarrollaron nuevas formas de organización y de lucha que les aportaron una experiencia social.

La libertad de asociarse es un derecho estipulado por el artículo 27 de la Constitución de 1933. Posteriormente, el gobierno peruano suscribió el Convenio 87, aprobado en 1948 por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), que se refiere

a la protección del derecho de sindicalización. Este convenio fue reglamentado en el país recién después de 1956. En 1957 se estableció la prohibición de despedir a los trabajadores y sus representantes en la tramitación de los pliegos de reclamo. La reglamentación más completa se dio mediante el decreto supremo 009, del 3 de mayo de 1961, que amparaba la libertad sindical y establecía las normas para constituir sindicatos y para su reconocimiento. Este decreto solo comprendía a los empleadores, obreros y empleados de la actividad privada. Hemos visto que los servidores del Estado no podían formar sindicatos. Posteriormente se logró conseguir una ley (15215) que permite a los servidores del magisterio tener sus organizaciones sindicales.

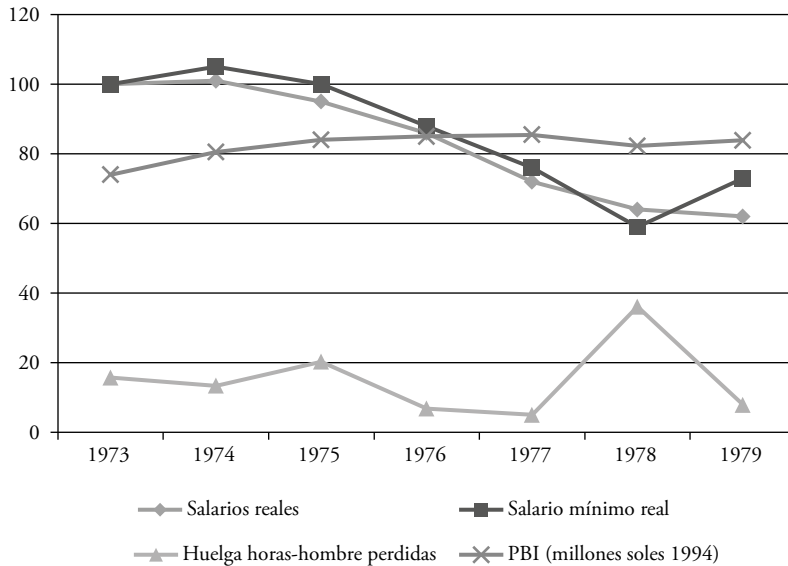
Gráfico 2.11. Asociaciones sindicales reconocidas por período



Fuente: Sulmont (1982).

La lucha sindical ha permitido a la clase trabajadora conquistar nuevos derechos y beneficios sociales. Pero es necesario ver también que debido al aumento del costo de vida los aumentos salariales que ha conseguido, en términos reales, han sido mínimos. Se puede decir que la lucha sindical ha servido más para evitar que el nivel de vida del trabajador se deteriore que para elevarlo apreciablemente (gráfico 2.12). El movimiento sindical no ha sido potente en nuestro país, a pesar de las grandes movilizaciones. Esto se debe, probablemente, a las características del proletariado y del mercado de trabajo, así como al tipo de dirección y las divisiones políticas que ha tenido en toda su historia (Sulmont, 1977).

Gráfico 2.12. Salarios reales-PBI y Movimiento Obrero (1973-1979)



Fuente: Elaborado sobre la base del Índice de salarios de Lima Metropolitana (Sulmont, 1982). El PBI nacional se obtuvo de estadísticas del BCRP (2013).

El clasismo igualitarista y centralizado

El clasismo fue la forma que asumió el movimiento obrero desde fines de la década de 1960 hasta comienzos de la de 1980 y que influyó decisivamente en otros movimientos sociales de esa época. Sus características principales fueron las demandas igualitaristas como objetivos del sindicato, la confrontación abierta como forma de lucha, la intransigencia y la combatividad como estilo sindical, la centralización y la disciplina rígida en la organización, el cultivo de la solidaridad y de la autonomía de clase como valores fundamentales de los trabajadores y la fusión sindical de lo social y lo político. Pese a que estuvo estrechamente vinculada a la fragmentada izquierda marxista, mantuvo, en general, su unidad de acción sindical. Como forma de organización sindical reemplazó al sindicalismo libre vinculado al APRA, al que combatió y acusó de inconsecuentes en la defensa de los intereses de los trabajadores. El clasismo democratizó las fábricas que estaban organizadas y funcionaban con criterios familísticos y clientelistas, impactó en las organizaciones populares de las ciudades, llegó hasta las organizaciones del campo e incidió mucho en la política de la década de 1970. En determinadas coyunturas, como la de la transición 1977-1980, fue uno de los actores centrales de la política.

El clasismo fue un movimiento obrero igualitarista que defendió la dignidad del trabajador frente a la explotación y al abuso de los patrones. Es lo que más se aproximó a una matriz marxista de la ciudadanía: énfasis en la ciudadanía social, demanda de la planificación centralizada de la economía, propensión al asociacionismo basado en la clase, búsqueda de la comunidad armoniosa, que llegaría una vez que desde el poder eliminaran la explotación y las clases sociales. Pese a la similitud con el estatismo orgánico del velasquismo, el clasismo combatió abiertamente a este régimen.

Cuadro 2.6. Fuerza laboral según sectores económicos, 1950-1972 (%)

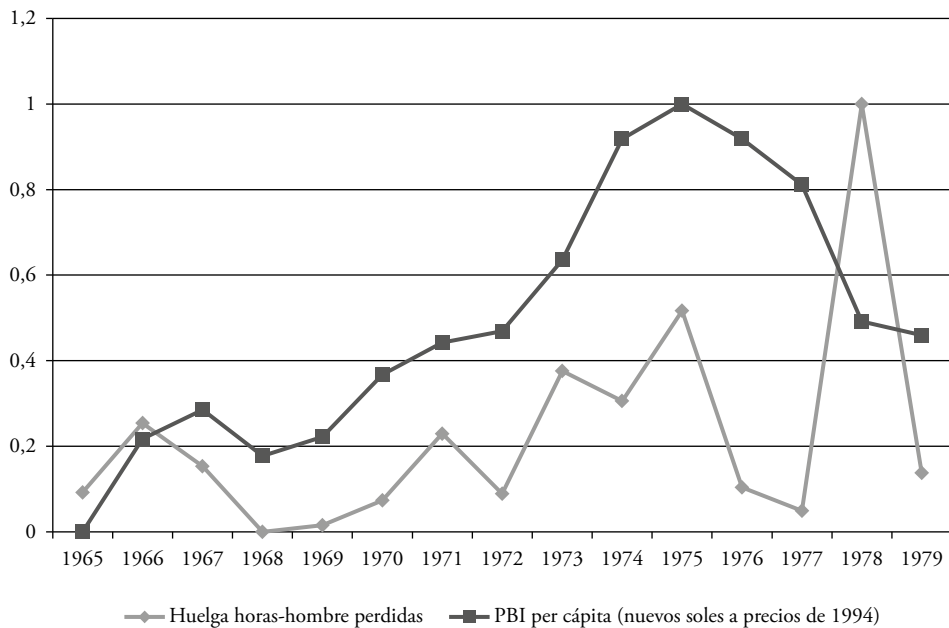
		1950	1961	1972
Agricultura	Asalariado	32	33	35
	Independiente	68	67	65
Minería	Asalariado	96	98	100
	Independiente	4	2	0
Manufactura	Asalariado	44	56	68
	Independiente	56	44	32
Construcción	Asalariado	87	79	72
	Independiente	13	21	28
Comercio	Asalariado	34	34	39
	Independiente	66	66	61
Electricidad, agua	Asalariado	100	98	98
	Independiente	0	2	2
Transporte	Asalariado	71	69	67
	Independiente	29	31	33
Banco	Asalariado	100	100	100
	Independiente	---	---	---

Fuente: Censos nacionales y datos del Ministerio de Trabajo y BCRP, reelaborado por Cameron (1986, citado por Sulmont, 1977, p. 310). Tomado, a su vez, de Balbi (1989).

El sindicalismo de la década de 1970 no puede entenderse sin el importante crecimiento de la industria. El sector manufacturero pasó del 14% del PBI en 1956 al 20% en 1968 (Thorpe & Bertram, 1985). La resultante de este crecimiento fue la expansión de los sectores modernos de la clase trabajadora y del número de los asalariados. El mayor crecimiento de los trabajadores asalariados, como porcentaje de la fuerza de trabajo, se produjo en el sector manufacturero. Y aunque el número de los trabajadores fue menor en relación con el crecimiento del comercio y los servicios, creció significativamente en términos absolutos.

En 1961 eran 428 700 trabajadores asalariados en la industria (56% del sector). En 1972 se incrementaron a 643 900 (68% del sector manufacturero). Esto significó una diferencia de 197 800 trabajadores asalariados: un 82% en solo una década. En términos de categoría ocupacional, el número de asalariados (incluyendo comercio y servicios) pasó en el mismo período de 1 174 430 a 2 097 000. El número de trabajadores fabriles (establecimientos de cinco o más personas ocupadas) llegaba a unas 200 000 personas a fines de la década de 1960. El 80% de ese universo era obrero y el 60% se encontraba ubicado en Lima y Callao (Sulmont, 1977). En este universo, las empresas de 100 o más trabajadores en 1963 comprendían al 55% de trabajadores; las empresas de cinco a 50 trabajadores, concentraban el 30% y las de menos de veinte trabajadores, el 16%. En 1968, casi la mitad de la producción era asumida por 79 grandes empresas que concentraban los núcleos obreros de mayor fuerza sindical (Balbi, 1989).

Gráfico 2.13. Horas hombre perdidas y PBI per cápita⁴



Fuente: INEI, el PBI nacional se estimó usando la variación porcentual proporcionada por el BCRP (2013) y Sulmont (1982).

⁴ En este gráfico se han estandarizado los valores de las dos variables para poder apreciar comparativamente el cambio en los valores. Se estandarizó de 0 a 1.

El clasismo se fue gestando en un comienzo como un núcleo de centralización alternativa al liderazgo de la CTP a través del llamado Comité de Defensa y Unificación Sindical (CDUS). A ello se sumaron, en el mundo laboral fabril, un cuestionamiento de las desigualdades y las arbitrariedades y un estilo relativamente intransigente de conducción sindical que comenzó a generalizarse a fines de la década de 1960 y a masificarse en los inicios de la década de 1970 (Sulmont, 1977).

Estos nuevos núcleos de sindicalistas insurgieron con una nueva actitud reivindicativa, pues exigieron el respeto a la dignidad del trabajador y, sobre dicha base, demandaron un conjunto de derechos laborales y su cumplimiento en condiciones de igualdad, exento de cualquier tipo de discriminación y favoritismo. De ese modo, fue emergiendo el clasismo que encarnó una actitud contestataria, igualitarista y democratizante, con conciencia de sus derechos y con la firme determinación de hacerlos respetar a través de la organización sindical y de la lucha intransigente (Balbi, 1989).

Este nuevo criterio igualitarista fue permanentemente enfatizado como elemento diferenciador de la nueva corriente clasista que abarcaba a la mayoría de los movimientos obreros organizados.

La lucha sindical por incrementos salariales y por el «salario justo», «salario digno», fue uno de los ejes para el crecimiento del clasismo que introdujo en la lucha por el pliego dos nuevos elementos en la consideración de un nivel adecuado de salarios: las ganancias de la empresa y la evolución del costo de vida. En esta etapa el movimiento clasista acompañó el crecimiento del PBI per cápita hasta 1977, año en que comenzó una separación entre ellos (gráfico 2.13). La nueva legislación de Comunidades Industriales proveyó no solo de nuevas herramientas a las dirigencias sino también la información necesaria y los cálculos racionales para formular una política salarial aceptable. Al cubrir el costo de vida, el trabajador se consideraba dignificado. En la prensa sindical se difundían reiteradamente expresiones tales como «justas luchas», «justas reivindicaciones», que involucran un sentido de justicia y de equidad (Balbi, 1989).

Este sentido de igualdad se vio acompañado de lo que constituyó una nueva actitud ante el reclamo de derechos frente a la empresa. Implicó una pérdida de temor a eventuales represalias empresariales. Una capacidad de plantear las cosas «de igual a igual» en condiciones de horizontalidad y de «pérdida del complejo de inferioridad» que llevaba anteriormente a una aceptación callada de las decisiones de la empresa. Esta ruptura de un sentimiento de inferioridad que se vivía en el medio obrero como en otros espacios de las clases subalternas fue uno de los elementos decisivos para el asentamiento del nuevo liderazgo sindical. Se puso de manifiesto en las luchas emprendidas por nuevas conquistas sindicales que, al ser reconocidas por el Estado, se consideraron como derechos. Estas luchas partían del cuestionamiento

de las condiciones y de la calidad de vida de los obreros y revisaban y rechazaban la práctica clientelista y prebendista para su modificación. El clasismo introdujo el criterio de beneficios para todos los trabajadores, en igualdad de condiciones. La llamada combatividad y la decisión de no escatimar medidas de fuerza no era más que un medio para alcanzar lo que constituía la propuesta central del clasismo: la lucha por los derechos y su respeto. Este fue el cambio más importante que se produjo en las nuevas conducciones sindicales, que trajo una ruptura radical con la ideología y mentalidad sindical anterior al clasismo.

Algunas de estas demandas no eran sino formas de complemento salarial para atender necesidades básicas. Todas estas nuevas conquistas (aumentos, gratificaciones, bonificaciones, asignaciones familiares, exigencias de una política social de la empresa) y el reclamo de un trato justo fortalecieron la orientación clasista de los sindicatos, porque «la gente empieza a ver que el clasismo obtenía conquistas que no tenía antes».

¿Cuál fue la base del cambio de la mentalidad sindical? Estos nuevos núcleos de sindicalistas salieron del ingreso masivo de trabajadores a las fábricas que se produjo entre 1960 y 1970 con el auge del ciclo económico. Eran relativamente jóvenes y tenían un relativo alto nivel educativo. Ellos no habían participado en la conducción sindical aprista ni habían tenido contacto alguno con el APRA, partido al que veían como poco consecuente con los intereses de los trabajadores. Es a partir de estos jóvenes con alto nivel educativo que, en el contexto de las grandes reformas del gobierno de Velasco Alvarado, se cuestionaron las relaciones laborales y el manejo sindical anterior, gracias a lo cual se convierten en el motor de la renovación sindical. Sin duda, las reformas velasquistas y la nueva legislación del trabajo jugaron un papel central no solo en la formalización de las relaciones laborales sino también en la renovación ideológica y en la práctica del sindicalismo. El gobierno militar dio un conjunto de dispositivos con finalidad de agilizar las demandas sindicales con mayor injerencia del Estado y con una reestructuración del Ministerio de Trabajo. El decreto ley 006-TR definía y pautaba el cumplimiento de etapas claramente delimitadas, al señalar plazos de cumplimiento para cada paso y al prever apercibimientos y sanciones drásticas para la dilación de las tramitaciones. Este decreto supremo, además, marcó el fin del *lock-out* (Santistevan & Delgado, 1980; Sulmont, 1977). A ello se sumó la agilización del servicio de inspectoría del Ministerio de Trabajo en caso de conflicto y el servicio de consulta y defensa gratuita de este organismo. El número de asociaciones sindicales creció significativamente, en especial en el sector industrial (cuadro 2.7).

Cuadro 2.7. Número de asociaciones sindicales registradas

	Todos los sectores	Solo industrias
Reconocimiento 1936-1968	2343	862
Reconocimiento 1969-1975	1987	941
Totales	4330	1803

Fuente: Ministerio de Trabajo. Registro de organizaciones sindicales (Sulmont, 1977, p. 317 y resumido por Balbi, 1989).

En 1970 se promulgó la Ley de Estabilidad Laboral (decreto legislativo 18471), que los empresarios han descrito como «traumática» (Balbi, 1989), porque, según ellos, se pasaba de un régimen inestable en el puesto de trabajo a otro que otorgaba estabilidad absoluta al trabajador luego de tres meses de prueba, sometiendo los despidos a la fundamentación de causales precisos. Esta ley —que generó alto rechazo en el empresariado— implicaba limitar el poder disciplinario en la fábrica de la autoridad empresarial y la transferencia de ese poder al Estado. Esa ley no solo exigía la sustentación en causales enumeradas para proceder al despido sino que también otorgaba a la autoridad jurisdiccional la capacidad de examinar la justeza de las sanciones. Ella introducía también con precisión un conjunto de «faltas del empleador» que configuraban formas denominadas de hostilización al trabajador y establecía sanciones para el empleador.

El repudio empresarial a la Ley de Estabilidad Laboral

se originaba en el hecho de que la propiedad de los medios de producción era concebida como fuente de poder irrestricto. En ese sentido, esta ideología —presupuesta en el contrato de trabajo— suponía disposición absoluta y sin restricciones sobre máquinas y trabajadores; el sometimiento del usualmente llamado «servidor» al tratamiento y condiciones que aquel dictaba por el hecho de ser organizador de la empresa; el énfasis en la obediencia debida, derivada de la relación de subordinación. De allí la convicción de poder ilimitado al interior de la fábrica, que se administraba con una suerte de paternalismo empresarial, a discreción del empleador (1989, p. 57).

Estamos frente a la expresión típica de la dependencia estructural de la sociedad y del Estado a la lógica del capital.

La Ley de Estabilidad Laboral creó nuevas condiciones en esos nuevos dirigentes para la lucha sindical. La seguridad en el trabajo incrementó el poder político de los trabajadores y les permitió desplegar su acción sin temores en parte porque el poder del empresariado era limitado por la ley.

En su excelente trabajo sobre el clasismo, Carmen Rosa Balbi resume los cambios más importantes que este produjo en las esferas de la ciudadanía, la política y la modernización de la empresa en las siguientes consideraciones:

1. La erradicación definitiva de un patrón clientelista de relaciones laborales que se apoyaba en comportamientos de subordinación a la autoridad incuestionable de la empresa. La posibilidad de acceder a determinados derechos descansaba en la sumisión del trabajador y en la buena voluntad del patrón.
2. La consecución de políticas de remuneraciones basadas en criterios de carácter racional e igualitario, con aumentos generales iguales para todos. Estableciéndose el criterio de que los salarios debían estar en relación a los niveles de una vida decorosa para el trabajador, cubriendo sus necesidades básicas y, además, vinculados a la capacidad de producción y utilidades en la empresa.
3. El cuestionamiento de las políticas empresariales sobre la calidad profesional y rol de los supervisores, que, en la mayoría de empresas, eran asignados a esa función por sus lealtades a la empresa y sus relaciones de compadrazgo antes que por sus capacidades profesionales.
4. Las exigencias de respeto al trabajador en su lugar usual de trabajo trajeron implícitas demandas muy claras de especialización del trabajo.
5. La incorporación de criterios de política social en las empresas ha permitido a la clase obrera —a través del sindicato— alcanzar nuevos derechos, acordes con la evolución social del mundo industrializado. La empresa estaba obligada a otorgar al trabajador asignaciones familiares, asignaciones por escolaridad, enfermedad, fallecimiento, etcétera
6. Los logros del clasismo se expresaron en el campo político y social y en un avance substancial de la democracia en la fábrica y en una conquista obrera de la ciudadanía más o menos integral: civil, política y social.
7. Las limitaciones al poder disciplinario, que trajo la nueva legislación, fueron extensivas a los tres ámbitos del poder empresarial en la fábrica: En el ámbito normativo de dar leyes y crear la legalidad; en el ámbito directivo de dar órdenes y en el judicial de sancionar al trabajador (1989, pp. 171-176).

La industrialización no trajo ciudadanía a los obreros. Son los obreros de la década de 1970 los que tuvieron que implantar determinadas formas de protesta para obtener el reconocimiento de su ciudadanía.

El obrero migrante, lejos de verse involucrado en un proceso de movilización individual, desarrolla fuertes lazos de solidaridad para conquistar esos derechos ciudadanos. Con el clasismo la salida es colectiva, no individual.

En este sentido el clasismo en el Perú tuvo un contenido particular: el poder colectivo derivado de la solidaridad para exigir ciudadanía no trajo aparejado una visión de poder que conllevara también a la noción de control de los medios de producción. La terminología marxista tal vez difuminó los objetivos del clasismo real, al crearse el espejismo según el cual las movilizaciones o las medidas de fuerza eran la expresión superior de conciencia socialista. El empleo de dichas categorías no se convirtió en algo que concretara la totalidad de la sociedad alternativa y un nuevo proyecto social (1989).

La gestación de la identidad clasista se producirá a través de las siguientes etapas:

1. Comprende los años 1968-1973, caracterizada por un impulso desde el Estado a la democratización de la sociedad y del sindicalismo en particular.
2. De 1973-1975, derrotado el proyecto participacionista, el empuje fundamental para la plasmación y conquista de nuevos derechos provendrá de la llamada nueva izquierda, donde su presencia avanza en oposición del gobierno.
3. La tercera fase comprende de los años 1975 a 1978, que inicia con el derrocamiento de Velasco Alvarado, donde las reformas se agotan y se revierten. Se produce un clima de represión y endurecimiento de la política laboral.
4. Y finalmente, el último momento o etapa se produce entre 1978 y 1980, que se cierra con el retorno a la democracia política en el marco de una nueva constitución. Como producto de la movilización popular y de la democratización, el gobierno de Morales Bermúdez, plantea un cronograma de repliegue militar y transferencia política del poder.

Con la nueva lealtad por la izquierda se ponía en manifiesto el rechazo y denuncia al sistema capitalista, pero con la aparente paradoja de participar en las elecciones (1989) para establecer una democracia electoral.

El agotamiento de la ISI, la desproletarización y la crisis del movimiento obrero

La crisis y la recesión industrial producida entre los años 1980 y 1985 será escenario de la pugna agudizada entre un empresariado y un sindicalismo con las características ya analizadas. La aplicación de las políticas neoliberales afectará duramente a la industria y provocará la caída de la producción industrial por tres años consecutivos,

pues afectará a los sectores más avanzados del movimiento sindical que adherían al clasismo, al ver cómo se multiplicaban los cierres de turnos, la reducción de personal, la reducción de salario, los *lock out* y los cierres de fábrica.

Predominó el temor a perder la estabilidad en el puesto de trabajo. La disminución de la capacidad de negociación de las organizaciones sindicales no solo afectó los niveles de incrementos salariales sino que generó también una suerte de desconcierto y generalizada desmoralización por la incapacidad de responder organizativamente a los nuevos problemas planteados. Ante dicho debilitamiento de la organización sindical, los trabajadores optaron por buscar una salida individual, donde la renuncia para salir del medio fabril con una indemnización se hizo atractiva, la búsqueda de trabajo adicional, así como de fuentes complementarias de ingreso tomaban todo el tiempo disponible luego de la jornada de trabajo en la fábrica, lo que limitaba toda vida sindical. Se estima que entre 1982 y 1985 salieron 60 000 trabajadores del aparato productivo (1989).

La crisis repercutirá en la adopción de una nueva línea de acción sindical que involucre la defensa de la industria amenazada y que proveyera un apoyo a las gestiones de la empresa en ese terreno. Sin embargo, la actitud gerencial se mantuvo cerrada y desdeñosa de las preocupaciones del trabajador. El sindicato quería ser consultado y se hacía indispensable proporcionarle una información adecuada; frente al cambio de la posición de las empresas (alta vulnerabilidad) y las nuevas experiencias sindicales, era imposible para el empresariado apelar solamente a la credibilidad, sin proporcionar una base racional a la información proporcionada.

Se expresaba un dramatismo en los trabajadores por la impotencia de entablar un diálogo que permita afrontar la recesión industrial. Por su parte, el empresariado argumentaba la incapacidad y limitaciones del obrero, que se convertía en traba para la dificultosa administración de la empresa en situaciones de recesión. Pero en realidad existía un desinterés general del empresariado en buscar formas de llegar al trabajador. Este manejo empresarial generaba indignación en las dirigencias, así como condiciones para la presión irreflexiva de la base y una radicalidad sin norte, al llevarlos a sostener que la crisis era una maniobra de la burguesía para burlar los derechos y negar aumentos salariales.

Se produjeron a su vez situaciones en las cuales las dirigencias fueron censuradas por señalar ante los trabajadores la existencia de la crisis en la empresa. Por tal motivo la lucidez sindical se convertían en inhibición, cuando no conciliación absoluta con el razonamiento y las posiciones que señalaban la crisis como «maniobras de la burguesía». Se produce un atrincheramiento de las dirigencias en el tradicional discurso clasista.

Se puede distinguir dos etapas de la lucha sindical del proletariado industrial en la crisis:

1. Primera etapa de 1982 y 1983, cuando se empiezan a sentir los efectos de la recesión. Predomina la radicalidad verbal y la simultánea imposibilidad de llevarlas a cabo. Se producen nuevas tomas de fábrica, dispersas para impedir el cierre o presionar en la reapertura.
2. El segundo momento corresponde a la generalizada desmoralización y desconcierto sindical visible de los años 1984 y 1985, generado por la incapacidad de obligar a modificar la política económica neoliberal vigente en ese entonces.

La denuncia sistemática del carácter antipopular de la política económica y los llamados a la movilización de la central sindical clasista, las diversas coyunturas sindicales de importantes luchas, no devinieron espontáneamente en movilizaciones de gran envergadura como se produjeron en los años 1977 y 1978. Los partidos de izquierda, luego de actuar en el ámbito sindical con privilegios por la década de 1970, trasladaban su atención a otros espacios de trabajo, ya sea barrial o municipal, con lo cual debilitaban su trabajo sindical en la clase obrera (1989).

En la década de 1970, la industrialización sustitutiva de importaciones —con el desarrollo del mercado interno— fue la que posibilitó la incorporación del empleo asalariado en el proceso productivo. A inicios de la década de 1980, el modelo de sustitución se agotó, llevando a una contracción de la oferta de mano de obra asalariada. En este período, la participación de Lima Metropolitana, tanto frente a la PEA nacional como al total de los asalariados del país se redujo al 24,2% de la PEA nacional, en 1980 este último porcentaje bajó al 22% mientras que su participación en el empleo asalariado se contrajo al 35,7% (Balbi & Gamero, 1990, p. 62).

A fines de la década de 1970 la tendencia declinante de la tasa de asalariamiento era elocuente, aunque todavía las actividades modernas de la economía la seguían generando. La década de 1980 se caracterizó entonces por la disminución en el grado de asalariamiento, pero a la vez se presentó una modificación sustantiva respecto al comportamiento anterior. Lima Metropolitana mostró una expansión de la PEA muy superior a la del conjunto del país. Entre 1980 y 1989, mientras Lima Metropolitana experimentaba un crecimiento del 87,8% en los niveles de la PEA, el país lo hacía en apenas el 32,6%. Un desbalance de similares proporciones se constató a nivel del empleo asalariado, registrando un aumento del 73,4% para el caso de Lima Metropolitana mientras que el resto del país solo creció en 30,9%. El empleo se generó en los sectores de la economía informal, lo que produjo también un descenso de los niveles de sindicalización (1990).

Según Balbi y Gamero «en los 80 [sic], lo que se constata es que después de cada crisis disminuye la población obrera a un nivel más bajo que el anterior y que durante la etapa expansiva del ciclo económico —limitado por la disponibilidad de divisas— la reconstitución de este empleo no alcanza los niveles previos a la última crisis» (1990, p. 64). En 1977, al interior de los asalariados, la clase obrera representaba un 46,4% de ellos, habiéndose reducido al 34,9% hacia 1989. Con la reactivación del período 1986-1987, se incrementó el porcentaje a 37%, cifra inferior a la obtenida durante la reactivación ocurrida entre 1980-1981 (39,9%). En general, detrás de ese comportamiento se constata una pérdida de dinamismo del sector industrial en tanto demandante de la mano de obra haciendo que el sector terciario —comercio y servicios— sea el generador de la mayor cantidad de empleo. Esto guarda relación con el aumento de la categoría de los empleados dentro del conjunto de los asalariados. Si en 1977 ellos fueron el 53,6%, en 1989 aumentaron a 65,1%. En resumen, la disminución relativa de la clase obrera al interior de la PEA obedece no solo a la crisis del modelo de sustitución de importaciones, sino que también tiene que ver con todo el proceso de tercerización de la economía, el mismo que se caracterizaba por la incorporación de un mayor número de empleados (p. 65).

Hacia finales de la década de 1980 en la economía peruana se había operado un cambio muy significativo en materia de remuneraciones. En comparación con los niveles de la primera mitad de la década de 1970, el ingreso mínimo solo representaba una quinta parte, tanto el salario como el sueldo promedio una cuarta parte, mientras que la remuneración de los estatales cerca de la sexta parte, siendo esta la más deteriorada en estos veinte años. Debido a que tradicionalmente los sectores medios han provenido del grueso del empleo estatal, la crisis de la década de 1980 las afectó sustancialmente puesto que enfrentaron una sensible disminución en su estándar de vida (p. 67).

El cambio más importante en la estructura de la PEA para ese año fue el persistente aumento de la tasa de subempleo y, proporcionalmente, una notable contracción del empleo adecuado. El incremento notable de la población subempleada por ingresos —definida cuando estos no superan el salario mínimo vital indexado de enero de 1967— y el descenso del subempleo por insuficiencia de la jornada de trabajo, característicos de la década de 1980, están asociados a la extensión del trabajo informal, a la autogeneración de un empleo, donde la jornada de labores trasciende las ocho horas, pero que, al ser de baja productividad, proporciona ingresos insuficientes. El empleo adecuado, definido por la PEA con ingresos superiores a ese salario de referencia, constituyó apenas el 18,6% en 1989. Dos años antes había representado el 60,3%. En relación con los ingresos, a pesar de la fuerte reducción salarial en el contexto de la crisis, los ingresos de un obrero promedio resultaban todavía ligeramente superiores a los que podría obtener como independiente en el sector informal (1990).

El contexto de la década de 1980 se puede resumir en los siguientes puntos: una dramática caída de los niveles remunerativos, creciente precarización de la mano de obra, un empequeñecimiento de la clase obrera dentro de la población económicamente activa, un sostenido incremento de la informalidad y una extensión del subempleo. El nuevo sindicalismo clasista centralizado en la CGTP, tuvo con los paros de 1977-1978 un rol decisivo para el retorno al sistema democrático en el Perú, que se inaugura en 1978 con la promulgación de la nueva constitución; esta consagró importantes derechos laborales conquistados por el sindicalismo en la década de 1970.

En este nuevo contexto se produce una ruptura definitiva de la unidad político-sindical gestada entre los trabajadores organizados (que negocian sus pliegos en el Ministerio de Trabajo) y los no organizados, que participaron en las movilizaciones y paros nacionales de 1977 y 1978. Los sindicatos, en este período, encuentran la vía de la negociación sectorial con el poder político. El sindicalismo así definido en el nuevo contexto democrático, parece modificar su lógica de actuación precedente: se fortalecerá orgánica y reivindicativamente en los períodos de auge del ciclo económico, marcados por incrementos en los niveles salariales. Y, en lógica inversa a la desarrollada en la década de 1970 —durante un contexto de dictadura militar— se debilita en los períodos signados por la recesión, inflación y caída de salarios (1990).

Esto —particularmente claro en el sindicalismo obrero industrial— ocurrió por primera vez durante el período 1980-1985. Después de dos años (1980-1982) de fuerte lucha reivindicativa, de auge huelguístico y de crecimiento de los salarios, las medidas de fuerza de los sindicatos se mostraron ineficaces para enfrentar exitosamente los efectos de las políticas neoliberales implementadas por el segundo belandismo: reducciones de la jornada de trabajo, cierres de turno o sección, cierres de fábrica, confluyentes con la caída del salario. Sucedió entonces la constatación práctica de que las huelgas y paros, medidas de lucha por excelencia del sindicalismo clasista, perdieron vigencia y se tornaron ineficaces en una situación de semiparálisis de la industria; además, no encontraron eco en la base, temerosa de perder la estabilidad del empleo (1990).

Los trabajadores, después de aplicar medidas radicales, comenzaron a aplicar salidas individuales que fueron desde la renuncia voluntaria para salvar los beneficios sociales, hasta una búsqueda generalizada de ingresos complementarios mediante formas de «cachueleo» o trabajo informal fuera de las horas de trabajo. Se estima que alrededor de 70 000 trabajadores salieron voluntariamente del aparato productivo y se desplazaron mayoritariamente al sector informal que en ese momento ofrecía comparativamente ingresos más atractivos que la fábrica (1990, p. 77).

En los inicios de la década de 1980, entonces, el radicalismo descendió. La sucesión de cinco paros nacionales convocados entre 1980-1984, contra las alzas y después

contra la política económica neoliberal, hicieron que fueran perdiendo efectividad a medida que se acentuaban los efectos de la recesión y la caída del salario. En la lógica señalada, en 1985 —año de recesión y agudización del deterioro salarial— no se registró ningún paro. Solo con la progresiva reactivación económica, que se inicia en agosto de 1985, los organismos sindicales cobrarán una nueva vitalidad reivindicativa y orgánica.

El inicio de la política de devaluación descrita a fines de 1987 generó un nuevo y exitoso paro nacional en enero de 1988, como rechazo a esta política y como protesta por sus repercusiones en los niveles salariales. La priorización de la lucha sindical, sectorial, en los inicios de la nueva recesión, contribuyó a fortalecer la vida sindical. 1988 es el año de la más violenta caída salarial que registra la historia, pero también el de más intenso incremento de la actividad huelguística de los trabajadores en los últimos años (particularmente manufacturero) y sobre todo durante el segundo semestre, cuando se desata lo que se conoce como hiperinflación.

1988 cierra con cuatro paros nacionales. Sin embargo, la ostensible debilidad o el virtual fracaso de los dos últimos (convocados por la CGTP en octubre y diciembre) empezaron a mostrar nuevamente una correlación negativa entre la profundidad de la recesión y caída violenta del salario, por un lado, y la eficacia de los paros nacionales como formas de protesta más elevada, por otro. Es así que en 1989, a pesar de la profundización del fenómeno recesivo y de la continua caída de los salarios, al igual que en 1985, no solo no prosperó ningún paro nacional sino que primaron nuevos tipos de respuesta en el sindicalismo peruano. Estas nuevas formas consistían en negociar a través de la organización sindical los efectos de la recesión, las reducciones de turno y de jornada o los cierres temporales de fábrica (p. 79).

La experiencia de los años 1983-1985 enseñó, según Balbi y Gamero, que las huelgas y los paros no eran eficaces para enfrentar los efectos de la recesión; que no se puede frenar por la vía de las estrategias de confrontación los efectos de aquella, una vez desencadenada. En la década de 1980, década de crisis y de un nuevo contexto democrático, las horas hombre perdidas por conflictos laborales coinciden casi simétricamente con los períodos de crecimiento salarial y decrecen claramente a medida que se profundiza la caída de las remuneraciones. Como se observa también, este comportamiento aparece netamente contrastado con el que se dio en la crisis de la década de 1970, en la que el período de mayor caída salarial concentra el desencadenamiento huelguístico de los años 1977 y 1978 (p. 79).

Analizando el clasismo en una de las empresas industriales de Lima, Parodi constata que hacerse obrero en las décadas de 1960 y 1970 era algo apreciado por el pueblo, porque era la posibilidad de tener buenas remuneraciones y obtener la anhelada estabilidad laboral. Por otro lado, aprender un oficio significaba un progreso

para el migrante con niveles de educación ínfimos, que le permitía buscar un empleo mejor al anterior, hasta llegar a individualizarse en el trabajo. Pero el punto central aquí sería la *estabilidad laboral*. Dentro del sindicato, la ética del migrante y la criolla tuvieron choques. Al primero se le acusó de «tonto» porque estaba dispuesto a realizar los trabajos más duros y dejaba sin espacio laboral a los criollos. Para el migrante, el trabajo manual en la industria era signo de su progreso. Los criollos se distinguían por su mejor nivel educativo.

Con la conformación del sindicato, se gesta una nueva relación obrero-empresa. Se establece la negociación colectiva como medio para garantizar el progreso individual. «¿Qué hizo posible semejante cambio en las relaciones entre trabajadores y empresa? Frecuentemente se ha omitido analizar la formación de la conciencia y la acción reivindicativa de los trabajadores» (Parodi, 1986, p. 42) porque generalmente estas luchas económicas no llegan a una conciencia «revolucionaria».

Pero justamente el inicio del sindicato partió del hecho de reconocerse igualados por una situación de explotación similar. Primero, se asumieron como «ejecutores de un proceso de trabajo común, es decir de la misma condición de trabajadores en la que los obreros se reconocían con abstracción de sus diferencias» (1986, p. 43). Segundo, pasaron a percibirse como «productores de riqueza o, más propiamente, de ganancias» (p. 44).

Los obreros, así, comenzaron a romper las relaciones paternalistas que se basaban en una lógica de dependencia que deseaba la empresa, que ahonde en ellos:

Pedir aumento de salario a través de la organización sindical significó para los obreros mucho más que un simple planteamiento de una mejora económica. Fue al mismo tiempo reivindicar el derecho a esa mejora y, con ello, reivindicarse a sí mismos como *sujetos* de derechos (p. 45).

Los obreros veían al sindicato como el único órgano que era capaz de conseguir sus derechos y beneficios: «La igualación en los mismos derechos propiciaría que los obreros se integrasen entre sí, dejando de lado los vínculos regionales. Puesto que como recuerda un obrero, “ya no importaba de que provincia eras sino si estabas en el sindicato o no”» (p. 52). «Al mismo tiempo, la organización sindical acercaba e igualaba, dado que era necesario actuar unidos para exigir sus beneficios, presionar al empresariado bajando el ritmo y eventualmente irse a huelga» (p. 53).

Parodi sintetiza el papel del sindicato para los clasistas:

En resumen, ante la negativa de la empresa a reconocerlos como actores de una negociación de demandas y una mediación estatal que resolvía al margen de una verdadera negociación, los obreros aprendieron a confiar en la huelga como el camino a seguir para ampliar sus beneficios, a pesar de los riesgos y costos que ello significaba [...].

Por eso el sindicato clasista, antes que un organismo destinado a *demandar y negociar*, era un organismo de *lucha* destinado a *reivindicar y presionar*. El reivindicacionismo como orientación y la lucha como forma de acción, sería la respuesta elaborada, a través de un tipo de organización sindical, para contestar la situación de imposición y exclusión que vivieron los obreros (p. 59).

El sindicato atravesó un problema, cuando la empresa comenzó a compensar económicamente a los más calificados (en 1972) esto causó una división en la masa obrera. Los obreros calificados se quejarían del exceso de igualdad que imponía el sindicato. Así este comenzó a debilitarse. Los obreros comenzaron a optar por salirse de la empresa, y tener negocios propios, porque no veían perspectiva de desarrollo allí. Entre 1976 y 1979 las bases y los dirigentes se distanciaron enormemente. Algunos dirigentes desertaron en su actividad. La confianza disminuyó en las acciones reivindicativas, pues las huelgas perdieron capacidad de lucha. En síntesis, estos años reflejan el paso de una aparente ideología clasista a un predisposición individualista para resolver sus problemas.

El puesto de trabajo se tornó insuficiente para el obrero. Los salarios bajaron y, por ello, buscaron desarrollar actividades paralelas a su función de obreros. Los migrantes serranos tendieron a diversificar sus fuentes de ingreso económico. Las estrategias se centraban en: poner con el salario como capital, un pequeño negocio, alquiler habitaciones dentro del hogar. Pero una gran porción de ellos dejaron sus puestos para dedicarse completamente a actividades propias.

Los obreros que permanecieron en la fábrica soportaron la reducción asfixiante de los salarios. Estos utilizaron las siguientes estrategias para sobrevivir:

1. Prolongar su jornada de trabajo en actividades fuera de la fábrica.
2. Generar ingresos por actividades financiadas a partir del salario pero a cargo de otra persona dentro de la familia.
3. Usar la infraestructura domiciliaria para la generación de ingresos.

Según Parodi,

el clasismo, pues, si bien fue una respuesta de lucha a una situación de exclusión, que permitió conseguir beneficios, afirmó una idea reivindicacionista de la acción sindical, según la cual, cualquier solución pasaba por pedir o exigir a la empresa, lo cual limitaba la actividad sindical a la organización de la lucha (p. 182).

Con la crisis, la recesión, la negación de la empresa a negociar, la pérdida de eficacia del sindicato y del clasismo, los obreros buscaron «abandonar la condición asalariada y dedicarse a actividades independientes» (p. 183).

Negociación colectiva y desigualdad de ingresos

Diversas investigaciones han mostrado que los trabajadores con negociación colectiva reciben mejores remuneraciones que los que no la tienen (Schuldt, 2004, p. 167). En ese sentido, los trabajadores sindicalizados logran proteger mejor sus puestos y salarios (Bernedo, 2004, p. 15), y cuando la economía mejora, la lucha sindical se hace más fuerte para reclamar una parte mayor de la bonanza. Pero, según Iguíñiz, esto ha cambiado en la década de 1990, pues los asalariados, con la nueva ley de despidos, ya no se atreven a reclamar por una parte mayor de la bonanza y, además, el nivel de sindicalización ha caído abismalmente (Schuldt, 2004, p. 185). Un dato interesante es que mientras en el Perú el nivel de sindicalización cayó al 10%, según el BID, el nivel de sindicalización en América Latina es de 18,3% y en el mundo de 23,8%. Para Bernedo esta es una de las razones por las cuales el crecimiento no chorea, pues no se traduce en mejores remuneraciones, que a su vez, generen una mayor demanda en los sectores informales urbanos y campesinos (2004).

A pesar del crecimiento económico entre 1990 y 2002, el empleo informal aumentó de 58,2% a 61,6% (MTPE, 2001 y Schuldt, 2004, pp. 181-183). Schuldt afirma que en la década de 1980 hubo una correlación positiva entre crecimiento y empleo formal; esa tendencia cambió a partir de 1991 (2004, p. 177). Sin embargo, si se añadiera a los autoempleados, se restablecería la correlación positiva: en suma, el crecimiento ha generado un aumento de la informalidad.

Es interesante señalar que entre 2000 y 2003 la creación de empleo formal en el sector privado ha sido liderada por empresas de más de 100 trabajadores (p. 178). Esto podría ir a tono con quienes consideran que en los países desarrollados predominan las grandes y medianas empresas y, que, por ende, la abundancia de micro y pequeñas empresas es una forma de supervivencia, producto de una insuficiente inversión generadora de empleo formal. Por otra parte, el autor hipotetiza que los despidos del sector formal van a engrosar las filas de los trabajadores independientes o autoempleados, y que este sector informal desempeñaría el papel de una especie de «seguridad social» frente al desempleo.

2.1.3. Movimiento urbano-popular

El proceso de urbanización es uno de los fenómenos más visibles de los cambios experimentados por el país y constituye una especie de laboratorio de la conformación de una comunidad política plural. En efecto, en las ciudades transformadas, especialmente en los pueblos jóvenes, se procesan identidades, relaciones y solidaridades de personas que nunca habían tenido algún tipo de contacto (Degregori, Blondet & Lynch, 1986).

La población urbana pasó de 26,9% en 1940 a 40,1% en 1961, a 53% en 1972 y a 70% en 1993. Sus principales características son las siguientes: en primer lugar, la urbanización es un proceso generalizado que afecta a todos los departamentos y provincias del país. En segundo lugar, ella es veloz. Entre 1940 y 1972, la población urbana ha crecido 4,3 veces, mientras la población rural solo ha crecido 1,4 veces. La población urbana creció a un tasa de 4,1 entre 1940 y 1961 y de 5,4 entre 1962 y 1972, mientras la población rural se incrementó solo a una tasa de 1,3 en el período 1940-1961 y de 0,6 en el de 1961-1972. En tercer lugar, el proceso de urbanización es muy desequilibrado como expresión del desigual desarrollo económico y social. Lima Metropolitana es la ciudad que más creció: su tasa de crecimiento subió de 5 en el período 1940-1961 a 5,9 en el período 1961-1972. En cuarto lugar, el crecimiento urbano, a diferencia de lo que sucedía hace 50 años, se procesa actualmente dentro de un sistema urbano que articula ciudades de diverso tamaño. Los centros urbanos de más de 2000 habitantes pasaron de 188 en 1940 a 347 en 1972. Las ciudades entre 100 y 350 000 habitantes pasaron de una (Lima) en 1940 a dos en 1961 y en 1972; las ciudades entre 20 y 100 000 habitantes aumentaron de diez a 27 en 1972 y las que se ubican entre cinco y 20 000 habitantes se incrementaron de 43 en 1940 a 110 en 1972.

La modalidad principal de crecimiento de las ciudades ha sido la invasión urbana de terrenos del Estado o privados de propiedad dudosa. Los invasores querían evitar problemas legales difíciles de resolver y de la violencia del desalojo (Matos Mar, 1987). La mayoría de los invasores de las décadas de 1950 y 1960 eran provincianos que provenían tanto de la costa como de la sierra. Muchos habían nacido en los tugurios de Lima, de los que salían para buscar un lugar más cómodo para vivir. La mayoría eran trabajadores independientes y obreros. Les seguían los trabajadores domésticos y los vendedores ambulantes. Las tasas de desempleo urbano eran muy bajas. Matos Mar encontró que solo el 1% de los encuestados limeños declaró estar desempleado en el momento en que se realizó una encuesta en 1957 (1966). Como hemos dicho, el grado de violencia de las invasiones urbanas era directamente proporcional a la acción represiva del Estado. La represión estatal era generalmente muy dura cuando se trataba de terrenos de propiedad privada de personas influyentes. Sea cual fuere la propiedad del terreno invadido, el enemigo inmediato al que enfrentaban los invasores era el Estado. Este hecho implicaba una gran ambigüedad: podía traer una mayor represión cuando el Estado defendía los terrenos de propietarios poderosos o, por el contrario, cuando el terreno era de propiedad estatal podía dar lugar a una política de clientela y de cooptación (Collier, 1978). La etapa más violenta en la formación y desarrollo de los llamados pueblos jóvenes ha sido siempre el momento de la invasión. Las luchas posteriores en demanda de agua, luz, escuelas, postas médicas, veredas y pistas se han procesado más dentro de los marcos de la negociación

que en los de la violencia. Carlos Franco ha explicado la actitud pragmática que los migrantes invasores desarrollaron en sus relaciones con el poder, pragmatismo que, en ciertas coyunturas, los hizo aparecer como conservadores y que, en otras, aparecieran más bien como políticamente radicales (1991, p. 98).

A partir de 1945 comenzaron las ocupaciones masivas de terrenos. Esta lucha urbana por la tierra —que será la demanda central de los movimientos urbanos en su primera etapa— desembocó en la ocupación de los cerros situados alrededor de la capital. Las migraciones masivas, el carácter segregacionista de las ciudades criollas y el proceso de industrialización ahorrativo de mano de obra produjeron una fuerte presión social por vivienda y servicios, inaugurando de esta forma un particular proceso de urbanización basado en las invasiones urbanas. En 1940 solo el 1% de los habitantes de Lima vivían en barriadas, pero en 1955 ya constituían alrededor de un 10%. El crecimiento posterior fue explosivo llegando a constituir una verdadera malla que aprisiona a los distritos de clase media y alta (López, 1997).

Al posesionarse de los terrenos invadidos los pobladores constituían su asociación como organismo de dirección local que ejercía funciones de defensa y de solución de las necesidades inmediatas. Las principales demandas que los pobladores formulaban al sistema político eran las siguientes:

1. La adjudicación y propiedad de los terrenos ocupados.
2. La inclusión de las invasiones urbanas dentro de su jurisdicción de las municipalidades —ampliación del área urbana— para que ellas se encarguen del saneamiento legal de los lotes.
3. La formación de distritos mediante la agrupación de las barriadas más cercanas, como parte de una estrategia de adquisición de los lotes.
4. La demanda de servicios de agua potable, desagüe, luz eléctrica, escuelas, postas médicas, transporte, etcétera.
5. La demanda de pistas y veredas.

En 1951, el gobierno de Odría formó el Fondo Nacional de Salud y Bienestar Social con el objetivo de atender las necesidades sanitarias de la población. De igual manera se desarrolló programas de vivienda, como las unidades vecinales de Matute y el Rímac. En este mismo año se creó el Centro de Asistencia Social, institución dedicada a atender a los pobladores a cargo de la señora María Delgado de Odría. La estrategia del odriismo consistía en impulsar políticas asistencialistas y paternalistas con el fin de ganar una base social de apoyo y neutralizar al APRA. En 1956 el gobierno de Manuel Prado constituyó la Comisión para la Reforma Agraria y Vivienda presidida por Pedro Beltrán. Este impulsó una estrategia de corte «liberal»

que fomentaba la llamada «autoayuda». Como han demostrado los diversos estudios sobre el tema, los gobiernos, especialmente los oligárquicos, fueron muy reacios a atender las demandas de los pobladores. Su primera repuesta fue el desconocimiento y la definición de las poblaciones marginales como un problema de salud de la ciudad de Lima. En un segundo momento, el Estado desató la represión y la prohibición de nuevas invasiones. Recién el 14 de febrero de 1961, mediante la promulgación de la ley 13517 de Barrios Marginales, el Estado los reconoció y garantizó una cierta protección y atención a algunas de sus demandas. Los partidos y los gobiernos miraron a los nuevos pobladores como masas disponibles para realizar sus políticas de cooptación y de clientela (Collier, 1978).

A partir de 1961 la demanda de vivienda siguió creciendo y las invasiones y la lucha por el reconocimiento de nuevas barriadas aumentaron. A partir de entonces se perfilaron con mayor nitidez las demandas por la obtención de servicios como agua, desagüe, luz, postas, escuelas y creció la demanda por los títulos de propiedad. Se fortalecieron asimismo las asociaciones de pobladores. En 1960, Lima contaba con 154 barriadas; en 1969, con 273 pueblos jóvenes que tenían 761 755 habitantes y el país tenía 610 pueblos jóvenes con 1 500 000 de habitantes.

Con el gobierno militar del general Velasco Alvarado se inició una relación más institucional entre el gobierno y los pobladores. En diciembre de 1968 se formó la Oficina Nacional de Desarrollo de los Pueblos Jóvenes (ONDEJOV) que se encargó de promover la «autoayuda» en los pueblos jóvenes como parte de una estrategia de control político así como de búsqueda de una base social. Se implementó un nuevo modelo organizativo para las barriadas: las organizaciones vecinales basadas en comités por manzanas o cuadras cuyos vértices estaban vinculados al Estado a través del SINAMOS.

Es en este período —en el gobierno de las FF.AA.— en el que los pueblos jóvenes aparecieron con mayor presencia en el escenario político y social, al desarrollar notablemente su organización y al llegar a niveles importantes de centralización a finales de la década de 1970 con la conformación de centrales nacionales como la CGPP o la CONAPJUP. Sus demandas se articularon al conjunto de las movilizaciones populares que en dicha década irrumpieron en la escena política, asumiendo perfiles claramente políticos.

En aquellos años, los pobladores formularon nuevas demandas que el gobierno militar procesó combinando el asistencialismo y la represión. En 1971 nació Villa el Salvador, que dio lugar al proyecto de una ciudad autogestionaria. Ese mismo año se formó la CUAVES (Comunidad Autogestionaria de Villa el Salvador) y el gobierno organizó el Sistema Nacional de Movilización Social (SINAMOS), como órgano de movilización y de control político. En 1972-1973 aparecieron los «rescatadores» de terrenos. Ocuparon tierras de alto valor en la margen izquierda del río Rímac y

formaron el Frente Único de Rescatadores en defensa de la posesión de los terrenos para vivienda. En 1973 el gobierno expidió el decreto ley 20066 que castigaba a los autores materiales e intelectuales de las invasiones. No obstante, los pobladores organizaron constantes movilizaciones a palacio de gobierno para solicitar la agilización de diversos trámites legales como la expropiación de terrenos, el reconocimiento legal y la elaboración de planos. En abril de 1975, 20 000 pobladores de Villa el Salvador llegaron hasta palacio de gobierno para demandar la reducción del costo del agua, la contratación de maestros y la dotación de un servicio de transporte. En julio de 1976 se realizaron movilizaciones espontáneas en pueblos jóvenes ante las alzas de precios de los productos de primera necesidad y en julio de 1977 se produjo una masiva participación de pobladores de los pueblos jóvenes en el paro nacional. En 1978 y 1979, los pueblos jóvenes fueron escenarios en los que se desarrollaron intensas luchas sociales y en los que se iniciaban los diversos paros nacionales que se realizaron en ese agitado período de la vida política peruana.

Con el advenimiento de la democracia en 1980, la relación entre el gobierno y los pobladores cambió notablemente. En marzo de 1981, el gobierno de Belaunde promulgó la Ley Orgánica de Municipalidades en la que se ratifica la «municipalización» de los pueblos jóvenes y su integración al casco urbano de la ciudad; a su vez, se plantea la constitución de las «juntas vecinales» dependientes de los municipios, como alternativas a las organizaciones vecinales. Con el triunfo de la IU en las elecciones municipales de 1980 en algunos distritos de pueblos jóvenes y en Lima en 1983, los pueblos jóvenes devinieron un actor central de la vida política del país y sus demandas no solo eran urbanas y de servicios, sino también cívicas y políticas. La extensión de los títulos de propiedad culmina, de alguna manera, con la integración de los pueblos jóvenes a la ciudad (López, 1997).

2.2. Nuevos movimientos sociales

Los nuevos movimientos sociales pueden ser mejor entendidos unos como respuestas a formas de acumulación y de colonización de los mundos de la vida y otros como respuestas a estructuras e instituciones sociales que los excluyen de ciertos dominios de la vida política y económica. Entre los primeros están los movimientos antimineros y los socioambientalistas. Entre los segundos están los movimientos basados en la defensa de los derechos humanos, económicos, sociales y culturales, la identidad, el género, el lugar, la etnicidad y la raza. Entre ambos están los movimientos sindicales que, entre otros objetivos, luchan por una mejor distribución del ingreso, y los movimientos de pobladores y otros, cuyo objetivo es un mejor acceso al consumo individual y colectivo (Vaso de leche y comedores populares) (Bebbington, Scurrah & Bielich, 2011, pp. 41-42).

Las reivindicaciones de los nuevos movimientos sociales apuntan a la sociedad, a la cultura y al Estado. El objetivo puede ser

desafiar a las constituciones, a las leyes agrarias, a las regulaciones mineras o a los acuerdos de libre comercio, esto solo puede modificarse formalmente a través del Estado. Incluso, si hubiera una sola palabra para describir las actitudes de los movimientos frente al Estado, esta sería «ambivalencia», con los movimientos viendo al Estado simultáneamente como fuente y solución de la exclusión, de la pobreza y de la inequidad (2011, pp. 46-47).

Las luchas de algunos movimientos sociales tienen como objetivo incidir en el gasto social y en los programas sociales para atender sus necesidades y disminuir la pobreza. Estos son los casos del Vaso de leche y los comedores populares.

Los movimientos sociales apelan a diversos repertorios de acción (movilizaciones, protestas, paros, tomas de carreteras, quemado de llantas, negociaciones) para lograr sus objetivos:

En otros casos, la acción directa parece ser la única estrategia que funciona. Un estudio comparativo de los movimientos ambientales y la minería en Perú y Ecuador sostiene que las empresas han cambiado realmente sus enfoques sobre el desarrollo minero y sobre las relaciones con las comunidades únicamente como respuesta a la acción directa. Si bien no todas las formas de acción directa suscitan una respuesta, algunas lo hacen: aquellas cuya resonancia puede ser amplificada internacionalmente a través de las redes transnacionales en las que están involucrados los movimientos, aquellas que dificultan la extracción en curso de recursos naturales, y aquellas que toman completamente por sorpresa a las empresas (p. 48).

No existen, sin embargo, movimientos de lucha contra la pobreza. Ellos surgen en respuesta a las «demandas» creadas por la colonización de los mundos de la vida cotidiana de la gente debido a las nuevas formas de acumulación y a la profundización de las inequidades reales o percibidas entre los grupos sociales:

En respuesta a estas demandas, los movimientos desafían los acuerdos sociales y político-económicos existentes, uno de cuyos efectos es producir y mantener la pobreza. Su terreno de acción, por lo tanto, es político: desafiar ideas, presupuestos, prácticas y estereotipos dominantes. Los movimientos tienen que ver con la contienda [...], con la politización de los debates acerca del desarrollo y la sociedad. Su existencia y estrategias enfatizan lo que los autores sobre la pobreza crónica también han tratado de decir —que los impulsores de tal pobreza son principalmente sociopolíticos y que la pobreza crónica debe ser entendida principalmente como un producto de la incorporación adversa y de la exclusión social. El trabajo de muchos de estos movimientos puede ser entendido como orientado a estas relaciones de exclusión e incorporación (p. 53).

Desde fines de la década de 1980 empezaron a aparecer o hacerse más visibles una serie de movimientos sociales «nuevos» que no se identificaron como productos o agentes de la lucha de clases sino con la reivindicación de identidades o derechos frente a la discriminación y la exclusión. Entre estos «nuevos» movimientos se encontraban el de derechos humanos, el feminista, el cocalero, el indígena y los movimientos regionales, aunque la distinción viejo-nuevo no fue tan nítida y varios de estos movimientos tenían ciertas raíces en otros movimientos más viejos (p. 128).

Generalmente se señala que el inicio del movimiento indígena es la fundación de la Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDSESP) en 1979, pero para ese entonces ya existían diversas federaciones indígenas a lo largo de la selva peruana. Según la recapitulación de Chirif y García (2009), en 1959 se creó la Asociación de Nativos Campas del Perú, pero de mayor duración fue el Congreso Amuesha, fundado en 1969, que se convirtió en la Federación de Comunidades Nativas Yanesha (FECONAYA) en 1981. Durante el transcurso de la década de 1970, con el apoyo de antropólogos especialistas en la Amazonía y el impulso de los activistas de SINAMOS, se fueron fundando federaciones indígenas en distintas zonas y cuencas de la región: la Central del Cenepa en 1972, que se convirtió en el Consejo Aguaruna Huambisa en 1977; la Organización Kichwaruna Wangurina (ORKIWAN) a mediados de la década; la Federación de Comunidades Nativas del Perené (FECONAPE) en 1976, que cambió de nombre a la Central de Comunidades Nativas de Producción y Comercialización Agropecuaria del Perené (CCNAPCAPE) en 1977; y la Central de Comunidades Nativas de la Selva Central (CECONSEC) y la Federación de Comunidades Nativas del Ucayali (FECONAU) en 1978. Representó un proceso de construcción de bases sociales parecido a lo ocurrido en Ecuador antes de la creación de la Confederación de Nacionalidades Indígenas de la Amazonía Ecuatoriana (CONFENIAE) y la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE), que emergieron después de la formación de organizaciones étnicas locales.

Con la disolución del SINAMOS en 1978 hubo un retroceso en el apoyo del Estado a las comunidades y federaciones indígenas, pero quedaban como aliados los profesionales independientes. A partir de 1976, estos aliados empezaron a coordinar sus esfuerzos y llevaron a cabo reuniones y eventos que incluían a dirigentes indígenas de las nuevas federaciones. En 1978 los dirigentes indígenas se independizaron para crear la Coordinadora de Comunidades Nativas de la Selva Peruana (COCONASEP), que posteriormente cambió su nombre a AIDSESP y logró su personería jurídica en 1985.

En contraste con el movimiento campesino de la sierra, el indígena amazónico tuvo poca influencia de los partidos políticos y de las ideologías clasistas. En 1984, por iniciativa de la dirigencia de AIDSESP, se creó la Coordinadora de Organizaciones

Indígenas de la Cuenca Amazónica (COICA), que llegó a incluir a las organizaciones representativas nacionales de organizaciones indígenas de los nueve países amazónicos. A fines de la década, mediante un convenio con el Ministerio de Educación, AIDSESEP creó un programa de educación intercultural bilingüe que sigue vigente. Sin embargo, si bien es cierto que durante la década de 1980 AIDSESEP logró afianzarse como organización representativa del naciente movimiento indígena, no estaba exenta del asedio interno de las tensiones entre las distintas federaciones y etnias, que terminó en la reorganización y descentralización de AIDSESEP en 1989 con la creación de oficinas regionales autónomas en San Lorenzo, Iquitos, Pucallpa, Satipo y, posteriormente, Madre de Dios y Bagua. De igual manera sufría del asedio externo producto de la colonización (promovida por el Estado) por campesinos andinos de las tierras de las comunidades y de la violencia política de Sendero Luminoso, que impactó sobre todo a los asháninkas (pp. 131-132).

En la década de 1950 aparecieron las primeras federaciones de productores; aquella puede considerarse como la fecha de fundación del movimiento cocalero. Pero las primeras organizaciones cocaleras, agrupadas en defensa de la hoja de coca, aparecieron en 1962. El objetivo original del movimiento fue la defensa de la hoja de coca frente a la amenaza de erradicación por parte del Estado, ya que la producción sobrepasaba lo necesario para el consumo tradicional. Para fines de la década de 1970 tres hechos cambiaron al movimiento: a) se promulgó la Ley del Tráfico Ilícito de Drogas; b) la Empresa Nacional de la Coca (ENACO), fundada en 1949, se convirtió en una empresa monopólica de comercialización de la hoja de coca; y c) se dio inicio a los operativos antidroga, con Mar Verde 1 y 2. Con ello empezó una segunda etapa del movimiento, caracterizada por el *boom* de la coca y el dominio de los cárteles colombianos. Esto supuso el debilitamiento del movimiento social como tal y el fortalecimiento del narcotráfico, a partir de su alianza con Sendero Luminoso. Este debilitó el tejido social de todas las organizaciones, pero logró aliarse con los narcotraficantes. Con ello, las organizaciones cocaleras entraron en crisis (p. 139).

A fines de la década de 1970 se crearon diversas ONG de mujeres, con lo que se dio inicio a la fundación del movimiento feminista. En estos años tuvieron contacto con políticos de izquierda, principalmente porque muchas de las feministas provenían de la militancia en estos partidos. Durante la Asamblea Constituyente de 1979 adquirieron contacto con otros partidos políticos. La siguiente década fue probablemente la más importante para el movimiento feminista, con gran fortaleza y movilizaciones callejeras. Fue aquí cuando ocurrieron dos hitos del movimiento: la marcha contra la comercialización del Día de la Madre y la marcha contra el concurso Miss Universo que se desarrollaría en el Perú. También se contactaron con el movimiento internacional y participaron en reuniones y foros de feministas latinoamericanas.

El Primer Encuentro Feminista Latinoamericano y del Caribe se realizó en la ciudad de Bogotá en 1981. Es decir, durante esta década el movimiento feminista se institucionalizó tanto en el Perú como a escala mundial. En la segunda mitad de la década, las feministas tuvieron contacto con mujeres de organizaciones sociales de base. Se dio inicio a una alianza muy interesante en la que se trabajaban principalmente temas como el de la violencia contra la mujer, y en la que las feministas asesoraban y apoyaban a las mujeres populares (p. 134).

La fundación del movimiento de derechos humanos puede encontrarse a fines de la década de 1970, específicamente a partir del Paro Nacional de 1977. Fue en este contexto que la defensa de los derechos fue explícita por primera vez, al buscar sacar de las cárceles a los detenidos injustamente durante su realización. Frente a la respuesta del gobierno militar, diferentes grupos de derechos humanos locales se unieron para formar una coalición nacional. En 1979 se cerraba la década con la creación de la Comisión Nacional de Derechos Humanos y los Comités de Derechos Humanos (CODEH). Sin embargo, no sería sino hasta la creación de la Coordinadora Nacional de Derechos Humanos en 1984 que este movimiento empezaría su proceso de consolidación. En esta trayectoria, el énfasis puesto en la defensa de los derechos económicos y sociales en un inicio varió hacia la defensa de los derechos políticos y civiles, tema prioritario debido a la guerra interna en el país y los abusos asociados con la misma. Durante la década de 1980 el movimiento iba construyendo su legitimidad y consolidando sus metodologías e instituciones frente a la demanda creciente por sus «servicios» ya las críticas de los dos bandos en conflicto. Lograron esto con el apoyo de la comunidad internacional (p. 135).

Los movimientos del Vaso de leche y los de los comedores populares están constituidos principalmente por de sectores populares que se han encargado durante varias décadas de la entrega de alimentos, principalmente, pero también de otros servicios básicos para las personas más necesitadas. Organizadas en comedores populares, comités del Vaso de leche y clubes de madres, con el paso del tiempo, argüimos que, en vez de estar ante tres organizaciones independientes, se pasó a una situación en la que existía un solo movimiento social con características que lo diferenciaban de otros: organizado y liderado por mujeres, dedicado a entregar servicios básicos en coordinación con el Estado, ubicado en sectores populares y básicamente urbano. Con el paso de los años, el movimiento ha ido a una escala nacional: hoy, los comedores populares tienen una instancia nacional y los comités del Vaso de leche están en ese camino. Para algunos comentaristas puede que sea difícil decir que este proceso constituya un movimiento social, dado que no promueve una visión muy alterna de la sociedad peruana. Hay, sin embargo, algo alternativo en lo que se busca: una manera diferente de organizar los servicios de protección social y de apoyo a las estrategias de supervivencia de la población con menos recursos (pp. 134-135).

Cuadro 2.8. Nuevos movimientos sociales

Tiempo	1980-	1980	1990	1990-	1990-	1980	1990	1990-	1990-	1980	1990-
Composición social	Vaso de leche Comedores populares	Feministas	Agrario	Antimineros Movimientos socioambientales	Movimiento cocalero	Indigenista Etnias de la selva aimaras y quechuas	Derechos humanos ONG	1990-	Sindicales Obreros, maestros, trabajadores estatales	1980	1990-
Enemigos	Estado Municipios	Iglesia Estado	Estado TLC Grandes propietarios	Mineras Estado	Estado	Empresas mineras Estado	Estado Partidos y medios conservadores	Estado	Empresarios Estado	Estado	Estado
Objetivos e intereses	Inclusión a CP Desayunos y almuerzos	Estado laico Aborto Uso libre de anticonceptivos	Protección del mercado	Defensa del medio ambiente Más canon Más apoyo de mineras	Defensa del cultivo de la coca Sustitución acordada de cultivos	Reconocimiento Derechos colectivos Derechos especiales	Respeto a derechos humanos Justicia	Respeto a derechos humanos Justicia	Mejores salarios Mejores condiciones De trabajo Derechos de los trabajadores	Mejores salarios Mejores condiciones De trabajo Derechos de los trabajadores	Mejores salarios Mejores condiciones De trabajo Derechos de los trabajadores
Estrategias o repertorios	Clientelas Movilización Negociación	Medios Marchas	Medios Marchas, paros negociaciones	Paros, huelgas, movilizaciones Negociaciones	Marchas de sacrificio Paros Movilizaciones Negociaciones	Medios Marchas Negociaciones	Medios, marchas, negociaciones	Medios, marchas, negociaciones	Marchas, movilizaciones, negociaciones	Medios, marchas, negociaciones	Marchas, movilizaciones, negociaciones
Nivel de centralización	Local	Centralizado	Local Regional	Local	Local	Dispersos	Negociación centralizada	Dispersos	Dispersos	Negociación centralizada	Dispersos

Tiempo	1980-	1980	1990	1990-	1990-	1990-	1980	1990-
Recursos y aliados	ONG	ONG	ONG Partidos de izquierda	ONG	ONG	ONG Movimientos intelectuales, partidos de izquierda	ONG, medios, movimientos intelectuales, partidos democráticos, iglesias	1980 ONG, partidos de izquierda, medios
Oportunidades y límites	Amenaza de recortes Incrementos fiscales	Resistencia conservadora Control de natalidad	Acuerdos del TLC	Alto crecimiento económico Alto apoyo regional	Lucha contra el narcotráfico Tradición cultural El senderismo	Globalización, inversión en recursos naturales, resistencias conservadoras	Apoyo internacional, Apoyo de iglesias, resistencia estatal	OTT, crisis del neoliberalismo, legitimación del neoliberalismo por crecimiento
Dinámica de la contienda	Propuestas neoliberales sin política social Aceptación estatal del financiamiento	Aborto Derechos de la mujer Cuotas de género	Defensa de la producción agraria nacional	Aceptación de inversión minera con atención a las demandas Rechazo a explotación minera	Defensa del cultivo de la coca Reducción del cultivo Lucha contra el narcotráfico	Racismo	Terrorismo	Neoliberalismo
Periodización o ciclos de la contienda								
Logros	Institucionalización de vaso de leche y CP	Debate público de derechos de la mujer Cuotas de género	No hay logros	Logros parciales de sus demandas	No hay logros	Ley de consulta previa	Parciales	Parciales

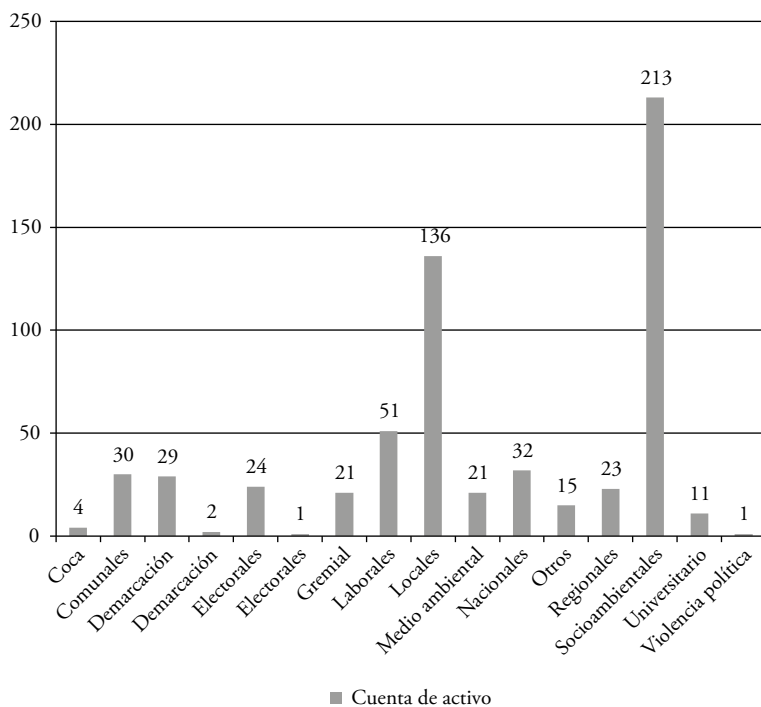
Fuente: Elaborado a partir de la bibliografía citada sobre el tema.

Como respuesta a la expansión dramática de las concesiones y de la industria minera gracias a los incentivos contenidos por el modelo neoliberal en la década de 1990, surgieron una serie de conflictos entre las empresas mineras y las comunidades campesinas de altura cuyas tierras estaban siendo concesionadas, normalmente sin su conocimiento o consentimiento. La historia del movimiento referido a las industrias extractivas se remonta a la fundación de la Confederación Nacional de Comunidades del Perú Afectadas por la Minería (CONACAMI) en 1999. A partir de la década de 1990 se puede hablar de un movimiento antiminero y socioambiental, luego de la creación de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (SPDA) en 1987, la promulgación en 1990 del Código del Medio Ambiente y Recursos Naturales por Fujimori.

El movimiento ambientalista tiene distintas ramas y diferentes grupos que no trabajan conjuntamente. Están principalmente los conservacionistas (los «verdes»), los vinculados al tema de industrias extractivas y problemas sociales (los «marrones») y los que trabajan el tema del agua (los «azules»). Es de resaltar que estos términos —«verdes», «marrones», «azules»— son utilizados dentro del propio movimiento. Las divisiones dentro del movimiento hacen que no encontremos un objetivo único con el que este partió. Más bien, cada una de las agendas (verde, marrón, azul) se inició con su propio objetivo: los conservacionistas, mucho más dirigidos a la defensa de la naturaleza, mientras que los marrones, a la defensa de la naturaleza con una visión social y de derechos humanos. Han sido notorias las tensiones entre los elementos del movimiento ambientalista, especialmente entre los conservacionistas y el movimiento indígena (pp. 111-112).

Frente a los impactos y riesgos que implica el *boom* de la minería y los hidrocarburos, surgieron movimientos dedicados única y exclusivamente a defender a los pueblos frente a la industria extractiva. No existe un movimiento ambientalista unificado sino diferentes grupos que tienen en común la defensa del medio ambiente, pero que no trabajan conjuntamente ni mantienen una misma identidad o agenda. Sin embargo, a diferencia de los movimientos regionalistas, todos estos grupos están reunidos alrededor de una agenda ambiental y comparten una proyección a escala nacional (aunque sea con distintos traslapes con otras agendas: indígena, de derechos humanos, etcétera). Por esto, consideramos que estamos frente a un movimiento social, aunque sea todavía poco articulado y en proceso de institucionalización (pp. 132-133). Entre los movimientos mineros y socioambientalistas, algunos rechazan el extractivismo minero y afirman otras formas de acumulación y otros se oponen, pero se abren a la negociación con las mineras, petroleras, las empresas del gas y con el Estado para obtener mejores réditos (canon, inversiones, diversos apoyos, etcétera) para sus regiones.

Gráfico 2.14. Frecuencia de conflictos (2001-2011)
según tipología de la Defensoría



Fuente: Defensoría del Pueblo.

La mayoría de los movimientos que se han desarrollado en diversos lugares del país, en especial en las zonas mineras, son socioambientales (gráfico 2.14). Algunos de ellos tienen un carácter antiminerero y buscan nuevas formas de acumulación y de desarrollo, pero la mayoría demanda una mayor contribución de la minería al desarrollo de la respectiva región.

3. PARTIDOS POLÍTICOS Y DESIGUALDAD DE INGRESOS

Una fuente importante de las diferencias partidistas es que los presidentes populistas y los liberales y neoliberales han perseguido consistentemente políticas macroeconómicas bastante diferentes que impactan en la forma en que se distribuyen los ingresos en el Perú y en América Latina. Las plataformas de los partidos y sus ideologías políticas colocan prioridades que ayudan a decidir las políticas macroeconómicas. La consecuencia es que el partido político de gobierno es responsable de los resultados macroeconómicos principales: tasas de desempleo, de inflación, de la igualación de los ingresos y del tamaño y de la tasa de expansión del presupuesto gubernamental.

La peculiaridad de los partidos populistas peruanos es que ellos no han tenido la capacidad ni la fuerza suficiente para impulsar, desde el gobierno, una política distributiva del ingreso.

3.1. Perú: de los partidos de notables a la volatilidad electoral

La historia del Perú moderno se caracteriza por la confrontación política y social, la debilidad de los sistemas de partidos, la crisis de gobernabilidad, las interrupciones del orden constitucional, las intervenciones militares y una variedad de proyectos autoritarios. El país ha estado marcado también por una débil diferenciación institucional de la política, debido a la fragmentación social, étnica y regional de la sociedad peruana y el orden patrimonial oligárquico (Cotler, 1995).

Los cambios políticos más grandes sucedieron en el siglo XX (años 1930, 1956, 1968, 1980 y 1990). Durante este tiempo surgieron los partidos que representaron intereses sociales fragmentados y que buscaron acceso a la vida pública a través de sus organizaciones al demandar que el Estado responda a sus intereses particulares. Cotler piensa que no emergió un sistema de partidos que pudiera organizar las relaciones entre los diferentes grupos de interés y encuentra la explicación en dos factores. Primero, el tipo de liderazgo que fue personalista y reprodujo el tradicional estilo patrimonial con características autoritarias y voluntaristas. Este extremo personalismo llevó a ver en los oponentes, enemigos e impidió el desarrollo de negociaciones y pactos, que eran elementos esenciales para una política competitiva. Segundo, la política partidaria en el Perú ha sido *movimientista*, es decir, desplegaba prácticas totalizadoras, antagónicas, exclusivistas que impidieron los pactos intrapartidarios, y cuando estos pactos se dieron, tendieron a ser cortos y circunstanciales.

Estos patrones de conducta bloquearon los esfuerzos tendientes a contar con un Estado pluralista que diera respuesta a las demandas sociales y que creara canales institucionales para contrarrestar la naturaleza excluyente del Estado oligárquico. En raras ocasiones cuando pareció haber el deseo de crear un régimen político inclusivo, las prácticas habituales —populistas y clientelistas— terminaron llevándonos a la crisis económica y a la confrontación política y social. Cotler habla de dos partidos que tuvieron sólidas organizaciones y comandaron profundas lealtades (otros partidos fueron vehículos para pequeños líderes personalistas con pocos seguidores), a pesar de que el personalismo en ellos también fue importante. Dichos partidos constituyeron campos políticos opuestos con identidades fuertes y compitieron por el patronazgo y el apoyo popular. Por un lado, está el APRA, que fue un partido fundamental en la política peruana y que cambió su naturaleza al incorporar a las masas a esta, pese a que sus contradicciones provocaron hostilidad y desconfianza en él.

Por otro, está Acción Popular (AP), fue un componente decisivo en el desarrollo de los partidos en el Perú, pues significó la existencia de una alternativa partidaria organizada frente al APRA (1995).

Los partidos han sido también centros de referencia política de los electores entre 1930 y 1989. Tomando como base el año de 1963, el electorado se incrementó en 113 en 1978, en 162 en 1980 y en 401 en 1990. En términos porcentuales, pasó del 2,5% de la población total en 1919 al 25% en 1978 y al 35% en 1990. Hasta 1989, alrededor del 70% del electorado giraba en torno a los partidos y solo el 30% se definía como independiente. Con el colapso de los partidos en la década de 1990, el porcentaje de los independientes se vio disparado en las elecciones de 1995 a alrededor del 90% del electorado. Con el fin de contribuir al análisis de la relación entre movimientos populares y la política, en particular el Estado y los partidos políticos, propongo a continuación algunas avances conceptuales sobre el tema.

En el análisis de la relación de los actores sociales con las fuerzas políticas es posible distinguir cuatro situaciones típicas, según el peso de cada uno de los elementos que la integran (López, 1997). En primer lugar, la representación política. Este tipo de relación es el resultado de una situación en la que tanto los actores sociales como los actores políticos son fuertes y en la que ambos funcionan con cierta autonomía entre ellos y con el Estado. Este no ha sido ni es el caso peruano.

En segundo lugar, la fusión entre lo social y lo político bajo el comando partidario. Este caso es el resultado de la existencia de partidos fuertes y de actores sociales débiles. Esta debilidad les permite una notable autonomía a los partidos y una gran capacidad de negociación con el Estado y las élites. Este ha sido el caso peruano entre 1930 y 1956. En esa etapa el APRA, más que otros pequeños partidos, organizó y canalizó las demandas de los diversos grupos sociales (Collier & Collier, 1991).

En tercer lugar, la fusión entre lo social y lo político bajo el comando de un actor social más o menos centralizado. Esta situación se produce cuando los movimientos sociales son vigorosos y las fuerzas políticas son débiles, lo que permite a los actores sociales actuar como partidos políticos, impulsando la confrontación como forma principal de acción. Este es un caso que se aproxima en ciertas coyunturas, como la de 1976-1980, a la experiencia peruana y es más típico de algunos países de América Latina, particularmente de Bolivia de las décadas de 1970 y 1980.

En cuarto lugar, una muy débil intermediación política. Este caso es típico de situaciones en las que tanto los actores políticos como los actores sociales son débiles, lo que hace difícil la estructuración de la representación política, otorgándole una notable autonomía al Estado con respecto a las demandas sociales. Esto puede encontrarse en varias coyunturas peruanas.

En la historia de la relación de los movimientos sociales y de los ciudadanos con los partidos para canalizar las demandas hacia el Estado y a la política en general, es necesario diferenciar seis etapas para el caso peruano del siglo XX y XXI: la etapa de los partidos de notables, de la sociedad despolitizada y de las revueltas campesinas (1895-1930); la de un partido predominante y de una sociedad en proceso de politización y de un Estado antipartido (1930-1956); la de un pluripartidismo polarizado y de una sociedad politizada (1956-1968); la del intento de establecer un sistema de partidos de pluralismo centripeto en el contexto de una situación de excepción en el sentido schmittiano (1980-1989); la de la fragmentación social, el colapso de los partidos y el Estado antipartido (1990-2000), y la etapa del colapso de los partidos históricos, el auge los partidos regionales y la volatilidad partidaria y electoral (2001-2011).

Para los fines de esta investigación vamos a centrar nuestro interés a partir de la tercera etapa.

1. La tercera etapa se inició en 1956 con la aparición de los nuevos partidos políticos populistas (AP, Democracia Cristiana, Socialprogresismo), con la conformación de la coalición de sectores de la oligarquía con el APRA para formar el llamado gobierno de la convivencia en ese año y con la movilización campesina como producto de la crisis de la sociedad rural. Las demandas de los movimientos sociales y de la sociedad politizada fueron canalizadas por un precario sistema de partidos que asumía la forma del pluripartidismo polarizado cuyos rasgos principales eran los siguientes:
 - a) La población electoral se incrementó hasta alcanzar el sufragio universal en 1980 y alentó la emergencia de nuevos partidos, la consolidación de los existentes y la formación de nuevos frentes políticos. En efecto, la población electoral subió del 22% en 1963, al 25% de la población total en 1978, al 31% en 1980 y al 35% en 1990 (Lynch, 1996).
 - b) El crecimiento del cuerpo electoral, el aumento del número de partidos y su consolidación politizaron la sociedad debido a la creciente competencia electoral para ganar los cargos del gobierno y para decidir las políticas públicas. Con el sufragio universal, el nivel de competitividad y la politización alcanzaron a casi toda la sociedad.
 - c) Los nuevos partidos que emergieron en 1956 compitieron exitosamente con el APRA a partir de 1962. Este dejó de ser el partido predominante y mayoritario para formar parte de un sistema incipiente de partidos que asumió la forma de un pluripartidismo polarizado cuyas cabezas

- eran AP, por un lado, y el APRA, aliado de la oligarquía desde 1956, por el otro.
- d) El sistema incipiente de partidos era frágil pues combinaba dos principios aparentemente contradictorios: la negociación y la confrontación. Esta era alentada principalmente por el Estado oligárquico en el que había encontrado una nueva ubicación el APRA desde 1956. La estrategia de la llamada «escopeta de dos cañones» se extendió al conjunto de los partidos políticos: negociación con los aliados y confrontación con los opositores.
 - e) La existencia de partidos antisistema echaba más leña al fuego del incipiente sistema del pluripartidismo polarizado, especialmente en la coyuntura de la transición entre 1977 y 1980. La mayoría de los partidos de izquierda preferían «la lucha directa de las masas» a la transición democrática que era —se decía— «una maniobra de la dictadura».
2. Los movimientos urbanos —el clasismo— y rurales —las invasiones campesinas y sus organizaciones— encontraron en los partidos —en unos más que en otros— los canales legítimos, aunque frágiles, para encausar las demandas al Estado, pero mantuvieron, asimismo, el carácter directo y confrontacionista de sus luchas, recibiendo del Estado la misma respuesta.
 3. La cuarta etapa —el intento de establecer un sistema de partidos de pluralismo centrípeto— se inició con el establecimiento del sufragio universal en 1979, con el aglutinamiento de los diversos partidos de izquierda en la Izquierda Unida (IU) en setiembre de 1980, con el triunfo electoral de AP y el inicio de la violencia política en mayo de 1980 en medio del contexto de presiones internas por la democratización y la distribución del ingreso y de presiones externas por pago de la deuda y cambio de modelo de desarrollo. Se estableció la posibilidad de consolidar la democracia y un sistema representativo de partidos: «Por primera vez en la historia, en el difícil contexto de la transición desde el gobierno militar, se estableció en el Perú una democracia sin exclusiones políticas, al permitirse la participación del APRA y de los partidos de izquierda, y plenamente inclusiva —como nunca antes— en términos sociales, al legalizarse el voto de los analfabetos» (Tanaka, 1998, p. 16).
 4. La quinta etapa, la del colapso de los partidos, se inició con el triunfo de Ricardo Belmont a la alcaldía de Lima en noviembre de 1989, se amplió con el triunfo de Fujimori en mayo de 1990 y se consolidó con el autogolpe

de abril de 1992. Esta es la etapa de la desmovilización social, de la destrucción de los movimientos sociales organizados y de la conformación de clientelas en su relación con el Estado. El rasgo más importante de esta etapa es la volatilidad electoral, la fragmentación y la personalización de la política: los partidos dejaron de ser referencias políticas e ideológicas de los electores y de las clases populares.

La competencia electoral en los ciclos semipartidarios. Con el retorno a la democracia en el año 2001 entran a la competencia electoral los partidos nacionales históricos (AP, PPC y APRA) con políticos sin partidos (Cavarozzi & Medina, 2003). En el año 2001 gana un líder sin partido (Toledo) que compite en la segunda vuelta con el candidato del APRA (García). En el año 2006 la competencia se desarrolla nuevamente entre los partidos históricos y los políticos sin partido. Gana el APRA. En 2011 se confrontan solo políticos sin partido o con una institucionalización partidaria muy incipiente. En las elecciones regionales que se realizaron un año antes (2010), los partidos históricos prácticamente desaparecieron: el APRA logró un único presidente regional de 25, el de Trujillo, la cuna del APRA.

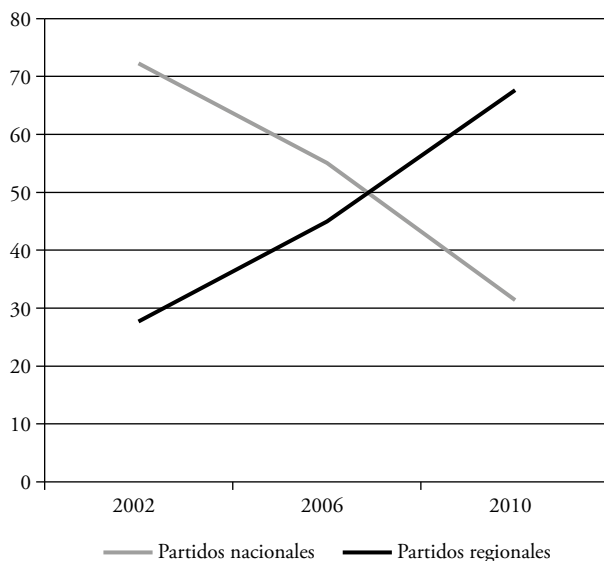
La volatilidad partidaria fue cada vez mayor, llegando en promedio a 68,31% en 2010: «Esto significa que en las elecciones regionales de 2010 cada departamento tuvo en promedio una renovación de más de dos tercios de los partidos políticos, con lo cual para Mainwaring y Scully (1995) un nuevo sistema de partidos desplazó al que previamente existía» (Seifert, 2011, p. 26). Algunos departamentos registraron más del 80% en la renovación de su oferta partidaria. Los primeros cinco departamentos con mayor volatilidad partidaria se ubican en la costa. Esta mayor volatilidad partidaria en 2010 en comparación con el año 2006 se explica por la presencia creciente de los partidos regionales: «Mientras que en el [período] 2002-2006 el promedio total de número de partidos por región era de 9, ahora en el [período] 2006-2010 fue de 11,8. Para saber si esto era posible utilizamos el coeficiente de Pearson y tuvimos como resultado un 0,16. Esto significa que hay una correlación positiva, a más partidos políticos más volatilidad partidaria, pero es una correlación sumamente baja» (2011, pp. 26-27). Entre 2002 y 2010, solo el 35% son partidos relativamente permanentes, mientras el 65% son partidos regionales nuevos.

La otra volatilidad es la electoral. Esta se refiere a la «constancia y cambio en las preferencias partidistas del electorado y en las proporciones de fuerza dentro del sistema de partidos» (Nohlen, 2006, p. 1512), es decir, nos da cuenta sobre los cambios electorales que se dan entre dos elecciones. Con ello, se puede utilizar como un indicador del grado de institucionalización del sistema de partidos. Para medirla utilizaremos el índice de Pedersen el cual se obtiene de «la suma del cambio neto

en el porcentaje de votos ganados o perdidos por cada partido entre una elección y la siguiente, y luego dividiendo por dos» (Mainwaring & Scully, 1995, p. 5). Este índice va de 0 a 100, siendo este último el caso extremo de alta volatilidad electoral (Seifert, 2011, p. 16).

En el gráfico 2.15 puede percibirse claramente la debacle electoral de los partidos nacionales y la creciente importancia de los partidos regionales. En los 25 departamentos donde se disputaron las presidencias regionales los partidos nacionales obtuvieron tan solo siete regiones, lo que significa que los partidos regionales alcanzaron en estas elecciones el 72% de los puestos en juego, mientras que los partidos nacionales tan solo el 28%. En el ámbito provincial los partidos nacionales ganaron 92 de las 195 plazas disponibles. De este modo lograron obtener el 47% de las provincias a nivel nacional. En este ámbito encontramos que los partidos nacionales han sido fuertemente debilitados. Ninguno de los partidos políticos llega a alcanzar si quiera el 10% del total de provincias. El APRA logra solo diecisiete de las provincias, Somos Perú llega a siete, Unidad Nacional gana en tan solo cinco. Sin embargo, en el ámbito distrital los partidos nacionales obtuvieron 907 puestos, quedándose con el 56% de los distritos. El panorama cambia ligeramente, pues estos partidos se mantienen aún como la fuerza dominante en este nivel subnacional (Seifert, 2011).

Gráfico 2.15. Perú: desempeño electoral en las elecciones regionales (2002-2010)



Fuente: Oficina Nacional de Procesos Electorales (ONPE).
Elaboración: Manuel Seifert.

3.2. La incorporación populista de los trabajadores por los partidos

Ruth y David Collier han realizado, desde una perspectiva comparada, uno de los trabajos de investigación más interesantes en campo de las ciencias políticas sobre la incorporación al sistema político de las clases trabajadoras excluidas por los Estados oligárquicos de América Latina. Durante el desarrollo capitalista en Latinoamérica, una de las fundamentales transiciones políticas fue el surgimiento de la protesta de los trabajadores y un movimiento obrero organizado junto con una gran variedad de tipos de respuesta del Estado a este nuevo actor de la sociedad. En la mayoría de los países y durante un período relativamente bien definido se dio un cambio histórico en la relación entre el Estado y la clase trabajadora. El patrón anterior —caracterizado por una represión del Estado como respuesta a la protesta organizada de los trabajadores— dio paso a políticas estatales de una «incorporación inicial» del movimiento obrero, donde el control estatal de la clase trabajadora dejó de estar en manos de la policía o el ejército para ser obtenido, al menos en parte, a través de la legalización e institucionalización del movimiento laboral a través de reglamentaciones y sanciones reguladas por el Estado.

Las formas de esta incorporación inicial del movimiento laboral difieren significativamente en Latinoamérica. En algunos países, el principal objetivo fue el establecimiento de nuevos mecanismos de control, en otros el control se combinó con un mayor esfuerzo por cultivar el apoyo de los trabajadores, incluyendo un rol central de un partido político (o movimiento que luego se transformaría en partido político) y a veces produciendo episodios dramáticos de movilización laboral. Estas diversas alternativas generaron distintas reacciones y contrarreacciones, y diferentes tipos y patrones de conflictos y alineamientos, produciendo también diferentes legados políticos, cuyo análisis ofrece una importante visión de los contrastes entre países como, por ejemplo, la formación de un partido central, cohesivo e integrador, o formas polarizadas, el hecho de que en algunos países la arena electoral y sindical fueran dominadas por los partidos de centro, o de izquierda, los diferentes tipos de coaliciones, y de competencia política —centrípeta o centrífuga—, el surgimiento de regímenes autoritarios o democracias, luego del período de surgimiento de nuevos movimientos de oposición y de la crisis económica entre las décadas de 1960 y 1970, etcétera.

Ruth Collier y David Collier se centran en el estudio del surgimiento de diferentes formas de control y movilización durante los períodos de incorporación inicial, junto con sus diferentes legados. Se basa en un análisis histórico-comparativo de ocho países con mayor historia de desarrollo urbano comercial e industrial de la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

Los autores presentan un examen exhaustivo de cada caso a lo largo de varias décadas en relación a los movimientos obreros y las relaciones Estado-trabajadores y capital-trabajadores (1991, pp. 3-5).

3.2.1. Tipos y períodos de incorporación

Los Collier señalan dos formas de incorporación de los trabajadores al sistema político. La primera es organizada por el Estado que, con el principal objetivo de controlar y despolitizar el movimiento obrero, estableció una serie de medidas de inclusión y de institucionalización de la relación entre el Estado y los trabajadores y los incorporó a una relación controlada por el Estado. Estos son los casos de Chile y de Brasil. La segunda es la incorporación de los trabajadores al sistema político a través de los partidos. Esta forma asume, a su vez tres modalidades. La primera es la movilización electoral de las masas trabajadoras por partidos tradicionales. Estos son los casos de Colombia y de Uruguay. La segunda es la incorporación de las masas trabajadoras por parte de partidos populistas al sistema y a la vida política del país. Estos son los casos de Perú y Argentina. La tercera es la incorporación de las masas obreras y campesinas a la política por partidos populistas radicales. Estos son los casos de Venezuela y México.

1. Se define el momento inicial de la incorporación del movimiento laboral cuando el Estado realiza el primer intento sustancial y al menos parcialmente exitoso de legitimarlo e institucionalizarlo. Este análisis gira en torno a dos argumentos:
2. El cambio fundamental en la relación Estado / movimiento laboral se da en períodos relativamente bien definidos de políticas.

Las diferentes formas de control y el apoyo a la movilización emergente, junto con los diferentes actores que condujeron los proyectos de incorporación son claves para distinguir los diferentes tipos de incorporación (pp. 7-8).

3.2.2. Legados de la incorporación. Reacciones y contrarreacciones

Los distintos tipos de incorporación tienen un impacto fundamental en la subsecuente evolución de la política nacional. En los ocho países analizados, se produjo una fuerte reacción política, la cual, en la mayoría de los países, culminó en el quiebre del régimen político bajo el que se implementaron estas políticas. En vista de que luego de la reacción hay una contrarreacción, el resultado generalmente es diferente a los objetivos originales planteados por los líderes del período de incorporación. Se distingue la secuela de la incorporación como el período de reacciones

y contrarreacciones y la herencia como las consecuencias a largo plazo. Dos secuencias de cambio pueden ser inicialmente identificadas:

1. En el caso de la incorporación estatal, generalmente se implementó bajo un régimen autoritario, por tanto el quiebre del régimen se realiza con procesos de democratización.
2. En el caso de la incorporación partidaria, generalmente el régimen bajo el que se lleva a cabo es más democrático y competitivo.

En estos casos el período de incorporación lleva a una fuerte reacción conservadora, que en la mayoría de los casos resulta en un golpe de Estado y un período autoritario, seguido posteriormente de un tipo de régimen más democrático.

Al estudiar la trayectoria de estas secuencias de cambio en los diferentes países, se puede entender mejor el rol del movimiento laboral en las alianzas entre sectores y entre clases y en las características y articulaciones de las mismas dentro del sistema de partidos, las características de este y la forma en que el Estado resuelve (o no) los asuntos cruciales que conciernen a su legitimización. En este análisis se presta una especial atención a si surge un fuerte y estable bloque mayoritario aproximadamente, si los sindicatos se unen a los partidos del centro o de izquierda y si el movimiento sindical esta generalmente en la coalición gobernante o tiende a ser excluido. Teniendo como base estas dimensiones, se identifican cuatro tipos de resultados: sistemas de partidos integradores, sistemas multipartidistas polarizados, sistemas caracterizados por una estabilidad electoral y conflictos sociales, y sistemas de partidos estancados. Una potencial trayectoria es del control a la polarización y otra es de la movilización a la integración (pp. 8-10 y 15-18).

3.2.3. El populismo obrero

En el período de incorporación Perú y Argentina presentan una intensiva y popular activación del sector urbano, que involucra tanto la movilización del apoyo electoral de los trabajadores como la consolidación de los vínculos entre los sindicatos y el partido o movimiento que conduce el proyecto de incorporación. Debido en parte al retraso en la ocurrencia de este período, en ambos países la incorporación se construye en la cumbre de un fuerte movimiento popular ya existente: el APRA y la CGT, en Perú y en Argentina, respectivamente, los cuales tenían en común el carácter personalista de sus líderes Víctor Raúl Haya de la Torre y Juan Domingo Perón, pero se diferenciaban en el grado de institucionalización y organización: el APRA tenía una excepcionalmente fuerte y disciplinada organización, mientras que la CGT nunca estuvo completamente institucionalizada hasta muchos años después del período de incorporación. La reforma de Perón tuvo un mayor impacto en el área rural

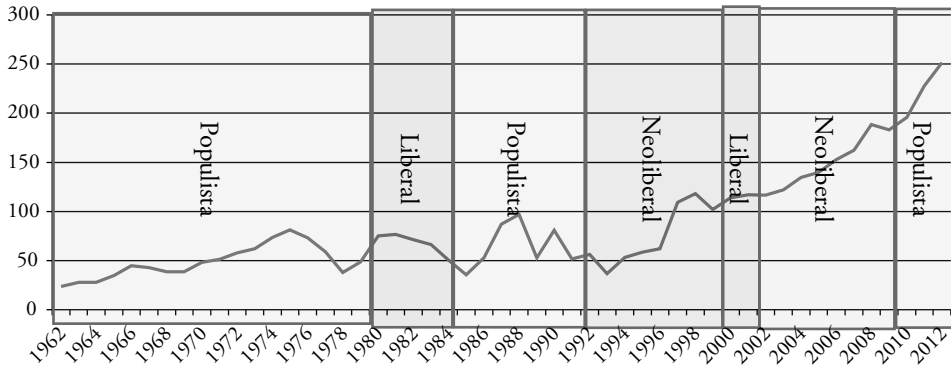
que el APRA y sus políticas afectaron más directamente a los intereses económicos de la élite de exportación.

En ninguno de los países se dio una reestructuración básica de las relaciones de propiedad en el sector rural o extensión de la movilización campesina, como en el caso de México y Venezuela. El sector agrícola se mantuvo como una importante fuerza económica y política, convirtiéndose en un fuerte polo de oposición a las nuevas fuerzas políticas resultantes del período de incorporación. La coherencia de las políticas en este período difiere considerablemente en ambos países. El proyecto de incorporación argentino fue uno de los más extensivos en términos del alcance de la nueva legislación laboral, el crecimiento en el número de sindicatos así como de sus afiliados, la cobertura de los beneficios sociales y el forma dramática de cambio en las relaciones Estado-trabajadores, en términos simbólicos e ideológicos. En Perú, en contraste, el período de incorporación empieza a crecer bajo el gobierno de Prado (1938 a 1945) y aún en la fase más ambiciosa, de 1945 a 1948, se vio empañado por el estancamiento político y parálisis legislativa, el fracaso en la ejecución de las reformas propuestas y el intenso antagonismo entre los principales actores involucrados. Estos años fueron relativamente improductivos en términos de una nueva legislación laboral. Estos aspectos podrían hacernos dudar de si para el caso peruano el período de incorporación fue de hecho una transición importante. En efecto, fue una transición crucial de la evolución de la posición del APRA en el movimiento laboral y, por tanto, una transformación en la esfera de las relaciones laborales, pero no ocurrió una drástica reorientación de la legislación laboral como en los demás países (pp. 129-157).

3.2.4. El populismo mesocrático y militar

En Perú y Argentina, el período de herencia es relativamente corto en comparación con el resto de países. La reacción conservadora inicial no acabó hasta la segunda mitad de 1950, en la que se inició el período de herencia, y en ambos países se inauguró el régimen militar en la segunda mitad de la década de 1960. Un hecho político central en Perú y Argentina en este período fue la prohibición, impuesta por los militares, de la participación electoral del APRA y del peronismo, lo que produjo un contexto en el cual ambos países fracasaron en el establecimiento de un sistema de partidos integrador. A diferencia de México y Venezuela, Perú y Argentina experimentaron una crisis política y fracasaron en el manejo político de las cuestiones de la agenda. Con la excepción del gobierno del Frente Democrático Nacional, el APRA no tuvo capacidad de incidir en las políticas distributivas de los gobiernos (gráfico 2.16). El crecimiento de la remuneración mínima vital parece estar librada más al desempeño económico que a la presión de los partidos y los movimientos sociales.

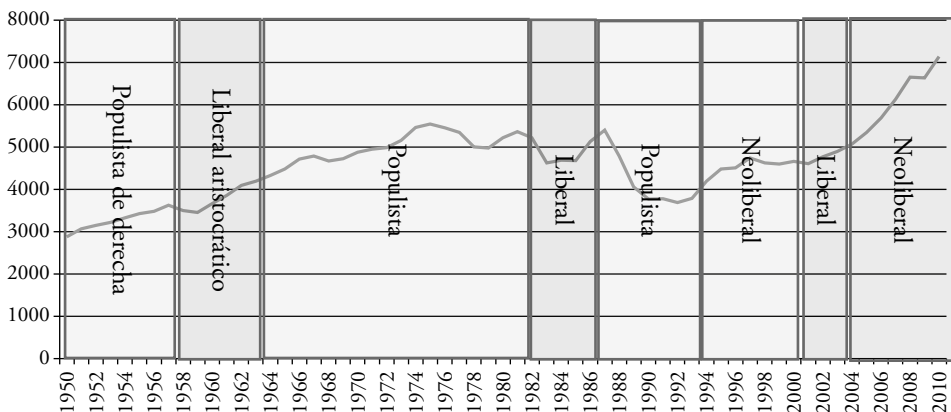
Gráfico 2.16. Remuneración Mínima Vital (dólares) por tipo de partido en el gobierno



Fuente: Elaborado sobre la base de BCRP (2013).

Por otro lado, en contraste con Brasil y Chile, que también experimentaron esta crisis, la crisis política en Perú y Argentina no tuvo la misma dinámica de polarización, radicalización y considerable movimiento a la izquierda dentro del sistema político. Esto se debió en buena medida al grado en que el principal segmento del sector popular había sido ganado por la izquierda durante el período de incorporación. En comparación con la prohibición del APRA, la del peronismo fue más compleja debido a que Argentina tuvo más elecciones durante este período que Perú, que no tuvo elecciones municipales hasta 1963, y a que, curiosamente, la prohibición en Argentina en realidad ayudó a Perón a mantener el control sobre su movimiento.

Gráfico 2.17. Tipos de partido y PBI per cápita (1950-2010)

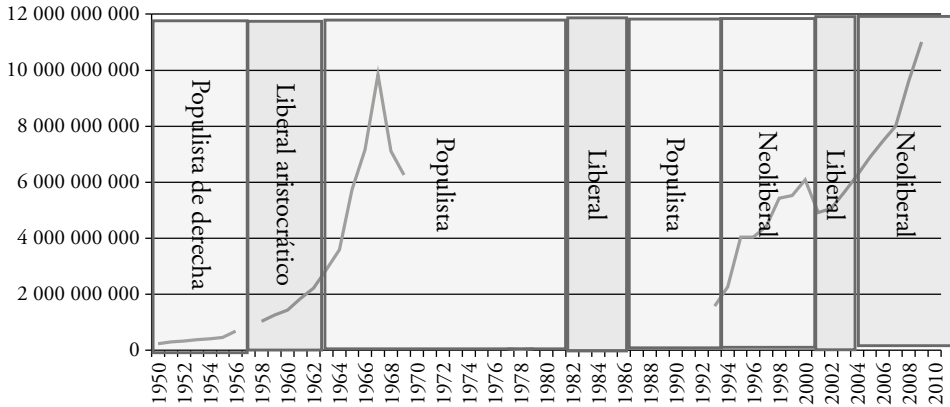


Fuente: Elaborado a partir de BCRP (2013) e INEI (2007).

El impacto de la prohibición en ambos partidos también fue distinto: en este período se dio la mayor *conservadorización* del relativamente cohesionado partido aprista y su acomodación para un acceso parcial al poder, mientras que, por el contrario, el peronismo, que estaba excluido del poder, se diversificó ideológicamente y se fragmentó. En parte como consecuencia del conservadorismo del APRA, a finales de la década de 1960, el partido estaba perdiendo su posición dominante en el movimiento sindical, mientras que en Argentina el movimiento sindical al mismo tiempo que se volvía ideológicamente heterogéneo, se mantenía principalmente peronista. En Perú y Argentina se dieron pasos paralelos en la evolución hacia el estancamiento político: en ambos casos el presidente electo a en la segunda mitad de la década de 1950 (Prado y Frondizi) llegaron al poder haciendo pactos electorales con los partidos proscriptos. En Perú el acuerdo produjo un relativamente estable gobierno de coalición (la convivencia) que duró hasta el final del período presidencial de Prado en 1962, pero que culminó en el primer golpe institucional que duró solo un año (1962-1963).

En Argentina, por el contrario, no se permitió continuar con el acuerdo y el gobierno de Frondizi fue menos estable. Las presidencias de Prado y Frondizi terminaron en golpes de Estado, en 1962, que sirvieron para bloquear el éxito electoral de los partidos proscriptos. Ambos países tuvieron gobiernos interinos que solo asumieron un papel de transición y convocaron a elecciones en 1963, que en ambos países fueron ganadas por candidatos (Belaunde e Illia) que tenían una base de clase media y no de clase trabajadora. La autoridad de ambos gobiernos débiles de clase media fue dramáticamente minada por la intensa oposición del partido proscripto y/o del movimiento sindical y de la oligarquía. En los 100 primeros días de Belaunde se intentaron tomar medidas distributivas importantes y reformas económicas y políticas que fueron frenadas por la coalición del APRA con los partidos caudillistas de la oligarquía. Pese a ello, durante este gobierno populista se hizo el mayor gasto en educación, que llegó al 30% del presupuesto de entonces (gráfico 2.18). Subsecuentemente, confrontados con el fracaso de estos gobiernos y las perspectivas de las próximas elecciones en las cuales los partidos proscriptos parecían tener mayores posibilidades de ganar, los militares intervinieron nuevamente, en Perú con Velasco Alvarado en 1968 y en Argentina con Onganía en 1966. Pero esta vez, en lugar de un breve gobierno de transición, las FF.AA. establecieron un régimen militar de largo plazo (Collier & Collier, 1991, pp. 469-497). El golpe militar argentino fue antipopular y el del Perú, en cambio, antioligárquico. Esta es una diferencia notable.

Gráfico 2.18. Tipos de partido y gasto del Estado en educación



Fuente: Elaborado sobre la base de BCRP (2013) e INEI (2007).

3.3. Políticas macroeconómicas: keynesianos y liberales

Pese al creciente peso electoral de los partidos populistas, estos nunca pudieron desplegar a plenitud sus políticas macroeconómicas, en unos casos porque fueron bloqueados para acceder al gobierno por la oligarquía y sus aliados y en otros porque no tuvieron la fuerza suficiente para aplicarlas una vez que accedieron al gobierno y se constituyeron en partidos de gobierno.

El APRA (junto al PC) fue acusado de ser un partido internacional y, en esa medida, fue impedido de participar legítimamente en la competencia electoral, de acuerdo con el artículo 53 de la Constitución de 1933. Las elecciones de 1936 en las que ganó Eguiguren fueron anuladas porque recibió el apoyo del APRA, que estaba vetado constitucionalmente. Uno de los conspicuos líderes de la oligarquía, Manuel Prado, sin embargo, ganó las elecciones con el apoyo del APRA y del PC y su triunfo fue respetado en 1939. El APRA no pudo, por consiguiente, desplegar su programa de gobierno que ponía énfasis en la promoción del empleo, en una mayor distribución del ingreso y en un rol activo del Estado hasta 1945, fecha a partir de la cual se formó el gobierno del Frente Democrático Nacional en el que participó el APRA como aliado. Las políticas macroeconómicas que ese Frente promovió fueron frenadas por el golpe de Odría de 1948, impulsado por la oligarquía.

Fernando Belaunde Terry triunfó electoralmente en 1963 con un programa de gobierno que promovía también el empleo, la distribución del ingreso y el rol activo del Estado, pero no tuvo la fuerza política suficiente para aplicarlo y para derrotar a la coalición pro-oligárquica, constituida por la Unión Nacional Odríista (UNO) y por el APRA que controlaban el Congreso. El impulso de los 100 primeros días de gobierno en los que impulsó algunas reformas (creación del Banco de la Nación,

modernización del BCRP, Cooperación Popular) se diluyó debido a la debilidad de la alianza AP-DC en el gobierno y del mismo presidente de la república y a la férrea resistencia de la oligarquía y de la coalición APRA-UNO a las reformas y a las políticas populistas. El bloqueo del programa populista produjo una parálisis económica y política que culminó en el golpe del general Velasco Alvarado.

Velasco Alvarado desplegó una política de reformas económicas y políticas radicales, acabó con la oligarquía y el gamonalismo, promovió la industrialización, el empleo, la distribución del ingreso y fortaleció el Estado, pero ellas no tuvieron un importante impacto distributivo como lo han demostrado Richard Webb (1977) y Adolfo Figueroa (1973) puesto que fue una distribución intrasectorial más que de sector a sector. Solo la reforma agraria tuvo un reducido impacto en el sector tradicional: «Figueroa muestra que incluso una transferencia del 50% del total de la tierra de cultivo implicaría una transferencia de no más del 1% de ingreso nacional a la población rural pobre, insuficiente para lograr una variación significativa de la estructura nacional del ingreso» (Figueroa, 1973, p. 20). Como dictadura que desplegó un corporativismo inclusivo, el gobierno del general Velasco Alvarado tuvo la fuerza y la capacidad para desplegar un programa keynesiano (que venían reclamando los partidos populistas desde 1930 en adelante).

Cuadro 2.9. Perú: sueldos y salarios reales durante el gobierno de Velasco Alvarado en soles

Año	Sueldo mensual		Índice real	Salario mensual		Índice real
	Nominal	Real		Nominal	Real	
1968	5911	8267	79,3	2880	4028	72,9
1969	6496	8547	82	3270	4303	77,9
1970	7106	8904	85,4	3390	4248	76,9
1971	8092	9498	91	3960	4647	84,2
1972	9341	10 231	98	4590	5027	91,1
1973	10 427	10 427	100	5520	5520	100
1974	11 663	9997	95,7	6360	5694	103,1
1975	13 954	9657	92,6	7080	4899	88,7
1976	16 021	8305	79,6	9660	5008	90,7
1977	19 231	7222	69,3	11 280	4236	76,7
1978	26 065	6201	59,5	16 020	3811	69

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo. Encuesta a establecimientos (sueldos y salarios). Tomado de Franco (1983, p. 498).

Entre 1968 y 1974 el salario real creció de 4028 a 5564 soles. A partir de 1974 comienza un lento descenso en lo que resta del período de Velasco Alvarado. Hasta 1973 los sueldos y los salarios estuvieron por encima de las utilidades.

El primer gobierno de García (1985-1990) que contó con toda la fuerza política y con toda la capacidad del Estado para aplicar su programa populista tuvo, sin embargo, resultados catastróficos. Ello se explica, de un lado, por su inexperiencia de gobierno que le impidió establecer ciertos equilibrios macroeconómicos básicos y, de otro, por el agotamiento del ISI como modelo de desarrollo, por la crisis de la deuda externa y por la violencia terrorista que asolaba al país en esa década.

La evidencia histórica, según Hibbs (1977), sugiere que los intereses económicos objetivos y las preferencias subjetivas de los grupos de menores ingresos difieren notablemente *vis-à-vis* al desempleo/inflación de los grupos de los de mayores ingresos. A pesar de que la importancia de la situación socioeconómica como base de la división electoral varía sustancialmente entre los sistemas de partidos, los partidos políticos en la mayoría de las sociedades industriales avanzadas se distinguen en gran medida por la clase y los ingresos relacionados con las características socioeconómicas. Un examen somero de los datos históricos pone de manifiesto que las diferencias en los intereses económicos y las preferencias de los grupos ocupacionales y de ingreso se reflejan en las posiciones contrastantes con respecto a diversos objetivos económicos asociados con los partidos políticos de izquierda y de derecha. Los trabajadores y la clase obrera, que son la base de los partidos socialistas y laboristas, otorgan por lo general una importancia mucho mayor al pleno empleo que a la inflación, mientras que los grupos orientados a los negocios y los de clase media alta, que son la base de los partidos conservadores en general, asignan mayor prioridad a la estabilidad de precios que al desempleo.

Dado que las autoridades políticas en la era poskeynesiana tienen una influencia considerable en los resultados macroeconómicos, se tiene (*ceteris paribus*, por supuesto) una configuración macroeconómica de un nivel relativamente bajo de desempleo y alta inflación en los regímenes de izquierda y otra configuración macroeconómica de alto desempleo y baja inflación en los regímenes de derecha.

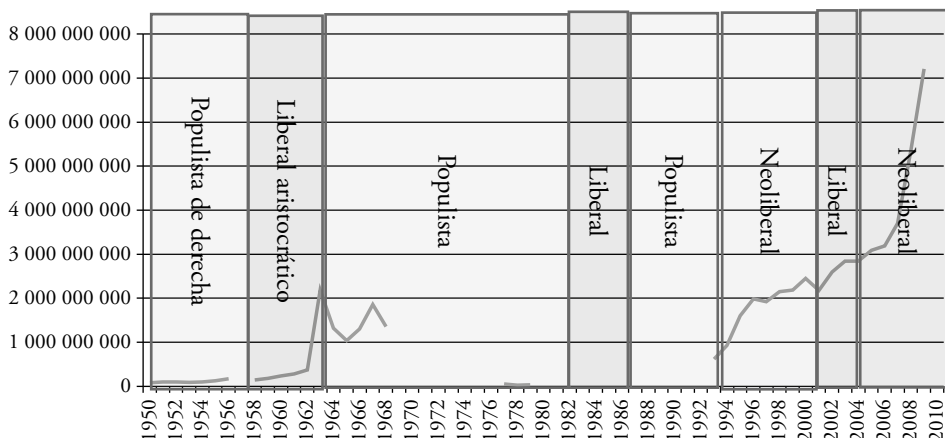
3.4. La representación política en la era neoliberal

Desde mediados de la década de 1980 los sistemas de partido en Latinoamérica han enfrentado una grave crisis económica que los forzó a lidiar con el colapso de los modelos de desarrollo dirigidos por el Estado y con la difícil transición al liberalismo de mercado. Según Roberts,

el colapso de la ISI y el surgimiento de la era neoliberal, no solo representan una divisoria de aguas en la historia económica de Latinoamérica, sino que también constituyen una “coyuntura crítica” en la trayectoria del desarrollo político en la región. Esta coyuntura crítica es asociada con un conjunto de desafíos políticos y económicos que son experimentados de maneras diferentes por los diversos escenarios nacionales, produciéndose así resultados políticos divergentes (2003, p. 208).

La centralidad de los partidos como agentes de representación política ha sido reducida por la modernización social y tecnológica. Los sistemas de partido han dife-rido dramáticamente en su capacidad de adaptación a un nuevo panorama político y socioeconómico.

Gráfico 2.19. Gasto del Estado en salud por tipo de gobierno



Fuente: Elaborado a partir de INEI (2007) y anuarios estadísticos del Ministerio de Hacienda.

Aunque el intervencionismo estatal, según Roberts, se incrementó en la mayor parte de Latinoamérica como consecuencia de la Gran Depresión, la «matriz estado-céntrica» fue desigual en su desarrollo. Con las excepciones parciales de Uruguay y Costa Rica, los países con sistemas de partido elitistas se caracterizaron por estrategias de ISI relativamente moderadas y por un intervencionismo estatal menos extendido. Por el contrario, los países con sistemas de partido de movilización obrera tuvieron o bien actividades extensivas de extracción minera que dieron vigor a los movimientos obreros, o bien profundos experimentos ISI dirigidos por el Estado y/o socialistas que coincidieron con la aceleración de la sindicalización obrera. Se hallan en esta categoría los países con mercados internos más grandes. Los sistemas de partidos electoralmente más estables en Latinoamérica han sido los regímenes oligárquicos que evitaron conscientemente la organización de clivajes de clases. El comienzo de la era neoliberal puede ser caracterizado correctamente como una coyuntura crítica en el desarrollo político y económico de las sociedades latinoamericanas pero que no ha afectado a todos los países por igual. En los casos elitistas, la nueva era del liberalismo de mercado no solo requiere de ajustes económicos menos severos, sino que también acarrea cambios menos traumáticos en los patrones de organización y representación (2003).

La crisis económica y las reformas de libre mercado de las últimas dos décadas han alterado el panorama social en forma dramática y, según Roberts, muy probablemente de manera irreversible. El proceso ha minado la lógica organizacional de los partidos obreristas y las estructuras de clivaje estratificado del sistema de partidos en que echaron anclas. En el centro de estos cambios se halla la erosión de los vínculos políticos que ligaron a los partidos con asociaciones secundarias de gran escala, como sindicatos y organizaciones campesinas bajo el viejo modelo económico.

Los movimientos obreros, entonces, ya no tienen el peso organizacional o la representatividad política necesaria para asegurar patrones más amplios de movilización popular. Mientras que, en algunas naciones, la declinación de los sindicatos ha sido paralela a la emergencia de nuevos movimientos sociales diversos, incluyendo organizaciones de mujeres, comunitarias, de derechos humanos, ecologistas e indígenas, los partidos han tenido dificultades para articular estas nuevas formas de expresión política en un proyecto político común.

Puesto que los lazos de los partidos con los actores sociales se han vuelto cada vez más tenues, los partidos se relacionan con los electores más como individuos que eligen libremente que como miembros de una comunidad de fieles. El PRI mexicano y el MNR boliviano a mediados de la década de 1980, los sandinistas nicaragüenses en 1988 y el AD venezolano y los peronistas argentinos en 1989, todos ellos respondieron a la crisis iniciando las reformas orientadas al mercado que rompieron con sus compromisos programáticos históricos.

En muchos casos (Perú y Venezuela en particular) la coyuntura crítica neoliberal ha sido asociada con una dramática descomposición del sistema de partidos y con el surgimiento de independientes anti *establishment* que culpan a los partidos por un surtido de problemas sociales. Claramente, no ha existido un destino uniforme para los partidos obreristas (o exobreristas). Mientras que algunos de estos partidos han colapsado —más notablemente la AD venezolana, la UOP boliviana, el APRA peruano y la coalición IU— otros permanecieron electoralmente competitivos (el PT brasileño, el MNR boliviano, el PRI en México y los sandinistas en Nicaragua), mientras que otros han prosperado en la era neoliberal (en particular el bloque chileno Socialista/PPD y los peronistas argentinos). Las estrategias de adaptación de estos dos últimos casos son, de acuerdo con Roberts, altamente instructivas para entender la transformación de la representación política.

El eje competitivo entre los actores de la élite y los partidos obreristas alrededor de un modelo de desarrollo alternativo, ha perdido mucho de su significado en una era de consenso ideológico, convergencia organizacional, fragmentación social y profesionalización política. Esto sugiere que existen tres tendencias dominantes e interrelacionadas en la competencia partidaria de Latinoamérica en nuestros días.

Primero, se ha producido una desinstitucionalización de la representación política, en vista de que los votantes se han vuelto cada vez más independientes de las organizaciones partidarias. Una segunda tendencia importante es la desmasificación de la representación política. Esta tendencia puede ser identificada en varias áreas diferentes, incluyendo el declinamiento de las asociaciones secundarias de gran escala como los sindicatos, el debilitamiento de las estructuras organizacionales de base y la casi extinción de la militancia política. Todo esto puede verse en la profesionalización de las organizaciones partidarias y las campañas electorales, en el despliegue de formas tecnocráticas de hacer política y en el crecimiento de «redes asociativas» alrededor de temas políticos específicos con formas muy dispersas de acción colectiva.

La tercera, una concomitante lógica de la desmasificación, es, según Roberts, la verticalización de los lazos entre partido y sociedad. Esto es más evidente en el cambio desde los modos de incorporación corporativistas a los clientelistas, por lo que las formas horizontales de organización, basadas en intereses de clase y solidaridad, dan cabida a redes verticales, policlasistas, que dependen de intercambios de favores materiales y políticos individualizados. Dadas estas tendencias, es evidente que las diferencias históricas entre los sistemas de partido de movilización obrera y los elitistas se han erosionado significativamente, con el primero convergiendo en la lógica organizacional y en el patrón de clivaje segmentado del segundo. Consideradas en conjunto, estas tendencias sugieren que Latinoamérica está retornando a un nuevo estilo de política oligárquica —ahora más profesionalizada y despojada de sus restricciones previas al sufragio— en el que la competencia política gira en derredor de personalidades dominantes o camarillas de notables, cada una atrayendo a un consorcio diverso e indiferenciado de partidarios y ninguna de ellas usando la ideología o los intereses de clase como base para la movilización política (2003).

El neoliberalismo ha debilitado estructuralmente a los sectores populares, especialmente a los que provienen del trabajo asalariado. El mundo actual del trabajo es un buen mirador para observar lo que sucede con el capitalismo neoliberal. En efecto, lo que está pasando en el mundo del trabajo dice mucho del capitalismo que tenemos delante en términos del nivel de desarrollo alcanzado, de su escasa capacidad de integración social, del tipo de capitalismo que lo explota, de las estrategias utilizadas para ahorrar los costos laborales y para neutralizar la acción colectiva de los trabajadores, de las expectativas y frustraciones que genera. Para el capitalismo neoliberal, que organiza la producción desde la oferta, el trabajo ha dejado de ser un factor de producción para transformarse en un costo laboral.

Generalmente existe una relación directa entre el nivel de desarrollo y el tamaño del trabajo asalariado: A más desarrollo, más porcentaje del trabajo asalariado y a menos desarrollo, menos trabajo asalariado. Los países desarrollados, a diferencia

de los que no lo son, tienen un mayor número de trabajadores asalariados tanto en el campo productivo como en el campo no productivo. Lo que ha pasado en el capitalismo avanzado es que el trabajo no productivo asalariado ha crecido más que el productivo. El reducido tamaño del trabajo asalariado es un buen indicador del bajo nivel de desarrollo alcanzado por el capitalismo en el Perú.

El abultado porcentaje de trabajadores independientes revela la poca capacidad de integración social de la economía de mercado y muestra, más bien, sus características de exclusión económica. Estamos frente a un capitalismo que es intensivo en capital y muy ahorrador de mano de obra. La gran minería, por ejemplo, solo absorbe el 2% de la PEA y de ella el 70% no está en planilla. Producir un puesto de trabajo en la gran minería cuesta alrededor de un millón de dólares dada la alta intensidad de capital que ella utiliza. Esto se expresa en la mayor velocidad del crecimiento del PBI y el débil crecimiento del empleo. En los últimos años el país ha crecido económicamente, pero el empleo no ha crecido en la misma magnitud y con la misma velocidad y, obviamente, tampoco han crecido los sueldos y salarios. Los ingresos que percibía el trabajo en 2002 bajaron del 25% del PBI al 21,9% en 2007.

El rasgo más distintivo del capitalismo actual es, sin embargo, la capacidad que ha tenido para reestructurar el mundo del trabajo en general, del trabajo asalariado en particular y de la clase obrera. Esta ha sido fragmentada y dividida en una serie de situaciones: asalariados, servicios personales, servicios no personales, trabajadores por contrato a plazo fijo, *services*, etcétera. Lo que motiva esta fragmentación es probablemente la búsqueda de la disminución de los costos laborales, por un lado, y el bloqueo de la acción colectiva de los trabajadores asalariados, por otro. En efecto, esta fragmentación desarticula los intereses comunes, diversifica los adversarios y los conflictos, rompe la comunicación y hace difícil, sino imposible, la construcción de plataformas comunes de acción colectiva. Todo esto se expresa en el debilitamiento —en la realidad social y política y en la conciencia de la gente— de los sindicatos como instrumentos de defensa de los derechos de los trabajadores.

El crecimiento de los últimos diez años gracias a los altos precios de las *commodities* y la demanda del mercado internacional, más que el modelo neoliberal, ha generado importantes cambios que tienen diversos impactos importantes en la estructura social y en la política. Los grandes grupos económicos nacionales y extranjeros se han fortalecido. Algunas empresas, sobre todo las mineras, han recuperado su inversión en tres o cuatro años gracias a las altas tasas de rentabilidad en esta época del *boom* exportador. La pobreza se ha reducido, pero la desigualdad persiste o se ha incrementado. Han emergido nuevas clases medias en Lima y en las principales ciudades de la costa que han amenguado parcialmente la polarización social y han moderado la radicalidad de la política. El progreso de la costa y de algunas islas de modernidad

en la sierra y en la selva en medio del estancamiento mayoritario alimenta también la moderación política.

Pese a las crisis de los países avanzados, el Perú tiene una economía relativamente estable y una política inestable y volátil desde 1990 hasta la fecha. Pese al modelo primario-exportador, la economía tiene más anclaje gracias a la demanda internacional y a los precios de los *commodities* desde 2001. La política, en cambio, sin instituciones, sin partidos y con un Estado débil, es muy volátil.

3.5. Ganar con el POS y gobernar con el POE

Latinoamérica, así como partes de Asia, África y Europa del Este, se ha enfrentado a dos retos: fortalecer y profundizar la democracia y estabilizar y reorientar la vida económica. Ambos se encuentran profundamente relacionados. Al mismo tiempo que se llevan a cabo las reorientaciones económicas por los gobiernos electos, estos deben preocuparse si los cambios económicos ocurridos bajo su gobierno los ayudarán o perjudicarán en las siguientes elecciones. Del mismo modo, la manera como se lleva a cabo esta reorientación económica puede mejorar o minar un gobierno democrático (Stokes, 2001, p. XII).

Según Susan C. Stokes, muchas veces se producen divergencias entre las promesas de campaña y las políticas económicas que llevan a cabo. Estas divergencias se producen entre las políticas orientadas a la eficiencia (POE) de la competencia en el mercado y las políticas orientadas a la seguridad (POS) de la intervención del Estado. Cuando en Latinoamérica se persiguieron políticas que tenían poco parentesco con los pronunciamientos de la campaña, se abrió el debate sobre los mandatos y la democracia. Por *mandatos* se entiende las expectativas creadas por los políticos sobre las acciones que van a hacer si es que ganan. Desde un lado de este debate, el hecho que se haya dado este cambio de políticas es un indicador serio de que algo está fallando en Latinoamérica. El ideal de la democracia representativa fue caricaturizado por senadores y diputados aislados de sus electores, por tribunales al servicio del gobierno de turno y por presidentes que gobernaban, no en colaboración con el Parlamento, sino por decreto (2001, pp. 2-3).

Los políticos quieren ganar el gobierno, lo que significa que los partidos en el gobierno desean ganar la reelección y los de oposición ganar la elección. Cada votante quiere que el gobierno actúe a favor de su interés. Los electores escucharán la campaña y votarán por aquel cuya posición se encuentra más cercana a ellos. Las propuestas de las campañas serán un anuncio de las acciones del gobierno y, por tanto, son creíbles para los votantes. El cumplimiento de los mandatos da confianza (*reliability*) a los electores. La ausencia de esta significa que los votantes no son capaces de predecir el comportamiento de los partidos y de lo que dicen que van a hacer.

La fiabilidad es muy importante, tanto así que los votantes son capaces de votar por un partido en el cual confían, a pesar de sus proposiciones imperfectas, pero no por otro del cual no pueden predecir absolutamente nada.

Los gobernantes que, una vez en el cargo, desean robar el dinero público, satisfacer su propia ideología y llevar a cabo políticas impopulares o hacen concesiones a intereses específicos a cambio de contribuciones electorales, son los *rent-seekers*. Se busca resolver el rompecabezas —si los gobiernos desean ser reelegidos, ¿por qué cambiarían su curso e impondrían medidas impopulares?— al proponer malos gobiernos que ocasionalmente llegan al poder y violan los mandatos. ¿En qué sentido, son teóricamente malos los cambios políticos? (p. 10). Hay algunas razones:

- a) No toman en cuenta o sobreestiman la fiabilidad, que puede tener un gran valor en las relaciones sociales y en muchos sistemas normativos como un bien inherente.
- b) No son receptivos/responsables, en tanto que sus políticas están lejos de ser preferidas por la mayoría.
- c) Violan la noción de representación, definida como las acciones de un gobierno para maximizar el bienestar de sus electores.

Consecuentemente, la visión *rent-seeking*, que descansa en las violaciones de los mandatos, choca con la representación. Los gobiernos que ocultan sus mandatos y cambian su curso son (por definición) *irresponsables*: están actuando en contra de la opinión pública. Pero quizás están actuando de acuerdo a lo que ellos creen que es lo mejor para sus electores. Tal vez están buscando *representar* a sus electores. Si bien los políticos pueden tener buenas razones para mentir y cambiar, nuestra intuición es que sus acciones, aunque sean justificables, no mejoran la calidad de la democracia. Puede que tengan razón, lo que convertiría sus acciones en un esfuerzo por representar a sus electores, pero la imagen de los votantes no es tranquilizadora en tanto que ellos no entienden completamente las decisiones reales que se enfrentan y no pueden recoger suficiente información del proceso político para llenar espacios en su entendimiento. Además, el político podría equivocarse, lo cual no solo lo convertiría en paternalista sino también en incompetente (pp. 14-19).

3.5.1. Elecciones y economía política en Latinoamérica

Ciertas condiciones económicas incrementan la probabilidad de una victoria electoral a favor de aquellos que buscaban las POS o POE. Por más que podríamos esperar que los políticos una vez en el mando ajusten su agenda política a lo que se dijo en la campaña, esto no siempre sucede así. Stokes piensa que hay cuatro tipos de políticos:

- a) Aquel que ofrecía un POE y lo ejecutó una vez en el mando.
- b) Aquel que ofrecía un POS y cumplió su promesa.
- c) Aquel que llegó con algunos ofrecimientos vagos sobre políticas.
- d) Aquel que ofreció POS y, estando en el mando, viró hacia un POE.

Este último grupo es el de mayor interés. Son aproximadamente doce los que calzan con esta última categoría (pp. 26-36).

3.5.2. Consistentes políticos POS

Algunos políticos, nadando contra la corriente, anunciaron su intención de perseguir POS en la campaña y como presidentes cumplieron estos anuncios. Stokes encuentra diez casos en América Latina después de la década de 1980, entre ellos el caso de Alan García (1985-1990). Son diez casos en este grupo: Raúl Alfonsín de Argentina (1983-1989), Virgilio Barco de Colombia (1986-1990), Ernesto Samper de Colombia (1994-1998), Óscar Arias de Costa Rica (1986-1990), Joaquín Balaguer de la República Dominicana (en su primer gobierno, 1986-1990), Napoleón Duarte de El Salvador (1984-1989), Carlos Roberto Reina de Honduras (1993-1997), Alan García de Perú en su primer gobierno (1985-1990), Julio Sanguinetti de Uruguay en su primer gobierno (1984-1989) y Jaime Lusinchi de Venezuela (1983-1988). En un contexto de contracción económica, de caída de los salarios reales y un crecimiento del desempleo tuvo una gran resonancia invocar medidas políticas expansionistas y redistributivas en las nuevas democracias.

El caso que estudia Stokes es el de García, que promocionó un paquete heterodoxo que apuntaba a estabilizar la inflación y redistribuir el ingreso. Las medidas que fueron tomadas tuvieron un buen resultado al principio, hasta que en 1988 la economía colapsó. Las antiguas democracias de Latinoamérica se enfrentaron a menos presiones a la hora de apaciguar los intereses empresariales y por tanto se sintieron más libres de llevar a cabo políticas expansionistas y redistributivas. Mientras que los políticos en las nuevas democracias tenían muy variadas visiones sobre que era aquello que podía mejorar la economía (pp. 38-41).

3.5.3. Campañas vagas

En general, los candidatos que hicieron ofertas anticiparon medidas impuestas de austeridad y reformas impopulares, pero el temor de perder a sus votantes impidió que estos articularan más claramente sus intenciones. En este sentido, los políticos con ofertas gaseosas se parecen a los que hicieron el cambio de políticas del Estado al mercado. Pero también trataron de no transmitir señales precisas sino más bien

confusas de sus intenciones. Luis Alberto Monge de Costa Rica es un perfecto ejemplo de esta clase de vaguedad en la campaña de 1982. Lo mismo, Alberto Fujimori de 1990 en el Perú (pp. 41-43).

3.5.4. Del Estado al mercado: cambios políticos

En doce elecciones en América Latina, los políticos se pronunciaron a favor de la creación de empleos, el crecimiento, el mejoramiento de los salarios, políticas industriales, un acercamiento gradual a la estabilización de la inflación y un pago limitado de la deuda externa, pero, una vez electos, impusieron la austeridad y reformas liberales. Los cambios más sorprendentes fueron llevados a cabo por aquellos que parecían estar realmente comprometidos con el POS, ya sea por su pasado, su afiliación partidaria, su identidad creada en la campaña y los pronunciamientos políticos. El POS fue dejado de lado a favor de un temprano cambio a un agresivo neoliberalismo. Los tres ejemplos son: Argentina con Carlos Menem (1989-1995), Perú con Fujimori (1990-1995) y Venezuela con Carlos Andrés Pérez (1989-1993). Se podría añadir otros dos casos recientes en el Perú: García en su segundo gobierno (2006-2011) y Ollanta Humala (2011...).

3.5.5. El caso peruano

En 1990 Alberto Fujimori y Mario Vargas Llosa no eran políticos de carrera. Pero, a diferencia de Fujimori, Vargas Llosa sí tenía dos partidos tradicionales que lo respaldaban y había tenido mayor compromiso en políticas nacionales e internacionales. La economía política dominó la campaña y ambos candidatos estaban de acuerdo que se encontraban en medio de una crisis y la continuación era inviable. El debate económico se dio alrededor de cuatro ejes:

- a) Las causas y los remedios apropiados para el desequilibrio interno y externo, sobre todo la inflación.
- b) Los costos aceptables de la estabilización en la pérdida de seguridad e ingreso.
- c) La velocidad óptima de estabilización.
- d) El rol apropiado del Estado en la economía.

La campaña de Fujimori tuvo un distinto sabor retórico de la de Vargas Llosa. Su estrategia apelaba a la clase baja y media baja al postular una estabilización con una mínima recesión y pérdida de trabajo. Luego de haberse juntado con determinados asesores, Fujimori elaboró un par de propuestas. Entre estas, estaba la oposición contundente a un ajuste fiscal draconiano, el no *shock*. Esto se debía a que el equipo argumentaba que si el siguiente gobierno aumentaba inmediatamente los precios

de los servicios del gobierno, removía los subsidios sobre bienes básicos y devaluaba la moneda, la inflación iba a ser peor. Este tipo de *shock* aceleraría la inflación y, por ello, la propuesta fue conocida por el no *shock*. Del mismo modo, debatían diciendo que la austeridad iba a ensanchar las diferencias entre ricos y pobres en uno de los países más desiguales y con un terrorismo agresivo en ese momento.

Los consejos de los economistas fujimoristas era que el gobierno debía controlar la inflación negociando el control de los precios y salarios con los empresarios y trabajadores. Subir luego gradualmente los precios de los servicios y bienes públicos y ajustar la tasa de cambio. Bajo este camino se llegaría a la estabilización sin recesión. La campaña fujimorista tradujo la propuesta del candidato por estabilización, deuda y políticas industriales del recóndito lenguaje de académicos económicos hacia posiciones, eslóganes y símbolos que apuntaban a un público de masas. Como por ejemplo, el comercial del APRA que usó a Pink Floyd, terminó ayudando a Fujimori en tanto que develaban las predicciones de este sobre las medidas de Vargas Llosa: pérdida de ingresos y puestos de trabajo.

Hubo patrones geográficos de apoyo a los candidatos, que apuntaban a grandes efectos de clase, por lo que los resultados se pudieron dar por esta distinción. Otro sector arguye una identificación étnica como factor para el apoyo a Fujimori. Si bien no es del todo incorrecto este hecho, tampoco significa que la identidad étnica es aquello que impulsó el comportamiento del votante peruano. Esto se debe a que tanto su identidad étnica como sus pronunciamientos políticos estaban estrechamente ligados, lo que atrajo a los votantes. Diez días después de haber llegado al gobierno subió el precio de la gasolina en 3,140%, kerosene en 6,964%. Eliminó los subsidios de muchos productos alimenticios y los precios subieron: pan 1,567%, aceite 639%, azúcar 552% y arroz 533%. Estas subidas tuvieron un devastador efecto en el corto-plazo en los presupuestos de las familias pobres. Liberalizó el tipo de cambio, redujo y simplificó las tarifas sobre las importaciones, las eliminó en las exportaciones y liberalizó el mercado de capitales. El gobierno luego reformó el sistema tributario, redujo el empleo en los ministerios y empresas del Estado e instituciones financieras, eliminó las leyes de seguridad de empleo, eliminó la indexación de salarios, liberalizó las relaciones de trabajo y privatizó el seguro social.

Stokes llega a las siguientes conclusiones:

1. Las condiciones económicas influyen en las preferencias de los votantes y, consecuentemente, en la viabilidad de candidatos orientados hacia el mercado o el Estado. La economía en la mayoría de las elecciones domina la escena. Cuando la inflación es alta, los votantes favorecen a candidatos orientados a la eficiencia del mercado y, cuando el crecimiento es lento,

favorecen a los candidatos orientados al rol activo del Estado. Las propuestas de políticas económicas y las *performances* económicas forman críticamente la decisión de los votantes.

2. Las decisiones de los políticos sobre las políticas económicas están formadas por la ideología y las creencias técnicas, así como por el deseo de ganar votos. Vargas Llosa es un claro ejemplo de cómo las convicciones eran tan fuertes que no le era posible enmascararlas para ganarse a los votantes. Otros, eran menos ideológicos y estaban más preocupados por el prestigio pensando que solo una «fuerte medicina» iba a salvar la situación, como lo creyó Carlos Andrés Pérez. Luego también estaban los camaleones que alteraban su mensaje con tal de ganar votos. Las elecciones peruanas de 1990 muestran los dos extremos: Fujimori, el estratega que estaba dispuesto a abrazar cualquier programa con tal de ganar votos, y Vargas Llosa, quien estaba más interesado en implementar políticas neoliberales que en ganar las elecciones.
3. El cambio en los mensajes de las campañas contrajo tanto ventajas como riesgos. La mayor ventaja era la posibilidad de incrementar los votos y por tanto ganar. Una de las desventajas era que el votante no le iba a parecer creíble el cambio y, por tanto, se hacía un daño a la reputación, a la honestidad y a la fiabilidad. Otro riesgo que los políticos percibieron era que este tipo de cambios podría traerle costos electorales de largo plazo.
4. Las elecciones competitivas favorecieron cambios hacia las preferencias políticas de los votantes. Las que se encontraban muy cercanas y justas, llevaron a que se dieran estos cambios.
5. Los políticos se enfrentaron a la incertidumbre sobre el impacto de las políticas y sobre las preferencias de los votantes. Las estrategias de las campañas se dieron en un escenario de constante incertidumbre. No se estaba seguro sobre los resultados de las políticas y sobre la distribución de la preferencia de los votantes.
6. Una experiencia reciente de un régimen militar favorece a los políticos que ofrecen programas orientados al mercado, las viejas democracias favorecen los programas orientados al Estado. Tanto los políticos como los votantes razonaban que el nuevo sistema político era frágil y se iba a poner en peligro por una reorientación hacia metas sobre el bienestar y la distribución. Esto se debe a la noción de que si a la derecha le iba mal en unas elecciones tempranas una reacción autoritaria iba a amenazar a las jóvenes democracias (2001, pp. 43-59).

3.5.6. Representantes y *rent-seekers*

Cuando los políticos se lanzan con una plataforma e implementan otra, la gente piensa instintivamente que estos han dado la espalda a sus electores. Sin embargo, bajo ciertas condiciones, los políticos desean representar a sus electores cambian de políticas, aun abruptamente, una vez en el gobierno. Es necesario explorar las estrategias bajo las cuales los políticos que están tratando de representar a sus electores pueden renunciar inmediatamente a sus propuestas de las campañas, así como las de aquellos que cambian por mero interés propio a expensas de sus electores. Pero en América Latina estos cambios políticos fueron llevados a cabo por políticos que trataban de representar a sus electores.

El primer modelo se dibujó en el hecho de que los votantes no están seguros del impacto que las políticas tendrán en su bienestar. Si bien tienen ciertas creencias de cómo estas las afectarán, ellos pueden cambiar como respuesta al resultado observado de las políticas ejecutadas. Al percibir esta incertidumbre, los gobiernos pueden cambiar las políticas que son inicialmente impopulares en orden de avanzar los intereses de sus electores y ganar las reelecciones. Las creencias de los votantes no son fijas sino que pueden cambiar de acuerdo a los resultados observados. La incertidumbre del votante y la consecuente plasticidad de las preferencias políticas a la luz de los resultados, influyen en las estrategias electorales de los políticos. Consideremos el hecho de que un candidato cree que los votantes desestiman la efectividad del POE sobre el POS. Si las creencias del votante fueran ciertas y fijas, el candidato se enfrenta a tres opciones:

- a) Hacer campaña con un programa de eficiencia del mercado y pierde.
- b) Hacer campaña con un programa de un rol activo del Estado, implementar las políticas de mercado y perder las reelecciones.
- c) Hacer campaña con un programa POS, implementarlo y así mejorar sus chances de ser reelegido (pero al costo de perseguir políticas que él considera inferiores).

Si bien no todos los mensajes son representativos, sí lo son todos los cambios. Los políticos pueden caer en tres categorías:

- a) Aquellos cuyas creencias caen con la media de los votantes. Ellos se lanzarán a la campaña y revelarán sus verdaderas intenciones.
- b) Aquellos cuyas creencias están en desacuerdo con la media de los votantes, pero que piensan que el resultado de su política preferente no sobrepasará la expectativa para que induzca a los votantes a cambiar. Si les interesa mantenerse

en el gobierno, llevarán a cabo los mensajes desarrollados en la campaña, pero si piensan que son las peores para los votantes, ellos no serán sus representantes.

- c) Aquellos que ocultan sus intenciones y luego cambian. Ellos implementan políticas que piensan son mejores para los votantes.

Consecuentemente, si solo observamos los mensajes políticos y las políticas, no seremos capaces de distinguir un político representativo de un no representativo, mientras que el cambio es un indicador seguro de político representativo. Si tenemos que un político representativo anticipa buenas condiciones y por tanto se pronuncia a favor de POS en la campaña. Un *rent-seeker* se copiará de la campaña, temiendo que va a perder las elecciones si no lo hace. Considerando que gane el *rent-seeker*, este anuncia que estaba equivocado sobre las condiciones y cambia hacia las POE. Cambiará argumentando cualquier cosa, mientras que el otro solo lo hará cuando este anticipa que el POE producirá una más amplia mejora en el ingreso de lo que los votantes habían esperado. El político representativo cambia de POS a POE porque anticipa un considerable resultado de mejoramiento económico, mientras que el *rent-seeker* cambia cualquiera sea la consecuencia económica.

Si bien es cierto que no se puede saber lo que los políticos están pensando, podemos aprender bastante de sus creencias al examinar sus palabras, acciones, las estrategias que estos revelan y la interpretación de los actores que ellos conocen e influyen en estas creencias. Lo que se arguye aquí es que algunos políticos que cambiaron de campañas orientadas al Estado hacia la eficiencia del mercado creían que si perseguían políticas pro-Estado se arriesgaban a crear un caos económico. Ellos creían, sin embargo, que la mayoría de los votantes preferían POS y, por tanto, hacer campaña a favor de POE era admitir la derrota. Ya ellos habían anticipado que si emitían mensajes en las campañas basadas en el POS ganaban y luego cambiaban al POE y tenían éxito, los votantes iban a apoyar a sus partidos en las siguientes elecciones (pp. 60-71).

Tanto Pérez como Fujimori tenían sospechaban antes de que terminaran las elecciones que las políticas que iban a ejecutar no iban a ser aquellas que ellos estaban promocionando. Pero, si ellos sabían que esto iba a suceder ¿por qué no cambiaron su estrategia de campaña a favor de POE? Simplemente porque temían que iban a perder. Ellos creían que las políticas preferidas por una mayoría de votantes iban efectivamente a inducir a malos resultados, en parte por la oposición de los mercados a esas medidas, pero ellos no podían ganar si revelaban estas intuiciones. Así también pensaba Menem, que iba a perder si revelaba sus intuiciones a los votantes, por eso este sugirió que los votantes aún «no tenían una clara conciencia del costo de sus propias

preferencias políticas, pero que luego lo entenderían». En contraste, aquellos candidatos que favorecían y tenían medidas pro mercado y creían que podían defender estas ideas abiertamente sin ningún riesgo a perder, así lo hicieron.

Una de las razones por las cuales los candidatos no se dedicaron a persuadir o educar a los electores durante la campaña, está en referencia a las sospechas que estos tenían. Estos percibían que la variedad de políticos incluían algunos que quisieran imponer medidas drásticas por malas razones, como por ejemplo beneficiar a la élite económica o los intereses financieros internacionales. Vargas Llosa es un ejemplo de ello, dado que este fue percibido como aquel que defendía los intereses de los ricos. En resumen, hay suficientes datos tanto cualitativos como estadísticos que revelan que el miedo a perder las elecciones fue aquello que motivó a los políticos a ocultar sus intenciones.

Ahora bien, tanto los *rent-seekers* como los políticos representativos buscan ganar el gobierno, pero ¿disimularon el cambio para poder luego perseguir POE dado que era el mejor interés para sus electores o porque encontraron POE ventajoso para ellos, ya sean o no buenos para los votantes? Menem vio de antemano durante su campaña que él iba a hacer políticas liberales. Pero reprimió estas intenciones porque sintió que los argentinos aún «no tenían una conciencia clara de lo que se requería» y porque anunciarlo abiertamente le iba a costar las elecciones. Mientras que la estrategia de Fujimori estuvo condicionada extremadamente por consideraciones cortoplacistas. Sin un real partido y una alta orientación técnica, el principio que guio a Fujimori era ganar las elecciones y luego preocuparse de cómo gobernar. Por eso le comenta a Fernando Villarán, cuando este le dice que debería pensar como estadista, no como político, que «si no pienso como político nunca podré llegar a ser estadista». Tenía que ganar las elecciones primero antes de preocuparse por ese puesto. Él era pragmático de temperamento y la crisis económica y la creciente amenaza de Sendero Luminoso lo desanimaron a tomar una visión de largo plazo.

En resumen, Stokes piensa que el motivo de representar, no de extraer rentas, fue lo que más motivó la violación de los mandatos en Latinoamérica. Esto no significa que fueron gobernados por ángeles y que la democracia funcionó bien. Esto solo significa que los políticos tomaron sus decisiones sobre la forma de hacer la campaña y la forma de gobernar con el ojo puesto en ganar el juego político doméstico y no para llenarse los bolsillos o cediendo ante las presiones (pp. 72-96).

3.5.7. Cambiando el cálculo del soporte

La economía dominó las campañas de Menem, Fujimori y Pérez para ganar el poder. En Argentina casi no hubo evidencia del cambio de cálculo del soporte de los votantes. En Perú, no hubo un cambio en la notabilidad de los temas y hubo

poca evidencia en el cambio del cálculo de los votantes que apoyaron la reelección. Se le reconoce a Fujimori haber alcanzado el orden y la paz en su primer período. También le ayudaron los resultados económicos, que se encontraban tenazmente ligados a su programa de liberalización. En Perú se ve claramente el cambio de notoriedad de sus problemas y el cambio de cálculo del soporte para el presidente. Ningún hecho es consistente con el modelo de representación, en el que los votantes apoyan a los políticos que imponen medidas impopulares porque las políticas se convierten populares para los mismos votantes. El resultado económico jugó en contra para Pérez, la mala *performance* económica llevó a que personas pensarán que esta se debía a la corrupción de los líderes y reforzó las creencias de que neoliberalismo era un camino incorrecto.

Si bien fue exitoso el programa a la hora de bajar la inflación, la aprobación hacia Fujimori no se dio de la misma manera que en el caso argentino. Una de las razones es que, si bien fue exitoso en bajar la inflación, la tasa de desempleo creció. Tanto en Perú como en Argentina las reformas neoliberales bajaron la inflación y subieron la tasa de desempleo; sin embargo, los argentinos se mostraron más favorables al programa económico que los peruanos. Una mayor disparidad de ingresos puede explicar esta diferencia. Los pobres veían como si estuvieran atorados en el túnel de Hirschman, en donde ven que la línea de tránsito del costado avanza hacia adelante y, en vez de pensar que ellos pronto se moverían, infirieron que serían dejados atrás. Los pobres se sentían optimistas del crecimiento, pero creían que otros iban a ser los que se iban a beneficiar de este futuro crecimiento.

Cuando los votantes estuvieron enfocados en el área de asuntos en la que el gobierno impuso políticas no prometidas, los votantes podían aún apoyar al gobierno a pesar del cambio de curso mientras los resultados fueran lo suficientemente buenos. Esto sucedió en Argentina. Cuando la atención de los votantes no cambia y los resultados son malos, se produce una erosión del gobierno, como sucedió en Venezuela. Cuando los resultados no son buenos, el gobierno puede usar un par de estrategias para no aceptar la derrota. Una es distraer la atención con políticas populares, como de la economía hacia la paz y el orden. Otra es modificar las medidas impopulares. El gobierno peruano usó ambas estrategias.

En Perú a las reformas neoliberales no les fue lo suficientemente bien para persuadir a los escépticos del modelo, pero el gobierno para no aceptar la derrota usó otra herramienta: modificar las políticas o compensar los malos efectos que esta había acarreado, hasta que fuera reelegido. Nueve meses antes de la reelección de 1995 pudo combatir al escepticismo mediante intensivos gastos, pero un año después de haber ganado la reelección el escepticismo regresó. Es claro, por tanto, que el político puede engañar a sus votantes para llegar al gobierno, abandonar sus mandatos

y ser reelegido aun sin persuadir a su gente, de algún modo, de que los mandatos tomados eran los buenos.

Las conclusiones son mixtas. Políticos que cambian a políticas impopulares pueden ser reelegidos, pueden hasta estar actuando como buenos representantes en tanto persiguen las políticas que creen que son las mejores para sus electores. La *accountability*, sin embargo, no es suficiente para asegurar que los políticos puedan ser reelegidos si violan sus promesas de campaña. Puede que los políticos tengan suerte y las personas se olviden, mientras nuevos asuntos surgen, asuntos que favorecen al gobierno; o este puede destinar estratégicamente compensaciones y tomar ventaja de la división entre los votantes. Y, como son políticos, pueden anticipar estas lagunas jurídicas en la *accountability*, se encontrarán tentados a cambiar hacia medidas impopulares, aun en ausencia de buenas razones constitucionales para hacerlo (pp. 122-153).

Los efectos de violación de los mandatos

1. *Castigo en las urnas*. Si todo se mantiene igual, se espera que los votantes castiguen a aquellos que cambiaron cuando se presentan para la reelección.
2. *Prospectos de reelección: políticas frente a resultados*. Se espera que los votantes a la hora de apoyar un gobierno en el cargo, presten atención a los *resultados* cuando se dio un cambio de política y, sobre las *políticas* mismas cuando los que están en el cargo actuaron consistentemente con sus mensajes electorales. La incertidumbre del votante es tanto una causa como un efecto del abrupto cambio de curso.
3. *Resultados: ¿mejor o peor?* Cuando los políticos cambian las políticas a favor del bienestar de sus electores, se espera que los resultados de ellas aumenten significativamente su bienestar. En Latinoamérica el modelo representacional fue el mejor y mostró efectivamente cómo se dieron estos cambios. Si bien es cierto que no se debe inferir que los cambios políticos nunca son llevados por políticos *rent-seekers*, el aspecto más problemático fue que, cuando estos cambios fueron llevados a cabo en Latinoamérica, los gobiernos fallaron en proveer sinceras explicaciones sobre el hecho de haber cambiado. Este es un requisito a la hora de hacerlo. Generalmente, cuando políticos *rent-seeking* hacen los cambios de políticas se espera que los resultados sean peores de los que serían si no hubieran cambiado.

Aun así, si en Latinoamérica el modelo representativo a la hora de explicar los cambios políticos es mejor que el *rent-seeking*, los votantes son conscientes de que los gobernantes pueden cambiar de curso por malas razones. Esto porque creían

que la oferta política incluía tanto a aquellos que buscan el gobierno como a aquellos que buscan la ganancia. Es importante señalarlo, porque este factor explica por qué algunos candidatos no podían persuadir a los votantes en las campañas de que aquellas políticas que temían iban a ser mejor para ellos (pp. 185-194).

4. ESTADO Y DESIGUALDAD DE INGRESOS

El Estado puede incidir de diversas maneras en la distribución del ingreso. Una primera forma es la presencia o la ausencia del Estado que incide en la desigual distribución del ingreso. Existe, por lo general, una relación directa significativa entre ellos. A más Estado, más ingreso familiar per cápita y a menos Estado, menos ingreso familiar per cápita. Es probable que exista entre ellos una relación causal recíproca. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) llama *densidad del Estado* al nivel de presencia de este último en el territorio. Lo que esta mide es, en realidad, la brecha territorial de este. Una segunda manera de incidencia es a través de las formas de Estado que aluden a los tipos de relación entre la economía y la política, a los modos de desarrollo que impulsan, a las coaliciones sociales que las sostienen, al nivel democrático del Estado y a las políticas económicas que aplica.

Una tercera manera de incidencia es la política impositiva a través de la cual extrae los recursos de la población. A través de ella se puede definir si la política es progresiva, basada en impuestos directos, o es regresiva, basada en impuestos indirectos. Una cuarta es el tipo de gasto público que realiza el Estado. Una política estatal distributiva es aquella que orienta el gasto hacia la educación de calidad y a salud de calidad en la medida en que favorecen la igualdad de oportunidades. Y una quinta es la política de aseguramiento (su amplitud y su calidad) que el Estado ofrece a la población.

4.1. Formas de Estado y desigualdad de ingresos

Aparte del Estado criollo del siglo XIX, que no era propiamente un Estado, en el Perú han existido tres formas de Estado que han tenido diversos tipos de relación con sus ciudadanos, con la sociedad y con la economía: El Estado oligárquico (1895-1968), el Estado velasquista (1968-1990) y el Estado neoliberal.

El Estado oligárquico fue una estructura muy débil y fragmentada (no tuvo una autoridad centralizada), fue privatizado por los grandes propietarios de la tierra (oligarquía y gamonalismo) que controlaron sus aparatos principales, no tuvo el monopolio de la violencia, sus relaciones con los ciudadanos fueron indirectas (mediadas por los terratenientes), sus aparatos coercitivos tuvieron preeminencia

sobre sus aparatos hegemónicos, su capacidad impositiva fue baja y fue incapaz de establecer políticas públicas universales. El Estado oligárquico fue la forma política de la economía agro-minero-exportadora (que coexistía con el gamonalismo y amplios sectores económicos tradicionales) y desplegó, por eso, una política económica ortodoxa (liberal). Con respecto a los ciudadanos, fue excluyente, paternalista, represivo y cooptativo. Fue incapaz de reconocer los derechos ciudadanos y de garantizarlos. Las cosas comenzaron a cambiar con la formación del APRA (sobre todo) y del PC en la década de 1930 y aceleraron el paso después de la década de 1950 con los movimientos de clases medias, los grandes movimientos campesinos, con las luchas de los pobladores urbanos y con el movimiento obrero. Se produjo entonces un ciclo político de movilización y contestación —represión—, negociación que favoreció la democratización y un ensanchamiento de los derechos ciudadanos que, sin embargo, seguían siendo limitados (López, 1991 y 1997).

El velasquismo es el que más se aproxima a lo que en América Latina se ha llamado es el Estado populista. Este fortaleció el Estado echándose abajo a todos los poderes (la oligarquía, el gamonalismo, las empresas extranjeras, los medios) que lo habían capturado y que impedían el desarrollo de sus capacidades estatales, centralizó la autoridad, estableció relaciones directas con los ciudadanos, culminó la monopolización de la violencia (que comenzó en el oncenio de Leguía), impulsó una reforma de la burocracia estatal, liberó a la servidumbre rural, desplegó políticas de reconocimiento de la diversidad cultural, integró a los ciudadanos en forma corporativa, incrementó la presión tributaria y estableció políticas públicas universales que, sin embargo, no llegaron a toda la sociedad y al territorio.

El Estado velasquista impulsó el proceso de industrialización y de desarrollo del mercado interno, pero fracasó porque la burguesía era muy débil y porque faltaron capitales para financiarlo debido, entre otras cosas, a que no existieron en la década de 1970 las divisas provenientes de una vigorosa demanda internacional de materias primas. Como dictadura corporativa inclusiva, su relación con los ciudadanos fue contradictoria. Por un lado, limitó los derechos políticos de los ciudadanos, pero, por otra, reconoció las diferencias culturales, pretendió hacer del Perú un país bilingüe, ensanchó parcialmente los derechos civiles y otorgó un reconocimiento amplio a los derechos sociales de los trabajadores. La situación cambió gracias a los masivos movimientos ciudadanos entre 1976 y 1986 que iniciaron un nuevo ciclo democratizador de contestación-represión-negociación dando lugar a la democracia a partir de 1980 y ensanchando los derechos de los ciudadanos, aunque el Estado no podía garantizarlos.

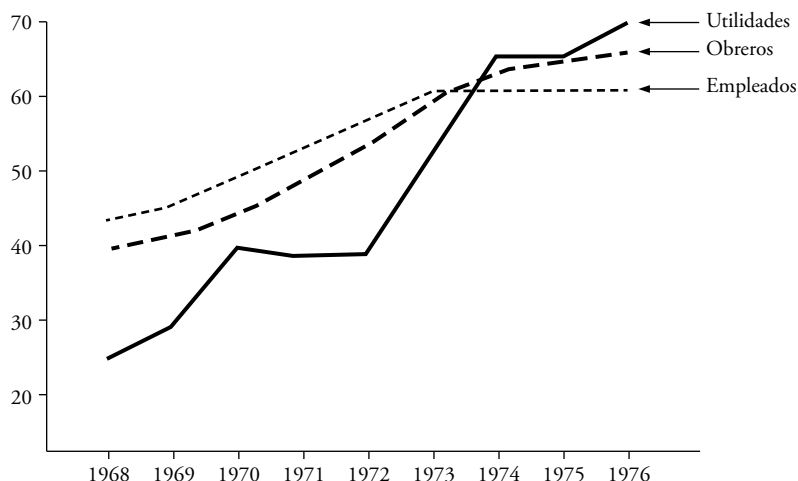
La aparición del terrorismo en la década de 1980 neutralizó el ciclo democratizador, debilitó al Estado, generó el caos y la ingobernabilidad y sentó las bases del Estado autoritario de la década de 1990.

Del capitalismo de Estado de Velasco Alvarado se pasó al capitalismo de mercado sin un Estado autónomo que lo regule. Los organismos reguladores (INDECOPI, OSIPTEL, OSINERMINING, etcétera) no tenían la suficiente autonomía frente a los intereses de los grupos económicos que deben ser regulados. Los organismos financieros internacionales (FMI, Banco Mundial, BID) y los grupos económicos poderosos capturaron el Estado, crearon islas estatales de modernidad (MEF, BCRP, SUNAT, etcétera) y mantuvieron los aparatos sociales en la inopia y en la ineficacia burocrática. Gracias a esas islas de modernidad, el ministro de economía, que desde el año 1990 no proviene del partido que triunfa en las elecciones sino de los organismos financieros internacionales y de los bancos, es un superministro que es casi el gobierno.

La captura del Estado trae consigo la imposición de los intereses de los grupos económicos poderosos a todo el país a través de la burocracia, bloqueando la posibilidad de que el Estado exprese y defienda el interés general y el bien común e impidiendo la formulación y el acceso a las políticas públicas universales de calidad. La captura del Estado por los intereses privados abre las puertas a la corrupción o, en todo caso, la tolera. La captura y la corrupción se acompañan. En ambos casos se trata de la apropiación de los aparatos estatales y/o de los fondos públicos para ponerlos al servicio de los intereses privados.

El Estado neoliberal acompañó la emergencia y permanencia del capitalismo neoliberal extremo (capitalismo sin derechos de los trabajadores, mercado sin Estado, apertura al mercado internacional sin protección interna, etcétera) y desplegó una política asistencialista agresiva (financiada por el Banco Mundial y el BID) en los tiempos de Fujimori, quien gobernó para los ricos con el apoyo de los pobres. Ese Estado neoliberal limita los derechos sociales de los ciudadanos. Con la Marcha de los Cuatro Suyos se inició un nuevo ciclo de democratización que (con apoyo externo) se trajo abajo al gobierno autoritario de Fujimori, permitió la instauración de regímenes democráticos de 2001 en adelante, pero no ha logrado aún recuperar todos sus derechos perdidos en la década de 1990. Toledo permitió el libre cauce del ciclo democratizador, García pretendió liquidarlo criminalizando las protestas sociales y se esperaba que Ollanta lo fortaleciera, pero la forma autoritaria de enfrentar las protestas y los movimientos sociales anuncia, más bien, un freno en seco. Nuestra hipótesis es, sin embargo, que, por las expectativas desatadas, la ola democratizadora que viene es grande.

Gráfico 2.20. Evolución del nivel de remuneraciones de obreros y empleados y de las utilidades (millones de soles, 1968-1976)



Fuente: Tomado de Franco (1983, p. 500).

De estas tres formas de Estado ha sido el velasquismo el que a través de diversas políticas públicas logró cierta distribución del ingreso, como puede verse en el gráfico 2.20 y en el cuadro 2.9.

4.2. Densidad estatal y desigualdad de ingresos (la brecha territorial del Estado)

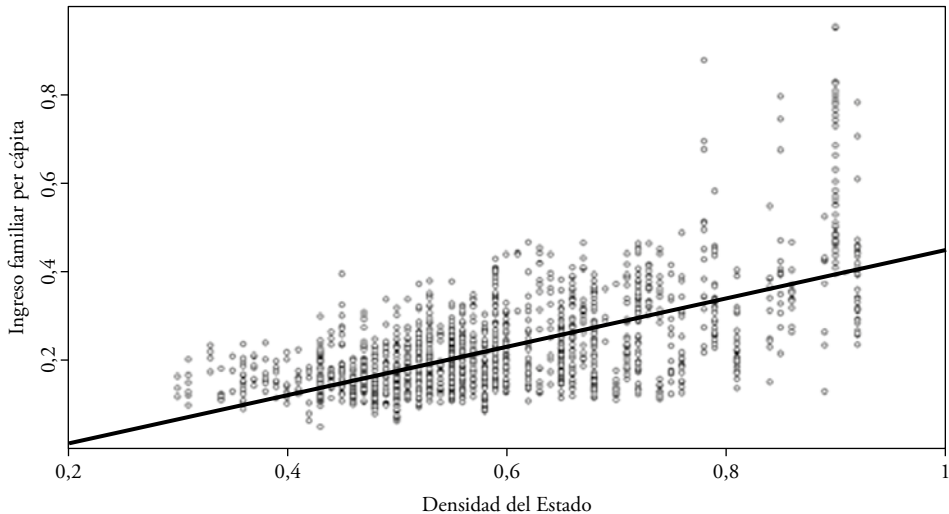
El Estado peruano es pequeño y débil. Es más pequeño que la sociedad y que el territorio en el que debiera ejercer su jurisdicción. Hay zonas geográficas, especialmente las alto-andinas, a las que no llega el Estado. Es más débil que otros Estados de la región y es débil también para ejercer la autoridad e imponerla a ciertos grupos sociales que se colocan fuera de la ley. ¿Qué explica la debilidad del Estado peruano? Nuestra hipótesis es que ella obedece a un conjunto de características que lo definen.

En primer lugar, es un Estado sometido a la cultura patrimonial. Esta se expresa en diversas situaciones. Cuando un partido triunfa en las elecciones cree que ha obtenido el Estado como botín y se dispone a coparlo con sus militantes apelando al supuesto derecho que le da el triunfo electoral. Esto es lo que han hecho los partidos mejor organizados, muy duchos en las lides de atiborrar al Estado con sus clientelas partidarias. Cuando los ciudadanos gestionan algún tipo de servicios en el Estado, lo primero que los burócratas les hacen sentir es que ellos son dueños de la función que tienen y que los van a atender, no porque la ley los obliga, sino porque son buena gente y en reciprocidad les piden, en el peor de los casos, una coima. Cuando los grupos económicos buscan presionar al presidente para que nombre a personas de su confianza en los puestos claves del Estado es igual. Todos ellos se sienten dueños del Estado.

En segundo lugar, es un Estado que tiene islas de modernidad, pero la mayoría de sus aparatos, especialmente aquellos que tienen ver con los servicios y derechos de la población, está anquilosada y sometida a formas tradicionales de organización y funcionamiento. En tercer lugar, nuestro Estado, como la mayoría de los Estados de América Latina, no es democrático. Sus políticas sociales (educación y salud) no llegan a todos los peruanos y peruanas por igual. Lo mismo sucede con la ley, la justicia y la seguridad. En cuarto lugar, el Estado es más criollo que andino y amazónico. Así nació y así sigue. Lo criollo se ha estirado, sin embargo, más allá de la costa y lo andino y amazónico se ha encogido en sus propias regiones, pero el Estado tiene problemas para acomodarse y expresar a la sociedad pluricultural compleja que somos. Podría adecuarse, sin embargo, manteniendo su carácter unitario.

En quinto lugar, el Estado es limeño. Las otras regiones tienen menos Estado con todo lo que eso implica: menos poder, menos presupuesto, menos servicios, menos desarrollo. En sexto lugar, el nuestro es un Estado pobre. ¿Qué se puede hacer con el 15% de presión tributaria? Solo se reproduce en malas condiciones con una burocracia ineficiente y mal pagada. Con los escasos recursos que le quedan no puede realizar políticas sociales de calidad para todos ni puede hacer que la seguridad y la justicia imperen igualmente para todos. En séptimo lugar, la burocracia es ineficiente. Perú, a diferencia de otros países de América Latina (Brasil, por ejemplo), no tuvo una reforma burocrática (que Europa tuvo en el siglo XIX). Por eso, nuestra burocracia no es weberiana: racional, objetiva, impersonal, eficiente.

Gráfico 2.21. Ingresos familiares según densidad del Estado (a nivel distrital)



Fuente: IDH. Elaborado por Sinesio López y José Magallanes.

¿Qué consecuencias trae la debilidad del Estado? Varias, pero queremos señalar brevemente tres. En primer lugar, un Estado débil es la principal causa de la falta de gobernabilidad del país. La capacidad de gobierno y su desempeño dependen, en gran medida, de la fortaleza institucional del Estado. En segundo lugar, un Estado débil afecta la calidad de la democracia. Las frecuentes fallas y la baja calidad de la democracia no dependen tanto de su diseño institucional como de la debilidad y del carácter antidemocrático del Estado. En tercer lugar, un Estado débil no ayuda al crecimiento y al desarrollo. Por lo general, el Estado y el desarrollo son procesos que se acompañan. A más Estado, más desarrollo (gráfico 2.21).

En los países andinos, a diferencia de los países homogéneos (Uruguay, Chile y Costa Rica), el Estado no llega a todo el territorio ni a toda la población, ni como estructura ni como gestor de políticas públicas. Ni por lo que es ni por lo que hace el Estado llega cubrir a todos los ciudadanos. En un tercio del territorio peruano hay una especie de vacío estatal, lo que abre la posibilidad de emergencia de otras formas de dominación (patriarcal, patrimonial, de bandas armadas, de grupos subversivos, etcétera) ajenas a la dominación moderna, racional, legal y burocrática.

La ausencia del Estado se siente en una gran parte del territorio de la sierra y de la selva. En varias centenas de distritos no hay comisarias, las escuelas son unidocentes, no existe personal médico ni centros de salud, no tienen agua potable ni desagüe, no hay luz eléctrica, no existen caminos rurales, la ley y la justicia no llegan a todos por igual. La ausencia del Estado arrastra otras ausencias: no hay mercado ni desarrollo. Existe una relación directa entre ausencia de Estado y falta de desarrollo. A más ausencia del Estado, menos desarrollo y a menos ausencia estatal, más desarrollo. Los pobres demandan la presencia del Estado como una forma de inclusión.

A otras centenas de distritos el Estado llega mal. Cada ministerio despliega sus políticas sin saber lo que hacen otros ministerios. Educación no sabe lo que hace salud; ni justicia, lo que hace interior; ni vivienda, lo que hace transportes. Como no conocen las actividades mutuas, tampoco coordinan, no generan sinergias, ni abaratan costos ni potencian capacidades. Tampoco existe una integración vertical de sus actividades entre los distintos niveles de gobierno (central, regional y local). Todo eso genera una dilapidación de recursos y una política irracional del gasto público. La inversión pública per cápita es mayor en las regiones donde hay menos distritos pobres y es menor donde hay más pobreza. En este caso, como en otros, la inversión estatal es un monumento a la irracionalidad.

En las zonas en donde no está presente el Estado tampoco existe la ciudadanía. Existen electores, pero no ciudadanos. La ciudadanía civil (que tiene que ver con la libertad individual) es muy frágil y la ciudadanía social (que tiene que ver con el acceso al bienestar que produce el país) brilla por su ausencia. La mayoría de ellos demandan

más Estado y más comunidad (son comunitaristas-estadistas) como formas de integración. En esas zonas no hay democracia o su calidad es muy baja. La mayoría de la población de las zonas en donde el Estado está ausente no apoya la democracia ni está satisfecha con ella.

5. A MODO DE CONCLUSIÓN

Existe una relación directa muy significativa entre la ciudadanía efectiva y el nivel de ingreso. Los distritos que presentan mayores niveles de ciudadanía efectiva tienen, asimismo, mayores ingresos familiares per cápita y, viceversa, aquellos que muestran menores niveles de ciudadanía efectiva exhiben menores ingresos familiares per cápita. Cuando se examina la relación entre ciudadanía efectiva e ingresos familiares per cápita en el nivel regional se pueden encontrar dos situaciones contrastantes. La primera, en la que la asociación es más alta que el promedio nacional. Estos son los casos de las regiones de la costa, algunos de la selva y otros muy pocos de la sierra. La segunda, en la que la asociación está por debajo del promedio nacional: son los distritos que se ubican principalmente en las regiones de la sierra y de la selva.

Existe una relación directa entre los tipos de ciudadanos y el ingreso al que ellos acceden. Los comunitaristas-estadistas tienen menores ingresos que aquellos que tienen un componente liberal. El 48,8% de ellos tienen menos de 500 soles de ingresos. En cambio, el 40,4% de los estadistas-liberales, el 38,5% de los comunitaristas-liberales y el 22,9% de los liberales tienen ese nivel de ingreso. Los más altos niveles de ingreso se concentran en los liberales. El 54,2% de ellos acceden a más de 1000 soles de ingresos. En contraste, solo el 30,1% de los comunitaristas-liberales, el 28,4% de los estadistas-liberales y el 21,2% de los comunitaristas-estadistas acceden a más de 1000 soles de ingresos.

La relación entre la ciudadanía social y el ingreso familiar per cápita es más o menos significativa y varía según las regiones del país. Las brechas en la ciudadanía social se manifiestan claramente en las regiones naturales. La ciudadanía social tiende a arrastrar hacia abajo el nivel de ciudadanía efectiva, mientras que la ciudadanía política tiende a levantarlo y mejorarlo. La ciudadanía civil, a su vez, afecta también negativamente al nivel de ciudadanía efectiva, pero en menor medida que la ciudadanía social.

Los estudios sobre movimientos sociales distinguen entre los movimientos sociales «viejos» y los movimientos sociales «nuevos». Los primeros surgieron como expresiones y representaciones de clases sociales o segmentos de clases enfrentados a la explotación de la mano de obra dentro del sistema capitalista, organizados según el modelo sindical y frecuentemente subordinados a o influenciados por los artidos políticos. Su reivindicación central gira en torno a la mejora de sus ingresos. Aunque no tienen las mismas características, en este tipo de movimientos se ubican los movimientos campesinos

y los de pobladores. Los segundos han surgido en defensa de la identidad y la cultura frente a la discriminación y la exclusión, enfrentan la desposesión de sus bienes, recursos naturales y medios de vida con nuevos modelos organizativos y se presentan como formas alternativas y, a veces, competitivas de representación a las de los partidos.

Entre 1956 y 1964 se produjeron más de 400 movimientos campesinos. Más de 240 de esos movimientos tenían como objetivo la recuperación de la tierra, 58 demandaban mejoras en sus salarios y 106 tenían otros objetivos. El pico más alto de movilización de campesinos se dio entre 1962 y 1964. Más del 50% de los movimientos campesinos estaban constituidos por comunidades y el 52% apelaban a la estrategia de las ocupaciones.

Hasta 1963, los sindicatos de campesinos feudatarios y sus huelgas siguieron el esquema sindical tradicional: 1) presentación del pliego de reclamos, 2) huelga, 3) pacto laboral registrado en el Ministerio de Trabajo, 4) levantamiento de la huelga. A mediados de 1963, la Federación Departamental de Campesinos del Cusco convocó a una huelga general contra el trabajo gratuito. En este punto, y probablemente sin que lo hubieran previsto los asesores de la federación, la huelga empezó a cambiar de carácter y se radicalizó, al punto que los feudatarios no trabajaron más para la hacienda ni por salarios más elevados ni a cambio de las parcelas de subsistencia; no hubo negociación: rompieron la relación de renta, suprimiendo al latifundio como una forma de obtención del excedente campesino. La radicalidad de la huelga indefinida se transformó en una toma de tierras; las tierras de subsistencia dejaron en la práctica de pertenecer al latifundio en la medida en que su uso no sustentaba ya ninguna forma de extracción de excedentes. Muchos de los siervos que formaban comunidades cautivas dentro de las haciendas volvieron a constituir una comunidad. Pero también las tomas de haciendas fueron de la mayor importancia: cientos de comunidades recuperaron las tierras que sus títulos o la memoria de sus ancianos les señalaban como propias y usurpadas por la hacienda. Es importante señalar que las propias comunidades también formaron numerosos sindicatos que les permitieron una interlocución directa con el Estado, sin la mediación de los poderes locales, y que las convirtió en una base de la Federación, accediendo, de ese modo, a la defensa legal de los asesores profesionales.

Con la expansión del trabajo asalariado se desarrolló la sindicalización, aumentó el número de conflictos laborales y convenios colectivos firmados anualmente entre las empresas y las organizaciones sindicales. También aumentó la complejidad de los convenios y la amplitud de los puntos contemplados: remuneraciones, beneficios sociales, condiciones de trabajo, estabilidad laboral, defensa de la libertad sindical y de los dirigentes. A través del sindicalismo, numerosos sectores del proletariado adquirieron una mayor conciencia de los principales mecanismos de explotación y acumulación del capitalismo y desarrollaron nuevas formas de organización y lucha que les aportaron una experiencia social.

El clasismo fue un movimiento obrero que desarrolló una ideología igualitarista. Este sentimiento estuvo anclado en el peculiar comportamiento de las dirigencias sindicales. Este nuevo criterio igualitarista fue permanentemente enfatizado como elemento diferenciador de la nueva corriente clasista que abarcaba a la mayoría de los movimientos obreros organizados. La lucha sindical por incrementos salariales y por el «salario justo», «salario digno», fue uno de los ejes para el crecimiento del clasismo, que introdujo en la lucha por el pliego dos nuevos elementos en la consideración de un nivel adecuado de salarios: las ganancias de la empresa y la evolución del costo de vida. La nueva legislación de Comunidades Industriales proveyó no solo de nuevas herramientas a las dirigencias sino también la información necesaria y los cálculos racionales para formular una política salarial aceptable. Al cubrir el costo de vida, el trabajador se consideraba dignificado. Gracias a su nivel de organización y centralización el clasismo tuvo una alta capacidad de negociación centralizada que redundó en una mejor distribución del ingreso. Los trabajadores con negociación colectiva reciben mejores remuneraciones que los que no la tienen. Este sentido de igualdad se vio acompañado de lo que constituyó una nueva actitud ante el reclamo de derechos frente a la empresa. Implicó una pérdida de temor a eventuales represalias empresariales. Una capacidad de plantear las cosas «de igual a igual» en condiciones de horizontalidad y de «pérdida del complejo de inferioridad» que llevaba anteriormente a una aceptación callada de las decisiones de la empresa. Esta ruptura de un sentimiento de inferioridad que se vivía en el medio obrero como en otros espacios de las clases subalternas fue uno de los elementos decisivos para el asentamiento del nuevo liderazgo sindical.

La crisis y la recesión industrial producida entre 1980 y 1985 será escenario de la pugna agudizada entre un empresariado y un sindicalismo con las características ya analizadas. La aplicación de las políticas neoliberales afectará duramente a la industria, provocando la caída de la producción industrial por tres años consecutivos y afectando a los sectores más avanzados del movimiento sindical que adherían al clasismo, al ver como se multiplicaban los cierres de turnos, la reducción de personal, la reducción de salario, los *lock out* y cierres de fábrica. La crisis trajo la adopción de una nueva línea de acción sindical que involucraba la defensa de la industria amenazada y que proveía un apoyo a las gestiones de la empresa en ese terreno. Sin embargo, la actitud gerencial se mantuvo cerrada y desdeñosa de las preocupaciones del trabajador. El sindicato quería ser consultado y se hacía indispensable proporcionarle una información adecuada. Frente al cambio de la posición de las empresas (alta vulnerabilidad) y las nuevas experiencias sindicales se hacía imposible al empresariado apelar solamente a la credibilidad, sin proporcionar una base racional a la información dada.

El contexto de la década de 1980 se puede resumir en los siguientes puntos: una dramática caída de los niveles remunerativos, creciente precarización de la mano de obra,

un empequeñecimiento de la clase obrera dentro de la población económicamente activa, un sostenido incremento de la informalidad y extensión del subempleo. El nuevo sindicalismo clasista centralizado en la CGTP, tuvo con los paros de 1977-1978 un rol decisivo para el retorno al sistema democrático en el Perú, que se inaugura en 1978 con la promulgación de la nueva constitución; esta consagra importantes derechos laborales conquistados por el sindicalismo en la década de 1970. En este nuevo contexto se produce una ruptura definitiva de la unidad político-sindical gestada entre los trabajadores organizados (que negocian sus pliegos en el Ministerio de Trabajo) y los no organizados, que participaron en las movilizaciones y paros nacionales de 1977 y 1978. Los sindicatos, en este período, encuentran en la vía de la negociación sectorial el camino más eficaz de negociación con el poder político. El sindicalismo así definido en el nuevo contexto democrático, parece modificar su lógica de actuación precedente: se fortalecerá orgánica y reivindicativamente en los períodos de auge del ciclo económico, marcados por incrementos en los niveles salariales. Y, en lógica inversa a la desarrollada en la década de 1970 —durante un contexto de dictadura militar— se debilita en los períodos signados por la recesión, inflación y caída de salarios. Los trabajadores, después de aplicar medidas radicales, se tornaron a aplicar salidas individuales que fueron desde la renuncia voluntaria para salvar los beneficios sociales, hasta una búsqueda generalizada de ingresos complementarios mediante formas de «cachueleo» o trabajo informal fuera de las horas de trabajo. Se estima que alrededor de 70 000 trabajadores salieron voluntariamente del aparato productivo, desplazándose mayoritariamente al sector informal que en ese momento ofrecía comparativamente ingresos más atractivos que la fábrica. La experiencia de los años 1983 a 1985 enseñó que las huelgas y los paros no eran eficaces para enfrentar los efectos de la recesión; que no se podía frenar por la vía de estrategias de confrontación los efectos de aquella, una vez desencadenada. En la década de 1980, década de crisis y nuevo contexto democrático, las horas hombre perdidas por conflictos laborales coinciden casi simétricamente con los períodos de crecimiento salarial y decrecen claramente a medida que se profundiza la caída de las remuneraciones. Como se observa también, este comportamiento aparece netamente contrastado con el que se dio en la crisis de la década de 1970, en la que el período de mayor caída salarial concentra el desencadenamiento huelguístico de los años 1977 y 1978.

Los nuevos movimientos sociales pueden ser mejor entendidos como respuestas a formas de acumulación y de colonización de los mundos de la vida y, otros, como respuestas a estructuras e instituciones sociales que los excluyen de ciertos dominios de la vida política y económica. Entre los primeros están los movimientos antimineros y los socioambientalistas. Entre los segundos están los movimientos basados en la defensa de los derechos humanos, económicos, sociales y culturales, la identidad,

el género, el lugar, la etnicidad y la raza, los mismos que han sido analizados por la literatura de los «nuevos movimientos sociales». Entre ambos están los movimientos sindicales que, entre otros objetivos, luchan por una mejor distribución del ingreso y los movimientos de pobladores y otros cuyo objetivo es un mejor acceso al consumo individual y colectivo.

Desde una perspectiva de política comparada, en las primeras décadas del siglo XX la relación entre el Estado y el movimiento laboral se modificó profundamente. Antes la política estatal comúnmente involucraba una gran represión hacia las organizaciones y protestas de la clase trabajadora, que en muchos casos resultaba en docenas o hasta cientos de muertes. Durante un período bien definido en cada uno de los países de la región esta relación se alteró. En general continuó el uso de algún tipo de represión, pero el control empezó a darse a través de mayores grados de legalización e institucionalización de ciertos tipos de organizaciones de trabajadores. Los sindicatos se volvieron actores legítimos, y los líderes sindicales también comenzaron a buscar de manera más extensiva que antes la movilización de los trabajadores como una base de apoyo político. Este cambio en la relación Estado/trabajadores, de la represión a la institucionalización, de la exclusión a la incorporación, generalmente sucedió en el marco de un gran conjunto de transformaciones políticas que incluyen el declive, en el dominio político, de los grupos de la vieja oligarquía y la toma del poder por nuevas élites provenientes de la clase media; una transición hacia un Estado más intervencionista que se evidencia en la promulgación de «constituciones sociales». En América Latina se desarrollaron dos formas de incorporación de los trabajadores al sistema político. La primera fue organizada por el Estado que, con el principal objetivo de controlar y despolitizar al mundo obrero, estableció una serie de medidas de inclusión y de institucionalización de su relación con los trabajadores y los incorporó a una relación controlada por él mismo. Estos son los casos de Chile y de Brasil. La segunda es la incorporación de los trabajadores al sistema político a través de los partidos. Esta forma asume, a su vez, tres modalidades. La primera es la movilización electoral de las masas trabajadoras por partidos tradicionales. Estos son los casos de Colombia y Uruguay. La segunda es la incorporación de las masas trabajadoras por parte de partidos populistas al sistema y a la vida política del país. Estos son los casos de Perú y Argentina. La tercera es la incorporación de las masas obreras y campesinas a la política por partidos populistas radicales. Estos son los casos de Venezuela y México.

Pese al creciente peso electoral de los partidos populistas, estos nunca pudieron desplegar a plenitud sus políticas macroeconómicas, en unos casos porque fueron bloqueados para acceder al gobierno por la oligarquía y sus aliados y en otros porque no tuvieron la fuerza suficiente para aplicarlas una vez que accedieron al gobierno y se constituyeron en partidos de gobierno. Velasco Alvarado desplegó una política de reformas económicas y políticas radicales, acabó con la oligarquía y el gamonalismo,

promovió la industrialización, el empleo, la distribución del ingreso y fortaleció al Estado, pero ellas no tuvieron un significativo impacto distributivo, como lo han demostrado Richard Webb (1977) y Adolfo Figueroa, puesto que fue una distribución intrasectorial más que de sector a sector. Solo la reforma agraria tuvo un reducido impacto en el sector tradicional: «Figueroa muestra que incluso una transferencia del 50% del total de la tierra de cultivo implicaría una transferencia de no más del 1% de ingreso nacional a la población rural pobre, insuficiente para lograr una variación significativa de la estructura nacional del ingreso» (1973, p. 20). Como dictadura que desplegó un corporativo inclusivo, el gobierno del general Velasco Alvarado tuvo la fuerza y la capacidad para desplegar un programa keynesiano (que venían reclamando los partidos populistas desde 1930 en adelante). Entre 1968 y 1974 el salario real creció de 4028 soles a 5564 soles. A partir de 1974 comienza un lento descenso en lo que resta del período de Velasco Alvarado. Hasta 1973 los sueldos y los salarios estuvieron por encima de las utilidades.

La crisis económica y las reformas de libre mercado de las últimas dos décadas han alterado el panorama social en forma dramática y, según Roberts, muy probablemente de manera irreversible. En el proceso han minado la lógica organizacional de los partidos obreristas y las estructuras de clivaje estratificado del sistema de partidos en que echaron anclas. En el centro de estos cambios se halla la erosión de los vínculos políticos que ligaron a los partidos con asociaciones secundarias de gran escala, como sindicatos y organizaciones campesinas bajo el viejo modelo económico. Los movimientos obreros, entonces, ya no tienen el peso organizacional o la representatividad política necesaria para asegurar patrones más amplios de movilización popular. Mientras que, en algunas naciones, la declinación de los sindicatos ha sido paralela a la emergencia de nuevos movimientos sociales diversos, incluyendo organizaciones de mujeres, comunitarias, de derechos humanos, ecologistas e indígenas, los partidos han tenido dificultades para articular estas nuevas formas de expresión política en un proyecto político común. El rasgo más distintivo del capitalismo actual es, sin embargo, la capacidad que ha tenido para reestructurar el mundo del trabajo en general, del trabajo asalariado en particular y de la clase obrera. Esta ha sido fragmentada y dividida en una serie de situaciones: asalariados, servicios personales, servicios no personales, trabajadores por contrato a plazo fijo, *services*, etcétera. Lo que motiva esta fragmentación es probablemente la búsqueda de la disminución de los costos laborales, por un lado, y el bloqueo de la acción colectiva de los trabajadores asalariados, por otro. En efecto, esta fragmentación desarticula los intereses comunes, diversifica los adversarios y los conflictos, rompe la comunicación y hace difícil, sino imposible, la construcción de plataformas comunes de acción colectiva. Todo esto se expresa en el debilitamiento —en la realidad social y política y en la conciencia de la gente— de los sindicatos como instrumentos de defensa de los derechos de los trabajadores.

Muchas veces se producen divergencias entre las promesas de campaña y las políticas económicas que se llevan a cabo. Estas divergencias se basan en las POE de la competición del mercado y las POS de la intervención del Estado. Cuando en Latinoamérica se persiguieron políticas que tenían poco parentesco con los pronunciamientos de la campaña, se abrió el debate sobre los mandatos y la democracia. Por *mandatos* se entiende las expectativas creadas por los políticos sobre las acciones que van a hacer si es que ganan. Desde un lado de este debate, el hecho que se haya dado este cambio de políticas es un indicador serio de que algo está fallando en Latinoamérica. El ideal de la democracia representativa fue caricaturizado por senadores y diputados aislados de sus electores, por tribunales al servicio del gobierno de turno y por presidentes que gobernaban, no en colaboración con el Parlamento, sino por decreto (Stokes, 2001, pp. 2-3).

El Estado puede incidir de diversas maneras en la distribución del ingreso. Una primera forma es la presencia o la ausencia del Estado que incide en la desigual distribución del ingreso. Existe, por lo general, una relación directa significativa entre ellos. A más Estado, más ingreso familiar per cápita y a menos Estado, menos ingreso familiar per cápita. Es probable que exista entre ellos una relación causal recíproca. El PNUD llama *densidad del Estado* al nivel de presencia de este último en el territorio. Lo que esta mide es, en realidad, la brecha territorial del Estado. Una segunda manera de incidencia se da a través de las formas de Estado que aluden a los tipos de relación entre la economía y la política, a los modos de desarrollo que impulsan, a las coaliciones sociales que las sostienen, al nivel de democracia y a las políticas económicas que aplica. Una tercera manera de incidencia es la política impositiva a través de la cual extrae los recursos de la población. Mediante ella se puede definir si la política es progresiva, basada en impuestos directos, o regresiva, basada en impuestos indirectos. Una cuarta forma de incidencia es el tipo de gasto público que realiza el Estado. Una política estatal distributiva es aquella que orienta el gasto hacia la educación de calidad y a salud de calidad en la medida en que ellas favorecen la igualdad de oportunidades. Y una quinta manera de incidencia es la política de aseguramiento (su amplitud y su calidad) que el Estado ofrece a la población.

El Estado oligárquico fue una estructura muy débil y fragmentada (no tuvo una autoridad centralizada), fue privatizado por los grandes propietarios de la tierra (oligarquía y gamonalismo) que controlaron sus aparatos principales, no tuvo el monopolio de la violencia, sus relaciones con los ciudadanos fueron indirectas (mediadas por los terratenientes), sus aparatos coercitivos tuvieron preeminencia sobre sus aparatos hegemónicos, su capacidad impositiva fue baja y fue incapaz de establecer políticas públicas universales. El Estado oligárquico fue la forma política de la economía agro-minero-exportadora (que coexistió con el gamonalismo y amplios

sectores económicos tradicionales) y desplegó, por eso, una política económica ortodoxa (liberal). Con respecto a los ciudadanos fue excluyente, paternalista, represivo y cooptativo. Fue incapaz de reconocer los derechos ciudadanos y de garantizarlos.

El velasquismo es el que más se aproxima a lo que en América Latina se ha llamado Estado populista. Este régimen fortaleció el Estado echándose abajo a todos los poderes (la oligarquía, el gamonalismo, las empresas extranjeras, los medios) que lo habían capturado y que impedían el desarrollo de sus capacidades estatales; centralizó la autoridad; estableció relaciones directas con los ciudadanos; culminó la monopolización de la violencia (que comenzó en el Oncenio de Leguía); impulsó una reforma de la burocracia estatal; liberó a la servidumbre rural; desplegó políticas de reconocimiento de la diversidad cultural; integró a los ciudadanos en forma corporativa; incrementó la presión tributaria, y estableció políticas públicas universales que, sin embargo, no llegaron a toda la sociedad y al territorio.

Por otro lado, el sistema fiscal peruano se caracteriza por su poca capacidad para recaudar impuestos y por sus bajos niveles de progresividad. La presión tributaria (15%) está por debajo de la media latinoamericana (19%), de la norteamericana (28,3%) y de la europea (40,6%). Y está muy lejos de la de Brasil que, con el 36%, alcanza un nivel parecido a la de la OCDE. Es claro que, con esos niveles, el Estado peruano no puede realizar las funciones que debiera cumplir: promover el desarrollo, desplegar políticas sociales agresivas y distribuir la renta. El Estado peruano se ha mostrado incapaz de corregir las desigualdades que producen la economía y las inequidades que provienen de la sociedad y la cultura. Los gobernantes han justificado la mantención de la baja presión tributaria con la incapacidad de gasto que tiene el Estado y que, obviamente, depende de ellos.

En términos reales, el gasto social aumentó durante la década de 1970. Hacia 1980-1981 era 50% mayor que el nivel de 1870. A partir de 1982 se ha dado una caída continua (excepto en 1986). En 1990 el gasto social real era apenas del nivel de 1970, y el 25% del de 1980-1981. En términos per cápita, el gasto social real ha caído en el Perú a niveles increíbles. Este hecho es consecuencia no solo de la caída de la tributación sino también de los cambios en las prioridades del Estado para asignar sus gastos. El gasto social perdió prioridad en la última década. Los gastos en educación y en salud han ido incrementándose a medida que la presión tributaria ha ido subiendo.

El Estado peruano es pequeño y débil. Es más pequeño que la sociedad y que el territorio en el que debiera ejercer su jurisdicción. Hay zonas geográficas, especialmente las alto-andinas, a las que no llega el Estado. Es más débil que otros Estados de la región y es débil también para ejercer la autoridad e imponerla a ciertos grupos sociales que se colocan fuera de la ley. Tampoco es un Estado democrático: las políticas públicas y la efectividad legal no llegan a toda la población ni a todo el territorio.

ANEXO. CONSTRUCCIÓN DEL ÍNDICE DE CIUDADANÍA EFECTIVA

Cuadro A2.1. Variables seleccionadas

Índice	Dimensión	Variables
Ciudadanía efectiva	Derecho civil	Porcentaje de viviendas propias
	Derecho social	Porcentaje de personas con seguro de salud
		Mediana de años de educación de la población de quince años y más
		Años de permanencia en el sistema educativo
		Mediana de edad de ingreso al sistema educativo
		Porcentaje de viviendas que cuentan con abastecimiento de agua potable en red pública
		Porcentaje de viviendas con acceso a red de alumbrado eléctrico por red pública
	Política	Porcentaje de asistencia electoral
		Tasa de participación política activa

Fuente: Todas las variables, excepto las de dimensión política, tienen como fuente el censo nacional del INEI (2007). Las variables de la dimensión política tienen como fuente el INFOgob (2013) y son calculadas sobre la base de las elecciones regionales y municipales del año 2010.

Cuadros A2.2., A2.3 y A2.4. Estadísticos descriptivos

Porcentaje de personas con seguro de salud	Mediana de años de educación de la población de quince años y más	Mediana de edad de ingreso al sistema educativo	Años de permanencia en el sistema educativo
Mínimo: 7.49	Mínimo: 0.000	Mínimo: 3.000	Mínimo: 7.15
1er cuartil: 33.58	1er cuartil: 5.000	1er cuartil: 3.570	1er cuartil: 12.38
Mediana: 42.57	Mediana: 6.000	Mediana: 4.190	Mediana: 13.53
Media: 44.11	Media: 7.224	Media: 4.218	Media: 13.55
3er cuartil: 53.73	3er cuartil: 9.000	3er cuartil: 4.880	3er cuartil: 14.60
Máxima: 89.78	Máximo: 15.000	Máximo: 6.540	Máximo: 21.17
		No aplicable: 194	No aplicable: 194

Porcentaje de asistencia electoral	Tasa de participación política activa
Mínimo: 59.55	Mínimo: 31.43
1er cuartil: 83.6	1er cuartil: 192.18
Mediana: 86.4	Mediana: 363.46
Media: 86.01	Media: 872.15
3er cuartil: 89.01	3er cuartil: 743.03
Máximo: 96.11	Máximo: 38 478.53
No aplicable: 1	No aplicable: 1

Porcentaje de viviendas que cuentan con abastecimiento de agua potable en red pública	Porcentaje de viviendas con acceso a red de alumbrado eléctrico por red pública	Porcentaje de viviendas propias
Mínimo: 0	Mínimo: 0	Mínimo: 1.74
1er cuartil: 21.84	1er cuartil: 35.09	1er cuartil: 76.93
Mediana: 61.01	Mediana: 58.76	Mediana: 84.97
Media: 52.82	Media: 55.14	Media: 81.95
3er cuartil: 80.59	3er cuartil: 76.04	3er cuartil: 90.4
Máximo: 99.92	Máximo: 100	Máximo: 99.12

Fuente: Elaborado a partir de la bibliografía citada sobre el tema.

Se procedió a estandarizar las variables de 0 a 1. Se reemplazó con los valores perdidos con el promedio de las variables. Además se cambió la monotonía de las variables: tasa de participación política activa.

Cuadro A2.5. Variables estandarizadas

Nombre	Información estandarizada
v1dct	Porcentaje de viviendas propias
v1ds	Porcentaje de personas con seguro de salud
v2ds	Mediana de años de educación de la población de quince años y más
v3ds	Años de permanencia en el sistema educativo
v4ds	Porcentaje de viviendas que cuentan con abastecimiento de agua potable en red pública
v5ds	Porcentaje de viviendas con acceso a red de alumbrado eléctrico
v1dp	Porcentaje de asistencia electoral
v2dp2	Tasa de participación política activa

Fuente: Elaborado a partir de la bibliografía citada sobre el tema.

Cuadro A2.6. Estadísticos

v1dst	v2dst	v3dst	v4dst	v5dst
Mínimo: 0.0000	Mínimo: 0.0000	Mínimo: 0.0000	Mínimo: 0.0000	Mínimo: 0.0000
1er cuartil: 0.3170	1er cuartil: 0.3333	1er cuartil: 0.1864	1er cuartil: 0.2185	1er cuartil: 0.3509
Mediana: 0.4263	Mediana: 0.4000	Mediana: 0.3439	Mediana: 0.6106	Mediana: 0.5876
Media: 0.4450	Media: 0.4816	Media: 0.3439	Media: 0.5286	Media: 0.5514
3er cuartil: 0.5620	3er cuartil: 0.6000	3er cuartil: 0.5014	3er cuartil: 0.8065	3er cuartil: 0.7604
Máximo: 1.0000	Máximo: 1.0000	Máximo: 1.0000	Máximo: 1.0000	Máximo: 1.0000

Fuente: Elaborado a partir de la bibliografía citada sobre el tema.

Agregando la información

Optamos, primero, por realizar un análisis exploratorio de los componentes que se estarían formando con la información recogida.

Cuadro A2.7. Importancia de los componentes

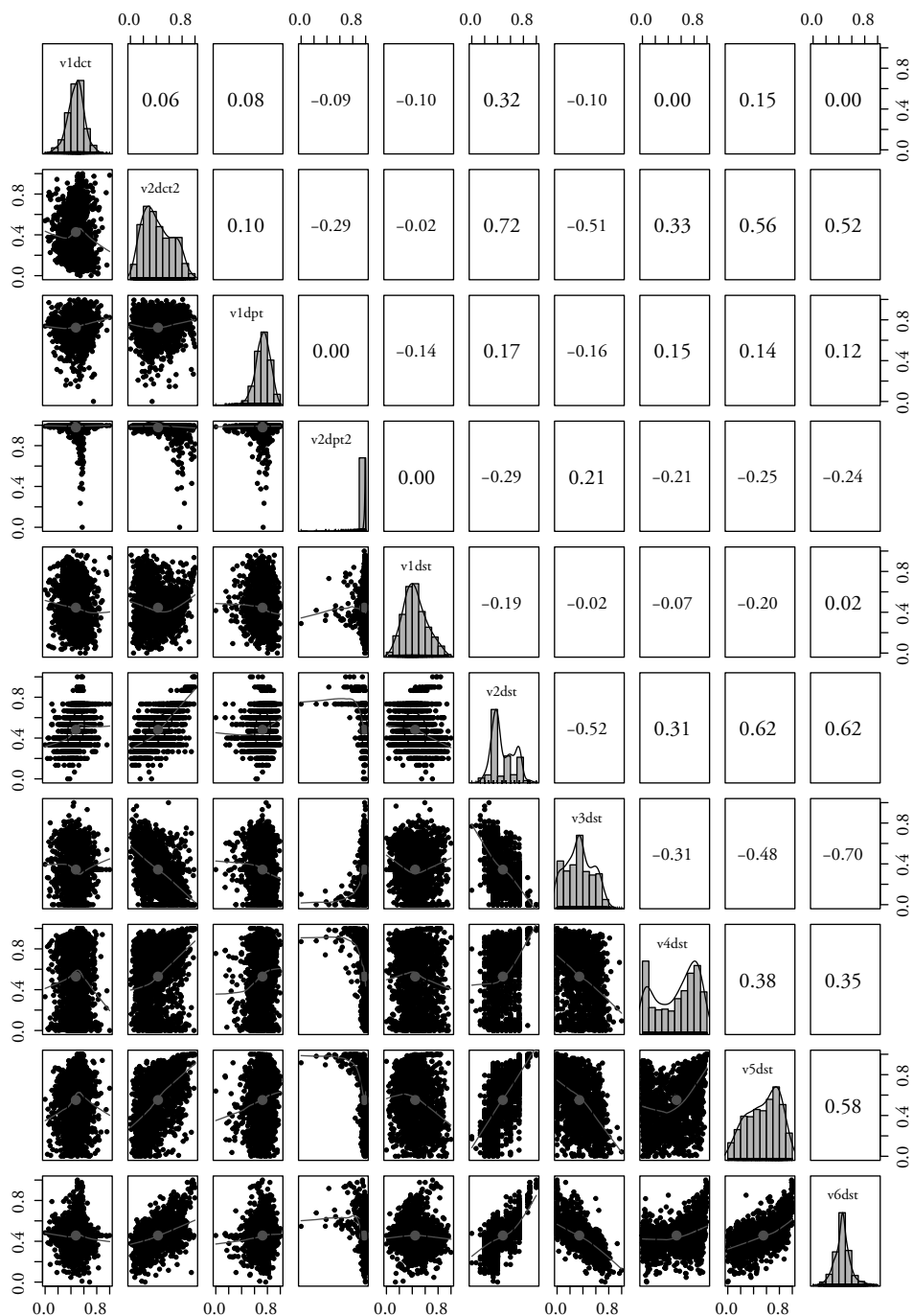
	Componente 1	Componente 2	Componente 3	Componente 4	Componente 5
Desviación estándar	1.7910683	1.084969	1.0102294	0.9475961	0.9112036
Proporción de la varianza	0.3564362	0.1307953	0.1133959	0.0997709	0.0922547
Proporción acumulada	0.3564362	0.4872315	0.6006274	0.7003984	0.792653

	Componente 6	Componente 7	Componente 8	Componente 9
Desviación estándar	0.840725	0.7189527	0.6534277	0.464159
Proporción de la varianza	0.0785354	0.0574326	0.0474409	0.0239382
Proporción acumulada	0.8711884	0.928621	0.9760618	1

Fuente: Elaborado a partir de la bibliografía citada sobre el tema.

Seguidamente, la matriz de variables se estaría agrupando en tres componentes. Por ello, optamos por generar una matriz de correlaciones para analizar qué variables se estarían cargando bien:

Gráfico A2.1. Matriz de correlaciones de las variables estandarizadas



Fuente: Elaborado sobre la base de INEI (2007) e INFOgob (2013).

Como se puede observar, la variable v1dpt (porcentaje de participación política) y la variable v1dst (porcentaje de personas con seguro de salud) son las que peor se están correlacionando. Por ello, hemos optado por retirarlas del análisis.

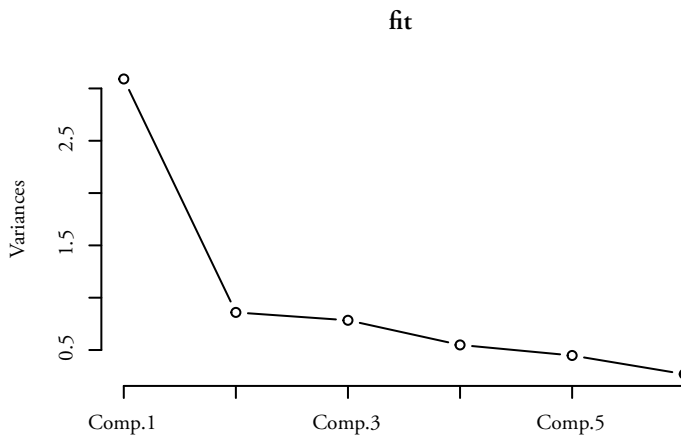
Así, luego de realizar la exploración de los componentes y de retirar estas variables, encontramos que la información se resume en un solo índice:

Cuadro A2.8. Componentes luego de la matriz

	Componente 1	Componente 2	Componente 3	Componente 4	Componente 5	Componente 6
Desviación estándar	1.757986	0.9270591	0.8855346	0.7406702	0.6691256	0.5191856
Proporción de la varianza	0.5150858	0.1432398	0.1306953	0.0914321	0.0746215	0.0449256
Proporción acumulada	0.5150858	0.6583256	0.7890208	0.8804529	0.9550744	1

Fuente: Elaborado a partir de la bibliografía citada sobre el tema.

Gráfico A2.2. Agregación de componentes



Fuente: Elaborado sobre la base de INEI (2007) e INFOgob (2013).

La varianza que explica el índice es superior al 50%. Finalmente, las variables que quedaron para el índice son las siguientes:

Cuadro A2.9. Variables resultantes

Índice	Dimensión	Variables
Ciudadanía efectiva	Derecho civil	Porcentaje de viviendas propias
	Derecho social	Porcentaje de personas con seguro de salud
		Mediana de años de educación de la población de quince años y más
		Años de permanencia en el sistema educativo
		Mediana de edad de ingreso al sistema educativo
		Porcentaje de viviendas que cuentan con abastecimiento de agua potable en red pública
		Porcentaje de viviendas con acceso a red de alumbrado eléctrico por red pública
	Política	Porcentaje de asistencia electoral
		Tasa de participación política activa

Fuente: Elaborado a partir de la bibliografía citada sobre el tema.

CAPÍTULO 3

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL PERÚ (1950-2010)¹

Waldo Mendoza

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el informe realizado por el PNUD (2010), América Latina sigue siendo la región más desigual en términos de la distribución de ingresos a nivel mundial. En la década de 1990, el coeficiente de Gini para el ingreso fue de 0,522 en América Latina, mientras que en los países de la OCDE, Europa Oriental y Asia fue de 0,342, 0,328 y 0,412, respectivamente (Robinson & Sokoloff, 2003).

En el caso de la economía peruana, una de las características más resaltantes de la distribución del ingreso es la persistencia de un alto grado de desigualdad. El valor de largo plazo de la desigualdad de ingresos se ha mantenido en torno de 0,60, medido por el coeficiente de Gini, una de las cifras más altas a nivel mundial (Figuroa, 2010). Según el clásico trabajo de Webb y Figuroa (1975), la desigualdad se elevó entre 1950 y 1966, alcanzando hacia fines de ese período un coeficiente de Gini de 0,60. Ese grado de desigualdad se mantuvo casi invariable hasta finales de la década de 1980 mientras que los cálculos más recientes realizados por Figuroa (2009) y Yamada y Castro (2006) para los años 2003 y 2004, respectivamente, arrojan un coeficiente de Gini, para el ingreso, cercano a 0,60, es decir, similar al observado cuatro décadas atrás.

Desde entonces, pocos estudios han abordado el tema de la desigualdad de ingresos a nivel nacional. Sin embargo, del análisis de las series de ingresos de los trabajadores asalariados publicadas por el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI) se desprende que los ingresos laborales de los trabajadores del sector público y el sector privado no han seguido el ritmo de crecimiento del PBI per cápita.

¹ El antecedente de este capítulo está en Mendoza, Leyva y Flor (2011). José Luis Flor y Janneth Leyva son también responsables de la elaboración de este capítulo.

En el período 2001-2010, mientras el PBI per cápita en términos reales se elevó en 55% (acumulado), las remuneraciones en el sector privado y en el sector público tuvieron desempeños modestos o, incluso, negativos: en el sector público, las remuneraciones reales se estancaron en el sector privado, los sueldos cayeron en 1%, mientras que los salarios crecieron en un modesto 13%. Estas cifras sugieren que la fracción que corresponde a los beneficios en el ingreso nacional debe haberse elevado y que, por tanto, el Perú de hoy sigue siendo un país muy desigual.

En el contexto descrito, el objetivo general de este capítulo es describir la evolución del grado de desigualdad en el Perú en el período 1950-2010 e intentar identificar los factores que determinan dicha desigualdad.

Este capítulo tiene siete apartados. En el primero se realiza una breve presentación de la teoría que indaga sobre la relación causal que existe entre crecimiento económico y desigualdad. En el segundo se revisa la literatura que se pregunta por los factores que determinan la desigualdad. En el siguiente se aborda el tema de la evolución histórica de la desigualdad de ingresos en el Perú usando como variable de medición el coeficiente de Gini. En el cuarto apartado se presenta la metodología empleada para la corrección de este coeficiente a través las cuentas nacionales y para la construcción de variables que nos aproximen a la medición de la distribución funcional del ingreso. En el quinto se muestran los resultados obtenidos tras la aplicación de la metodología presentada en el apartado anterior. En el penúltimo apartado se realiza una presentación preliminar de las posibles causas de la desigualdad identificadas para el caso del Perú. Finalmente, se muestran las conclusiones e implicancias en términos de política económica que se desprenden de lo desarrollado en el capítulo.

1. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Una de las razones por las que el estudio de la desigualdad en la distribución de ingresos ocupa un lugar central en la literatura económica es porque puede tener un impacto negativo sobre el crecimiento económico. Una distribución desigual del ingreso genera externalidades negativas para la sociedad y para la economía. Existe amplia evidencia internacional acerca de los efectos perniciosos de la desigualdad sobre la economía, expresada en la tasa de crecimiento del PBI per cápita. Una revisión detallada de la literatura puede encontrarse en Ravallion (2001)².

² Debe advertirse que la discusión acerca del efecto de la distribución del ingreso sobre el crecimiento económico está lejos de haber concluido. Autores como Bourguignon (2004), Dominici, Groot y Florax (2006), García-Peñalosa y Turnovsky (2006), Iradian (2005), Barro (2000) y Ferreira y Ravallion (2008) reportan que una mayor desigualdad puede contribuir a un crecimiento económico mayor, o que no existe una relación estadísticamente significativa entre la desigualdad y el crecimiento.

La literatura sobre el tema identifica como los principales canales por los cuales la desigualdad tiene impactos negativos sobre el nivel de crecimiento a la inversión privada y al diseño institucional. Por una parte, la inestabilidad sociopolítica generada, cuando el nivel de desigualdad es muy alto, disuade la inversión privada, local y extranjera (Alesina & Perotti, 1996; Figueroa 1993 y 2003). El aumento de la desigualdad también está asociado a un crecimiento en la tasa de criminalidad, lo que también desincentiva la inversión privada (Fajnzylber, Lederman & Loayza, 2002). Por otra parte, la desigualdad genera debilidad institucional, a través de su impacto en la conflictividad social y política, lo que se traduce en vulnerabilidad ante choques externos sobre el crecimiento (Rodrik, 1998).

El impacto negativo de la desigualdad sobre el crecimiento también se aplica en términos de sostenibilidad. Según Berg y Ostry (2011), la desigualdad en la distribución del ingreso es uno de los predictores más robustos y significativos de la duración del crecimiento. Los canales por los cuales la desigualdad de ingresos impactaría sobre la sostenibilidad del crecimiento económico son básicamente tres: a) una distribución más equitativa del ingreso podría aumentar la acumulación de capital humano, b) en países con elevados grados de desigualdad económica, el uso del poder político para alcanzar una distribución más equitativa podría traducirse en medidas de política que desincentiven la inversión y los esfuerzos de las élites económicas para evitar este proceso a través de actos de corrupción pueden generar pérdidas de eficiencia nocivas para el crecimiento y c) la desigualdad puede aumentar el riesgo de inestabilidad política, siendo este último un factor importante para explicar la efectividad de un país para responder a *shocks* externos. Consecuentemente, en el largo plazo, la desigualdad impide que el crecimiento económico sea sostenido en el tiempo, con las evidentes consecuencias sobre el bienestar.

Por otro lado, es importante mencionar que la desigualdad genera su propio mecanismo de reproducción. Así, de acuerdo con Sánchez-Páramo (2006), en la medida en que la desigualdad supone inercia intergeneracional, bloquea la movilidad social. Una elevada correlación entre los antecedentes de los padres y los resultados de los hijos, o una movilidad social reducida, tenderá a perpetuar estas desigualdades y viceversa.

La literatura reseñada hasta el momento se ha concentrado en señalar la relación negativa entre la desigualdad y el crecimiento. No obstante, es importante señalar, siguiendo a Banerjee y Duflo (2000), que el signo de la relación causal que va desde la desigualdad en la distribución de ingresos al crecimiento parece ser sensible a la técnica de estimación empleada. De este modo, mientras que las regresiones que aplican la técnica de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y emplean datos de corte transversal típicamente encuentran un efecto negativo, las estimaciones que incorporan

un efecto fijo país reportan una relación positiva entre cambios en la desigualdad y cambios en la tasa de crecimiento. Por otro lado, Barro (2000) utilizando una estimación de mínimos cuadrados en tres etapas no encuentra relación alguna entre crecimiento y desigualdad.

Ante esta incompatibilidad de los resultados, Banerjee y Duflo (2000) proponen una nueva hipótesis consistente con un modelo simple de economía política en el que la premisa básica es que la desigualdad conduce a la aplicación de políticas redistributivas y estas a su vez tienen un impacto adverso sobre el crecimiento. Este modelo predice una relación no lineal entre la desigualdad y el crecimiento económico. De acuerdo con los autores, esta relación estaría fuertemente respaldada por la evidencia empírica y la imposición de una estructura lineal para esta relación sería la responsable de la interpretación errada de los datos en investigaciones previas. Las principales conclusiones del estudio son: a) los cambios en la desigualdad (en cualquier dirección) están asociados con menores tasas de crecimiento futuras, b) existe una relación negativa entre los cambios en la desigualdad y el nivel previo de desigualdad y c) existe una relación negativa entre las tasas de crecimiento y la desigualdad rezagada un período.

Recientemente, Iradian (2005), en un trabajo con nuevos datos sobre pobreza y desigualdad, valida la hipótesis de Kuznets para una muestra de 82 países durante el período 1965-2003. No obstante, la explicación que realiza de los hechos es distinta. Según Iradian, la desigualdad tiene dos efectos contrarios sobre el crecimiento económico. Por un lado, una mayor desigualdad contribuye a la acumulación de capital físico pues dicha acumulación proviene de los ricos, quienes tienen una propensión a ahorrar más alta. Sin embargo, dicha desigualdad atenta contra la acumulación de capital humano, en presencia de restricciones crediticias (los pobres no tienen acceso al crédito para educarse y acumular capital humano). No obstante, en las primeras fases del desarrollo, el efecto de la desigualdad sobre el capital físico es más importante que el que esta tiene sobre el capital humano: más desigualdad contribuye al crecimiento económico. En las siguientes fases, el efecto sobre el capital humano se hace más importante: más igualdad contribuye al crecimiento económico.

2. LOS DETERMINANTES DE LA DESIGUALDAD

En el apartado anterior, se consideró a la desigualdad como una variable exógena. En este endogenizamos el grado de desigualdad y planteamos algunas hipótesis acerca de sus posibles determinantes.

2.1. El caso general

Kuznets (1955) expresó que la desigualdad es un componente natural del proceso de desarrollo económico. Según la «curva de Kuznets» —una U invertida que vincula el grado de desigualdad con el ingreso per cápita—, la desigualdad se eleva en las primeras etapas del desarrollo, alcanza un máximo y luego empieza a descender.

La explicación de dicho comportamiento no es muy convincente. De acuerdo con esta, en la primera etapa del desarrollo, la de la industrialización y urbanización, el traslado de la población de la zona rural, donde la distribución del ingreso es relativamente igualitaria, a la zona industrial o urbana, donde la distribución es muy desigual, empeora la distribución del ingreso agregada. Posteriormente, la distribución del ingreso empieza a mejorar debido a la universalización de la educación, que da oportunidades de mayores ingresos a la población pobre y a la puesta en marcha de reformas institucionales que significan la transferencia de recursos estatales a los segmentos más pobres de la población.

A pesar de que Kuznets, en la sección «An Attempt at Explanation», advirtió que sus explicaciones debían ser tomadas como «especulaciones iniciales» de los hechos, la «curva de Kuznets» ha motivado la producción de un conjunto grande de investigaciones que continúa hasta hoy.

Barro (2000), con una base de datos para 48 países, para el período 1965-1985, encuentra evidencia según la cual el hecho estilizado reportado por Kuznets se mantiene vigente. La desigualdad en esta muestra de países se eleva al principio del desarrollo económico y luego empieza a descender.

El Banco Mundial (2005) presenta una visión comprensiva de los determinantes de la distribución del ingreso. En primer lugar, en presencia de mercados imperfectos, como el de crédito, de trabajo o de tierra, las desigualdades de riqueza y de poder se traducen en desigualdad de oportunidades que agrava la desigualdad inicial en la distribución del ingreso.

Robinson y Sokoloff (2003) refuerzan el argumento de la imperfección de los mercados. Si el mercado de crédito es imperfecto, las decisiones de inversión importantes dependen del patrimonio inicial de las personas o empresas que operan como garantías o colaterales de los préstamos anulando la capacidad de inversión de los miembros más pobres de una sociedad y generando una distribución cada vez más desigual.

Por otro lado, Krugman ha encontrado que en los Estados Unidos se ha producido un agudo deterioro de la distribución del ingreso desde mediados de la década de 1970 hasta la actualidad, deterioro que atribuye totalmente a factores políticos.

Buscando explicar la mejora en la distribución del ingreso en los Estados Unidos ocurrida entre el período posterior a la Gran Depresión y mediados de la década de 1970, este autor coloca el énfasis en la política impositiva: «Esta caída repentina en las fortunas de los ricos puede ser explicada, en gran parte, con solo una palabra: impuestos» (2007, p. 48; la traducción es mía).

Según este autor, la profunda desigualdad existente en la que él llama la «Larga Edad Dorada» (1870-1930) y en la actualidad (desde mediados de la década de 1970) se explica por factores políticos, especialmente por el poco poder de negociación de la clase trabajadora y por los recursos represivos de los que hacen uso los empresarios y el Estado ante el primer grupo. Sostiene, asimismo, que la sociedad de clase media que se instaló después del New Deal y el incremento de la igualdad entre 1930 y 1970 obedeció a factores políticos, al aumento de la sindicalización de los trabajadores y al fortalecimiento de su capacidad de negociación.

Así, los cambios institucionales que favorecieron la desigualdad son explicados también por los cambios políticos en una dirección conservadora y por el debilitamiento de las organizaciones sindicales. La reducción de las tasas impositivas para los más ricos, implementada desde la década de 1980 en los Estados Unidos, explicaría, en gran medida, que la distribución del ingreso actual en este país sea tan desigual como la que tenía a principios del siglo XIX.

La persistencia de la desigualdad en los ingresos, desde la perspectiva del mediano y largo plazo, se da también a través de las diferencias en los niveles de inversión en capital humano de una generación a otra. Evidentemente, la inversión de los padres en la salud y educación de sus hijos está determinada en gran medida por los ingresos. Ante la imperfección de los mercados de créditos educativos, se invertirá poco en el capital humano de los hijos de los hogares pobres debido a la restricción al financiamiento que enfrentan (Becker, 1993). Por otra parte, los hogares acaudalados no encuentran dicha restricción e invertirán relativamente más en capital humano. Consecuentemente, el ingreso de los padres se convierte en el mejor predictor del nivel de educación que obtendrán los hijos, con lo que la desigualdad en la distribución de ingresos encuentra una forma de transmitirse intergeneracionalmente. Estas diferencias se traducen incluso en términos biológicos: la malnutrición, el sometimiento al trabajo desde edades tempranas y el acceso diferenciado a servicios médicos (en particular, a edades tempranas) conllevan a diferencias físicas y biológicas entre *castas* de una misma sociedad, como presenta Boix (2010), sobre todo bajo regímenes políticos altamente jerarquizados y con poca movilidad social³.

³ En una democracia la capacidad de exigir mejoras en las condiciones de vida debería mitigar este problema de diferenciación intergeneracional.

Por último, el PNUD ratifica que: «La desigualdad observada en el ingreso, educación, salud y otros indicadores, es persistente entre generaciones y se presenta, además, en un contexto de baja movilidad social» (2010, p. 7).

2.2. El caso del Perú

Las explicaciones de la desigualdad en el caso del Perú comparten algunos aspectos de la literatura internacional pero incluyen algunas explicaciones más específicas.

Asumiendo el dualismo como marco de análisis, con un sector moderno-industrial y otro tradicional-agrícola, Webb argumenta que la desigualdad en la distribución de los ingresos empeora, en medio del auge económico de 1950-1967, porque el crecimiento del sector moderno en el Perú fue un proceso más vertical que horizontal (en Webb & Figueroa, 1975). En esta etapa la incorporación de nuevos trabajadores fue lenta frente al crecimiento de la fuerza de trabajo; y la inversión y el valor agregado por trabajador crecieron más rápidamente en el sector moderno que en el sector tradicional. Es un argumento parecido al de la primera fase de desarrollo de Kuznets.

La política fiscal y la política de precios también afectan la distribución del ingreso. La incidencia impositiva neta (impuestos menos gastos públicos) puede ser distinta para los sectores moderno y tradicional, y pueden afectar los flujos netos de ingreso y riqueza entre estos sectores. De la misma manera, las políticas de fijación de ciertos precios importantes de la economía, como el tipo de cambio o la tasa de interés, pueden redistribuir ingresos.

Webb sostiene que en una economía rentista como la peruana no debe sorprender que los ingresos estén desigualmente distribuidos (1981). Las rentas —esto es, los ingresos que no se derivan directamente del proceso productivo, sino que son producto de alguna imperfección del mercado, de algún privilegio estatal o que se originan por causas estrictamente económicas, como es el caso de la producción ligada a los recursos naturales— generan, usualmente, una gran desigualdad.

Figueroa (1993) explica el rol del Estado en la alteración de la distribución original (o distribución antes de impuestos) del ingreso. La distribución secundaria (o distribución del ingreso después de impuestos) podría ser muy distinta a la distribución original, cuando se incorpora el efecto en los ingresos de la transferencia neta de recursos (gastos en bienes públicos menos impuestos) desde el Estado hacia el sector privado. En esta perspectiva, la política fiscal tendrá un mayor efecto sobre la distribución del ingreso cuanto mayores sean los impuestos directos en relación con los indirectos y cuanto mayores sean los gastos sociales en relación con los demás gastos.

Además, según este mismo autor (2003), las sociedades capitalistas se caracterizan por tener una tolerancia social limitada a la desigualdad. De este modo, si la desigualdad supera un umbral de tolerancia —exógenamente definido e inobservable—, las personas realizarán acciones que alteren las reglas del juego económico (es decir, huelgas, robos, expropiaciones, etcétera), lo que conducirá a la sociedad a un estado de desorden social. Así, mientras mayor sea el grado de desigualdad mayor será el desorden social pues, dados los umbrales de tolerancia individuales, un mayor número de individuos considerará que el grado de desigualdad existente es inaceptable.

En la medida en que las teorías de equilibrio general no internalizan las restricciones dadas por la *región de tolerancia* a la desigualdad es posible que la solución de equilibrio general genere un grado de desigualdad fuera de esta región, es decir, es posible que exista un equilibrio general con desorden social. Con el objetivo de retornar a la región de tolerancia, los «perdedores» actuarán por fuera del mercado generando ineficiencias que podrían ser corregidas vía intervención del Estado y/o vía la expansión de la industria de seguros. En este contexto, el uso de los recursos asignados a la protección de la propiedad privada constituye una medida del costo económico de la excesiva desigualdad.

En una concepción más general del problema distributivo, Figueroa, Altamirano y Sulmont (1996) argumentan que la desigualdad social es también un producto de la exclusión de los mercados, de los derechos y de las redes sociales.

En resumen, desde el ámbito económico, el estilo de crecimiento económico, la imperfección de algunos mercados y la naturaleza de la política fiscal son los grandes candidatos para explicar la desigualdad observada. Si el crecimiento está basado en la explotación de recursos naturales, que producen rentas altas, muy probablemente la distribución del ingreso será desigual. Si hay mercados imperfectos, como el de crédito o el de trabajo, donde grandes segmentos de la sociedad están excluidos, hay espacio para la desigualdad. Por último, está el efecto que provoca la política fiscal en la distribución original del ingreso, a través de la transferencia neta de ingresos que hace el Estado entre los individuos. Por otra parte, las diferencias en la transmisión de activos entre generaciones explican la persistencia de la desigualdad, de manera dinámica.

Además, Figueroa (1999) pone énfasis en el peso de la historia como determinante de la distribución del ingreso. Este autor sostiene que la desigualdad está relacionada con los mecanismos de exclusión social y que estos son el resultado de las condiciones iniciales con las que partieron los países en términos de la desigualdad inicial, esto es, la distribución de los stocks de activos económicos y sociales. Así, países que *nacieron* multiculturales y multiétnicos tendrán un grado más alto de desigualdad.

La notable persistencia de la desigualdad en el Perú estaría explicada, entonces, por nuestro punto de partida, nuestra herencia colonial, que generó un *path dependence* de normas o «instituciones» que reprodujeron la desigualdad; por elementos de la política económica, como la exclusión de los mercados de crédito y de trabajo de amplios sectores de la población, un estilo de crecimiento económico asentado en la exportación de materias primas y la falta de una política fiscal redistributiva que compense de manera suficiente las diferentes restricciones que enfrentan las familias para la transmisión intergeneracional de activos.

3. LA DESIGUALDAD EN EL PERÚ

En el clásico estudio de Webb y Figueroa (1975) se halló que, a pesar del crecimiento generalizado que la economía peruana experimentó entre 1950 y 1966 y la mejora absoluta que hubo para la mayoría de la población, la desigualdad de ingresos se elevó hasta alcanzar un coeficiente de Gini⁴ de 0,60 a finales de ese período. La razón, según Webb, es que en una economía dual la distribución del ingreso no puede mejorar mucho sin grandes transferencias horizontales (desde el sector moderno hacia el sector tradicional). En el período estudiado, la mayor parte de la política social distribuyó ingresos dentro de los sectores productivos más ricos, al interior del sector moderno, dejando de lado a los grupos más pobres, ubicados en el sector tradicional. No se crearon sistemas para extraer ingresos del sector más rico y canalizarlos hacia los más pobres. Figueroa, por su parte, sostiene que el gobierno militar tampoco logró alterar la inequidad por la misma razón expresada por Webb: casi la totalidad de las transferencias se produjeron dentro del cuartil más rico de la población. Las reformas, incluida la reforma agraria, se hicieron básicamente al *interior* del núcleo capitalista⁵.

Saavedra y Díaz (1999) encuentran una reducción continua de la desigualdad de ingresos, desde 1970 (con un Gini-ingreso alrededor de 0,55) hasta fines de la década de 1990 (0,38), en especial, después de las reformas estructurales llevadas a cabo a inicios de la década de 1990 (cuadro 3.1). Según estos autores, el grado de la desigualdad ha seguido una tendencia, decreciente, independientemente de si la pobreza aumentaba o se reducía, como efectivamente lo hizo en la década de 1990.

⁴ Por brevedad, en adelante nos referiremos al coeficiente de Gini como Gini-ingreso o Gini-consumo, según corresponda.

⁵ Hay que precisar que las cifras de Webb y Figueroa corrigen la cifra «bruta» del Gini que arrojan las encuestas de hogares. Según numerosos estudios, como el de Robinson y Sokoloff (2003), son bien conocidos los problemas de la insuficiente y sesgada información que proporcionan las encuestas de hogares debido a que no llegan a captar apropiadamente los ingresos de capital o, en términos más generales, a los hogares más ricos de la población. En tal sentido, subvalúan la desigualdad. Retomamos este tema más adelante.

Según los autores, todos los estudios muestran una reducción en la desigualdad, salvo aquellos basados en datos de cuentas nacionales, en particular Webb y Figueroa (1975) y Figueroa (1982 y 1983). La razón puede estar en los problemas de medición de la desigualdad que se originan en el uso de los datos que provienen de las encuestas de hogares.

Los autores encontraron, además, que la desigualdad se redujo tanto en períodos de auge como de recesión. Entre 1986 y 1996, los ingresos de los dos quintiles inferiores mejoraron respecto a la situación inicial (a pesar de exhibir una clara caída hacia fines de la década de 1980) y, por el contrario, los ingresos de los tres quintiles superiores empeoraron en términos relativos en ese mismo período. De hecho, el quintil superior fue el que peor evolucionó en dicho período y el quintil inferior fue el que mejor evolucionó.

Cuadro 3.1. Evolución histórica de la distribución del ingreso familiar

	1961	1971-1972	1985-1986	1991	1994	1996
50% más pobre	12,3	10,7	18,8	21	22,9	24,5
20% más rico	77,3	60,9	51,4	46,6	45,4	42,9
Coefficiente Gini	0,58	0,55	0,48	0,43	0,41	0,38

Fuente: Saavedra y Díaz (1999, cuadro 4, p. 22).

Sin embargo, con el fin de mostrar la magnitud de la subestimación de los ingresos de los hogares más ricos, los autores comparan los agregados del ingreso y del gasto obtenidos de las encuestas de hogares, con los obtenidos de cuentas nacionales. Entre 1994 y 1996, el gasto agregado de las encuestas de hogares representó alrededor del 65% del valor reportado en las cuentas nacionales, mientras que el ingreso agregado alcanzó poco más del 70% del valor correspondiente. Los autores estiman que las encuestas de hogares excluyen aproximadamente el 1% superior de la distribución. Además, el instrumento usado no sirve para reportar los activos de los hogares de mayores ingresos.

Finalmente, Saavedra y Díaz (1999) encuentran evidencia de que, incluso con la información imperfecta de las encuestas, la participación en el ingreso de los sectores más prósperos tiene una importancia sustancial en la explicación de la desigualdad. Un análisis de sensibilidad para evaluar cómo cambian los indicadores de desigualdad cuando se excluye de la muestra al 1%, 5% y 10% más rico muestra que el Gini-ingreso se reduce sustancialmente: en 10%, 20% y 25%, respectivamente. Esta característica de la distribución del ingreso es importante para evaluar las consecuencias del problema de muestreo en la cola superior de la distribución que tienen las encuestas de hogares y la importancia que tiene esta en la determinación de los altos niveles de desigualdad.

Por otro lado, Yamada y Castro (2006) encuentran una visible inconsistencia en la evolución de la desigualdad reportada por el Gini entre 1997 y 2004. Mientras el PBI per cápita en este período se mantuvo constante y la desigualdad se redujo (el Gini-ingreso de las cifras oficiales cae de 0,41 a 0,38), la pobreza se elevó. Ello puede estar asociado a un problema en la medición misma de la desigualdad sobre la base de datos de encuestas de hogares, en la línea de lo que otros autores han señalado. Basándose en la metodología de López y Servén (2006)⁶, los autores corrigen este error trabajando con el dato de consumo obtenido de las cuentas nacionales. De esta manera, para el año 2004, mientras el Gini-ingreso oficial es de 0,37, el corregido está en torno a 0,6. El resultado de Figueroa (2010) para el año 2003 es similar⁷.

Luego, los autores obtienen el Gini (de ingreso y consumo) corregido con los datos de cuentas nacionales para los años en los que disponen de datos confiables sobre la incidencia de la pobreza. La diferencia respecto al coeficiente de Gini usualmente presentado no aplica solo en magnitudes, sino también en tendencias. En el período de análisis, 1997-2004, mientras el Gini-ingreso basado en datos de encuestas de hogares (que son los que producen la mayor desigualdad) se reduce en 2% aproximadamente (de 0,486 a 0,477), con datos de cuentas nacionales, el Gini crece en 12% en el mismo período (de 0,614 a 0,687). Evaluando la desigualdad en el gasto o consumo, se observa que el Gini-consumo de las encuestas de hogares se reduce en 8% aproximadamente (de 0,409 a 0,376), mientras que el de las cuentas nacionales crece en 32% (de 0,428 a 0,566). Es decir, la desigualdad, incluso medida conservadoramente (por ejemplo, el Gini-consumo), ha aumentado de manera importante entre el fin de siglo XX y el inicio del siglo XXI.

La metodología propuesta por los autores también permite descomponer cambios en la pobreza en aquellos ocasionados por el crecimiento económico (aumento del ingreso medio) y aquellos ocasionados por la mejora en la distribución. Usando los datos de las cuentas nacionales para construir una distribución corregida, se encuentra una descomposición notablemente distinta de aquella obtenida usando datos de encuestas de hogares. Además, se encuentra que el aumento sustantivo en la pobreza entre 1997 y 2001 se debió principalmente a un empeoramiento en la desigualdad y no tanto debido al estancamiento de la economía nacional, como revelan los datos frecuentemente usados. Por otra parte, en el período 2001-2004, la nueva descomposición revela que si bien el crecimiento económico ayudó a reducir

⁶ Ver el apartado 4 de este capítulo.

⁷ Para llegar a este resultado, Yamada y Castro parten del supuesto de que la distribución del ingreso a lo largo del continuo de personas es log-normal.

la pobreza fuertemente (-3,8%), la distribución del ingreso empeoró de manera tal que compensó casi toda la mejora que el crecimiento trajo (+2,8%). El resultado fue que en el período en cuestión la pobreza solo se redujo en 1%, cuando pudo haberse reducido en más si el efecto *trickle down* (por ejemplo, «chorreo») hubiera sido favorable.

Escobal y Ponce (2010) presentan correcciones a los cálculos de pobreza y desigualdad considerando ajustes espaciales (por ejemplo, toman en cuenta los «efectos fijos»⁸ de cada unidad territorial, en particular, de cada distrito). Los nuevos cálculos que obtienen permiten obtener estimadores de pobreza similares a los obtenidos con datos censales, pero corregidos por características locales (como el de los requerimientos calóricos por región).

Cuadro 3.2. Corrección por cuentas nacionales del coeficiente de Gini

	1985	1994	2004	2006	2009
Gini original	0,45	0,41	0,37	0,39	0,36
Gini corregido	0,52	0,52	0,55	0,54	0,5

Fuente: Tomado de Escobal y Ponce (2010).

En cuanto a la estimación del Gini, se sigue el mismo procedimiento usado por Yamada y Castro (2006), actualizando además los datos. Así, se obtienen estimaciones del Gini «corregido» (usando datos de cuentas nacionales) en contraste con el Gini «original» (con datos de encuestas de hogares). Los datos en 2004 coinciden casi exactamente con aquellos obtenidos por estos autores. En adelante, el Gini, incluso el corregido, se reduce en cerca de 10% hasta finales de la década. Este resultado es robusto incluso al relajar el supuesto de log-normalidad de la distribución del ingreso.

Los autores señalan que, aunque el Gini esté en descenso, algunos aspectos de la desigualdad están empeorando sustancialmente. En particular, la desigualdad espacial está empeorando. De hecho, para las provincias rurales, no solo la distribución del gasto per cápita se ha desplazado a la izquierda (por ejemplo, a valores menores) sino que se ha vuelto también más dispersa. A nivel provincial, la distribución del ingreso se ha vuelto pronunciadamente bimodal: es decir, si bien hay una menor *dispersión*, significa que existe un grupo de provincias (por ejemplo, las rurales) que convergen a ciertos niveles de ingreso y otro grupo que converge a niveles superiores de ingreso. Otros elementos impulsan esta divergencia, particularmente, el acceso a educación

⁸ Usualmente, la idea de efectos fijos hace referencia a la existencia de problemas.

diferenciada (rural-urbano) y la diferenciación entre los sectores rural y urbano dentro de las mismas provincias. Para los autores, dicha desigualdad se origina en una desigualdad en el acceso a servicios y activos públicos, entre otros elementos.

Paes de Barros, Ferreira, Molinas y Saavedra (2009) hacen énfasis en la desigualdad de oportunidades, antes que la desigualdad de ingresos. Evidentemente, la primera es un mecanismo a través de la cual la segunda se reproduce. Usando indicadores de disimilitud⁹ y un Índice de Oportunidades Humanas¹⁰, muestran que subsisten aspectos de mucha desigualdad a nivel regional. En particular, en acceso a agua y electricidad, Perú se desempeña muy mal a nivel regional, ubicándose entre los últimos cuatro puestos a nivel regional¹¹. La situación es similar para el caso del acceso a la educación. De hecho, si comparamos la probabilidad de completar a tiempo el sexto grado de primaria entre los niños del ámbito rural más pobres y niños mejor acomodados del ámbito urbano, Perú es el cuarto país que más desigualdades de oportunidades básicas reproduce en la región (Paes de Barros, Ferreira, Molinas & Saavedra, 2009, p. 4).

De la misma manera, se observa que sistemáticamente los alumnos que peor se desempeñaron en exámenes estandarizados comparten características de exclusión, como vivir en hogares sin acceso a agua y luz, o tener padres analfabetos o que trabajen en el sector agrícola. Este es uno de los problemas más importantes para los autores porque opera en contra de la movilidad social intergeneracional y va en contra de la noción generalmente aceptada de que la igualdad de oportunidades para los niños es una condición deseable en la sociedad.

Jaramillo y Saavedra (2011) presentan un análisis de la desigualdad para el período 1997-2006 desde la composición de los ingresos que perciben los hogares (por ejemplo, laborales y no laborales), los factores que la explican y el rol del mercado y las políticas sociales para corregirla. Los autores sostienen que la evidencia directa e indirecta apunta a que la desigualdad ha disminuido en las últimas cuatro décadas en el Perú, principalmente debido a un cambio en la orientación del gasto social,

⁹ Un índice de disimilitud es un tipo de indicador de desigualdad que evalúa la desigualdad en el acceso a servicios a lo largo de diferentes grupos sociales. El índice mide la desigualdad en situaciones binarias (por ejemplo, tener o no acceso a agua y saneamiento en casa), en vez de niveles de acceso o de riqueza.

¹⁰ El Índice de Oportunidades Humanas (HOI, por sus siglas en inglés) es un índice de desigualdad que refleja la diferencia de acceso a situaciones de bienestar (por ejemplo, acceso a servicios de saneamiento o electricidad, compleción oportuna de la primaria, entre otros). Dichas situaciones son binarias, por lo que este indicador no mide desigualdad en niveles o cantidades de acceso, sino en probabilidades de acceso *per se* (ver Paes de Barros, Ferreira, Molinas & Saavedra, 2009).

¹¹ Concretamente, ello indica que existen grupos poblacionales caracterizados por sus lugares de residencia, niveles de educación y procedencia, que sistemáticamente se encuentran excluidos del acceso a agua y electricidad, a nivel nacional.

que se ha vuelto más pro pobre, a una mejora en el acceso a servicios públicos y a un importante rol de los ingresos no laborales para la reducción de la desigualdad.

La evidencia directa presentada por los autores muestra una reducción en la desigualdad y está compuesta por los diferentes indicadores calculados sobre la base de datos de encuestas de hogares y cuentas nacionales, como el Gini, la diferencia en magnitudes del ingreso del quintil superior y el medio inferior (50% más pobre), y el ratio entre los ingresos del quintil superior y los ingresos de los demás quintiles (Q5/Q4; Q5/Q3; Q5/Q2 y Q5/Q1). Dado que los valores obtenidos para diferentes períodos en los indicadores usan datos recogidos con diferentes metodologías (por ejemplo, Encuesta Nacional de Niveles de Vida-ENNIV o la Encuesta Nacional de Hogares-ENAHO, anteriores a 2000) no son estrictamente comparables. Además, los estudios basados en cuentas nacionales muestran un aumento o, por lo menos, ningún cambio en la desigualdad. Sin embargo, la evidencia indirecta, como el aumento en el alcance de la educación y del logro educativo, así como la reducción en la desigualdad de la tenencia de tierra, indica, según los autores, que la desigualdad general se ha reducido. No obstante, esta sigue siendo resultado de la importante diferencia entre hogares del decil superior y los deciles intermedios más que por la distancia entre estos últimos y los deciles inferiores¹².

Para evaluar los determinantes de la desigualdad, los autores descomponen el índice de Theil-T¹³ en cuatro períodos, 1999, 2001, 2004 y 2006, para evaluar la evolución de la importancia de distintos factores sobre la desigualdad agregada. Esta descomposición permite observar la desigualdad intergrupos (definidos por diferentes características) e intragrupos. Los dos quintiles superiores de ingreso aportan cerca del 80% de la desigualdad intergrupos y casi la totalidad de la desigualdad intragrupos. Se observa que la educación (en particular, la educación superior universitaria) y el área de residencia son las variables que más aportan a la desigualdad total. En general, se observa que la desigualdad espacial juega un rol importante en el país, sobre todo diferenciando zonas integradas y urbanas de zonas aisladas y rurales. Esto, además de estar relacionado con el dinamismo del mercado laboral, se deriva de una diferenciación en el acceso a servicios públicos.

¹² Un análisis de sensibilidad del Gini reafirma la idea: excluir al 10% más rico del país de la muestra considerada reduce al Gini estimado en 37,5%, mientras que hacer lo mismo con el 10% más pobre solo lo reduce en 7% (Jaramillo & Saavedra, 2011).

¹³ El índice de Theil-T es un índice de desigualdad que tiene la importante característica de ser agregable entre grupos de personas de una misma distribución. Debido a ello, se usa para evaluar qué características explican la desigualdad total de un grupo. Ver el apartado 4.4 de este capítulo para una explicación más detallada.

Por otro lado, un análisis contrafactual revela que en la década evaluada los retornos a la educación, los retornos a residir en zonas urbanas y las horas trabajadas fueron factores «desigualadores», en tanto contribuyeron a un aumento parcial del Gini. Por el contrario, algunos factores igualadores son la estructura educativa, los retornos a la experiencia (que decrecieron) y los factores no observados.

Finalmente, los autores analizan el impacto de las políticas públicas y las fuerzas del mercado sobre la desigualdad. A pesar de que muestran que el gasto social es regresivo en el ingreso, su evolución entre 2002 y 2006 ha sido pro-pobre, creciendo la importancia de las transferencias públicas como porcentaje de los ingresos per cápita en términos absolutos y relativos para los deciles inferiores de ingresos. De la misma manera, el acceso a servicios públicos ha crecido sustancialmente para los hogares de los quintiles inferiores y del sector rural. Por otra parte, el crecimiento de la fuerza laboral joven pero más educada ha reducido el retorno a la experiencia en el mercado laboral, mostrando además los resultados positivos del mayor alcance del sistema educativo nacional. Ello ha acompañado a un proceso de aumento en la demanda por mano de obra más calificada (y más joven) debido a la introducción de nuevas tecnologías como parte de la entrada de nuevas inversiones.

Los autores señalan, sin embargo, que existen elementos que están acentuando la desigualdad, como la diferenciación en la calidad de la educación y la diferenciación espacial. De acuerdo a los autores, el sistema educativo acentúa las desigualdades, debido a la heterogeneidad de calidad educativa, dentro de la oferta educativa nacional. Por otra parte, procesos espacialmente diferenciadores, como la descentralización, son mecanismos a través de los cuales la desigualdad se puede reproducir.

En conclusión, Jaramillo y Saavedra (2011) también indican que la desigualdad parece estar reduciéndose, y que, en la última década, ello está asociado a una política fiscal más pro-pobre y a mejoras en el acceso a servicios públicos por parte de los hogares más vulnerables. Sin embargo, en este proceso, algunos elementos, como la calidad de la educación y la distribución geográfica se ha vuelto más importantes para explicar la desigualdad.

La reducción de la desigualdad en Perú ocurre dentro de una tendencia similar desde una perspectiva regional (Gasparini y otros, 2011; Azevedo y otros, 2012) e, inclusive, global (Pinkovskiy & Sala-i-Martin, 2009). La primera década del siglo XXI ha visto una reducción progresiva de la desigualdad a nivel mundial, impulsada por varios factores, notablemente, el rápido crecimiento económico en países en desarrollo de mayor población (2009) y el aumento de la participación de la población en edad de trabajar dentro del total de la población, como resultado del cambio demográfico (Firebaugh & Goesling, 2004). La velocidad del crecimiento de países como China e India redujo la distancia entre el poco más de un tercio

de la población mundial que vive allí y el resto de la misma, lo que aporta sustancialmente a la reducción de la desigualdad global, en consideración de que una fracción importante de esta resulta de las diferencias entre países y no de la desigualdad al interior de los mismos (Milanovic, 2002b)¹⁴. Es importante señalar, además, que esta reducción reciente en la desigualdad en la distribución regional de ingresos ha sido ampliamente documentada (Gasparini y otros, 2011; López-Calva & Lustig, 2010), lo que contrasta notablemente con la evolución de esta desigualdad durante las últimas dos décadas del siglo XX¹⁵, durante las cuales la desigualdad en la región fue persistente.

Es importante enfatizar que en la reducción de la desigualdad en la región hay una confluencia de factores, no solo económicos. Birdsall, Lustig y McLeod (2011) sostienen que detrás de la reducción en la desigualdad en América Latina hay una combinación de factores de origen económico y otros de origen político. En la primera categoría se encuentran el crecimiento económico experimentado por varios países en la región, las asociadas buenas políticas macroeconómicas en la mayoría de países, la mejora en la cobertura de la educación primaria y la asociada reducción en la prima salarial de los más calificados, la recomposición de la oferta laboral en los hogares más pobres, y los programas sociales más activos y progresivos. No obstante, existen algunos factores de origen político detrás de estos elementos: la consolidación de la democracia en la región y, en algunos países, la aparición de partidos políticos con una base importante en zonas rurales (por ejemplo, el Partido de los Trabajadores-PT, en Brasil, el Movimiento al Socialismo-MAS, en Bolivia), lo que motiva, una vez que el partido llega al poder, la implementación de políticas redistributivas específicas.

Además, los autores clasifican a los gobiernos en tres categorías según su ubicación en el espectro político: gobiernos de izquierda populista (Argentina, Bolivia, Ecuador, Nicaragua y Venezuela), social-demócratas de izquierda (Brasil, Chile y Uruguay) y gobiernos de no izquierda (Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay y Perú)¹⁶. Para los autores, los gobiernos de izquierda populista se caracterizan por usar

¹⁴ Hasta fines de la década de 1990, la mayor parte de la reducción en la desigualdad global era resultado del crecimiento económico chino observado en las dos décadas previas (Milanovic, 2002b, figuras 1 y 2); no obstante, el aumento de la desigualdad en China, ampliamente reportado (ver, por ejemplo, la figura 3 en Pinkovski y Sala-i-Martín (2009)), ha llevado a que su impacto en la tendencia en la desigualdad global sea mucho menor.

¹⁵ Ver, por ejemplo, Sala-i-Martín (2002a; 2002b) para la evidencia a favor de la reducción en la desigualdad global de ingresos entre 1980 y 2000, y Milanovic (2002a) para la crítica al documento anteriormente mencionado y la evidencia a favor del aumento en la desigualdad en el mismo período.

¹⁶ La clasificación sigue a Arnson y Perales (2007).

un discurso explícitamente más redistributivos, oponerse a las así llamadas políticas neoliberales de la década de 1990 y reivindicar viejos modelos de intervención estatal en el manejo de la economía. Sin embargo, estos gobiernos no se han caracterizado por una importante redistribución de los ingresos, especialmente hacia los estratos de ingresos más bajos. De hecho, contrario a lo que se podría esperar, han sido los estratos medios, es decir, quintiles III y IV, los que han visto crecer su participación en los ingresos, mientras que los demás la han visto reducirse o mantenerse estática. Los gobiernos social-demócratas, en contraste, se caracterizan por combinar metas redistributivas con políticas de mercado y han mostrado mejores resultados en términos de la implementación de políticas redistributivas, elevando la participación en los ingresos de todos los estratos salvo el más alto, esto es, quintil V. Los regímenes de no izquierda, por otra parte, han tenido menor éxito en la reducción de la desigualdad.

Los diferentes desempeños en la reducción de la desigualdad no son explicados, durante la primera década del siglo XXI, por desempeños macroeconómicos *notablemente* diferentes: las condiciones económicas favorables, por ejemplo, los buenos términos de intercambio e incluso una política macroeconómica relativamente adecuada fueron un patrón común en la mayoría de países, de modo que la diferencia entre el desempeño macroeconómico de gobiernos de izquierda populista y los de no izquierda no fue tan marcada en el período estudiado. Sin embargo, sí hay una diferencia marcada en términos de la transparencia del Estado y de la efectividad percibida por observadores importantes de la gestión del Estado (por ejemplo, empresas, individuos, ONG, agencias acreditadoras de riesgo): los regímenes social-demócratas se desempeñan mucho mejor que los de no izquierda, y estos, a su vez, mejor que los de izquierda populista. Los autores sugieren que, en la medida en que esta percepción de la efectividad de los gobiernos está asociada a la efectividad en la implementación de programas sociales y otras políticas redistributivas, así como a las condiciones macroeconómicas que enfrentan, especialmente, en términos de la inversión extranjera que reciben y las condiciones de financiamiento en general, la sostenibilidad de la reducción en la desigualdad es más segura en aquellos países con regímenes social-demócratas que en aquellos países con gobiernos de izquierda populista.

Por otra parte, Azevedo y otros (2012) analizan la reducción reciente de la desigualdad en la región usando una descomposición basada en distribuciones contrafactuales en las que varía un elemento, de los posibles factores explicativos a la vez. Al presentar al ingreso per cápita de un hogar como:

$$Y_{pc} = \frac{n_A}{n} \left[\frac{n_O}{n_A} \left(\frac{1}{n_O} \sum_{i \in A} w_i^L H_i^L \right) + \frac{1}{n_A} \sum_{i \in A} y_i^{NL} \right] \quad (3.1)$$

Donde, asumiendo que solo los n_A adultos del hogar son perceptores de ingresos laborales o no laborales, el ingreso per cápita en un hogar con n miembros es función de la fracción de adultos dentro del hogar y de la suma de los ingresos laborales y no laborales. A su vez, los ingresos laborales son función de la fracción de adultos ocupados y de los ingresos medios de los adultos ocupados del hogar, que depende de los salarios de mercado y de las horas trabajadas para cada adulto. Por su parte, los ingresos no laborales dependen de factores como los programas de transferencias y, en general, las políticas sociales.

Dado que el cambio de un factor en particular, por ejemplo, la proporción de adultos en el hogar, puede afectar los demás factores, el resultado final de cualquier descomposición depende del orden seguido en aquella. De ese modo, se realizan todas las descomposiciones posibles y se presenta el valor de Shapley-Shorrocks para la misma, es decir, aporte marginal *promedio* de cada factor, a lo largo de las posibles secuencias de descomposición, ponderado por la probabilidad de ocurrencia de dicha secuencia de descomposición. Los resultados indican que, en promedio, poco más del 40% de la reducción de la desigualdad en la región fue por un aumento en los ingresos laborales de los hogares más pobres, asociado a la reducción relativa de la prima por educación, que resulta, a su vez, de la expansión de la cobertura en educación básica en las dos décadas previas. El resultado de la descomposición para Perú (Azevedo y otros, 2012, figuras 7 y 8) indica que el aporte del aumento en los ingresos laborales para los hogares más pobres solo aportó un tercio del total de la reducción y los ingresos no laborales aproximadamente un cuarto del total, mientras que un tercio del total de la reducción no es explicado por ninguno de los factores presentados en (3.1).

A manera de resumen, los diferentes estudios hechos sobre la desigualdad coinciden en que ella se está reduciendo, como parte de una tendencia regional, aunque a) no en la magnitud y en los niveles indicados por las cifras oficiales y b) existen indicadores que muestran que la desigualdad en oportunidades está aumentando. El rol del gobierno, en las transferencias y la tributación, ha sido importante en este sentido, en especial desde la década de 1990, pero existen espacios grandes para mejoras, sobre todo en el acceso a servicios básicos y en la política educativa, dos dimensiones en las cuales subsiste un alto grado de desigualdad en el acceso en términos de cantidad y de calidad.

En general, los distintos estudios sobre la desigualdad utilizan una metodología que tiende a subestimar a la misma. Las fuentes de información consideradas oficialmente para el cálculo de los coeficientes de Gini no reportan adecuadamente los ingresos de los hogares más ricos y eso genera una brecha entre los agregados «micro» y los agregados «macro», del orden del 30% de los últimos. Sobre la base de lo que se conoce, se puede considerar razonablemente que el 1% superior de la distribución

de ingresos (o de la distribución del gasto) es responsable por la mayor parte de esa brecha, con lo cual el nivel de desigualdad se elevaría considerablemente.

Así, si bien ha habido elementos que han contribuido en la reducción de la desigualdad y cuya evolución positiva constituye evidencia indirecta a favor de la hipótesis de que esta se ha reducido, ciertas características de estos elementos, de hecho, han contribuido con elevar la desigualdad. La diferenciación en la calidad de la educación, a raíz de la aparición de heterogéneas instituciones educativas privadas y el decaimiento de la calidad de la educación pública, ha llevado a que los alumnos de hogares más acomodados reciban la mejor educación mientras que aquellos de hogares más pobres reciben la peor educación, con un gran intermedio en el que la calidad es más cercana al extremo inferior que al superior. Necesariamente, esto configura un patrón de productividades muy desigual para las generaciones que hoy están en el sistema educativo pero que en el mediano plazo se integrarán a la fuerza laboral, que ya de por sí muestra productividades muy desiguales.

La persistencia de la desigualdad en los ingresos, desde la perspectiva del mediano y largo plazo, se produce sobre todo a través de la inversión intergeneracional en capital humano. Evidentemente, la inversión de los padres en la salud y educación de sus hijos está determinada en gran medida por su nivel de ingresos. Esta dependencia se ve reforzada por la existencia de imperfecciones en los mercados de créditos educativos, las cuales limitan la capacidad de endeudamiento de las familias de bajos ingresos y, en consecuencia, la formación de capital humano de los estudiantes con un *background* económico desfavorable (Becker, 1993). De este modo, el ingreso de los padres se convierte en el mejor predictor del nivel educativo que alcanzarán los hijos. Por otro lado, fenómenos como la malnutrición, el sometimiento a trabajo excesivo desde edades tempranas y el acceso diferenciado a servicios médicos (en particular a edades tempranas) agudizan el problema de desempeño educativo que caracteriza a los alumnos de bajos ingresos.

De la misma manera, existen otros elementos que, debido a la rigidez, no permiten la movilidad intergeneracional. La discriminación y la exclusión son los principales elementos de ese tipo. Ciertas instituciones, como la discriminación, efectivamente impiden la mejora en la situación de incluso las personas más productivas.

Elementos como la exclusión, que es la imposibilidad de participar en ciertas relaciones sociales —entre ellas, el trabajo, también juegan un rol fundamental en la determinación de la desigualdad. Barrón (2008) usa las definiciones propuestas en la Teoría Sigma de Figueroa (2003 y 2006) para aislar dos componentes de la desigualdad: la exclusión, entendida como una diferencia en el acceso a oportunidades que se traduce en diferencias en características observables, y la discriminación, que es la diferencia en oportunidades para individuos con mismas características observables

salvo por la dimensión racial. El autor usa una caracterización racial basada en el lugar de nacimiento de los individuos muestreados en la ENAHO 2003. Si bien se reconoce que dicha caracterización es limitada, se correlaciona muy bien con otros indicadores de etnicidad y de hecho mejor que criterios usualmente considerados, como la lengua nativa.

La exclusión desempeña un rol importante en la determinación de la desigualdad. Es más, controlando la exclusión mediante la homogeneización en el acceso a educación, principalmente, el índice de Gini se puede reducir en más de 25%, mientras que sin discriminación, homogeneizando el pago por características observables, el mismo indicador se reduce en 20%. Evidentemente, estas mediciones del potencial de reducción de la desigualdad son hechas a través de simulaciones, usando estimadores previamente hechos de los pagos a características observables, corregidos por la probabilidad de percibir ingresos (por ejemplo, ser un trabajador remunerado o ser uno no remunerado). Dicha corrección no es considerada por trabajos previos sobre desigualdad interétnica y eso trae consigo un sesgo en resultados previos.

El Estado, por su parte, juega un rol fundamental en romper con la persistencia de la desigualdad, mediante la recaudación, la provisión de bienes y servicios y, esencialmente, la provisión de oportunidades de desarrollo para los individuos a edades tempranas (Paes de Barros, Ferreira, Molinas & Saavedra, 2009). Un estudio reciente de CEPAL (2010) discute los diferentes impactos que, a nivel regional, ha tenido el Estado sobre la aguda desigualdad que caracteriza a América Latina y el Caribe. De acuerdo al estudio, el gasto social, por una parte, ha sido procíclico, particularmente en los países con una mayor desigualdad e incidencia de la pobreza sobre su población. Dada la vulnerabilidad intrínseca de la población de menores ingresos, esta situación refuerza el impacto de la volatilidad macroeconómica en la desigualdad. La política fiscal también presenta características que la vuelven un elemento que refuerza la desigualdad, en particular, los bajos niveles de recaudación asociados a una fuerte evasión y elusión, y la regresividad de los impuestos y del gasto.

Para la CEPAL (2010), la provisión de bienes y servicios públicos y la mejora en el diseño de las transferencias es un espacio donde se debe manejar la política distributiva, en particular, ante el diseño de nuevas instituciones descentralizadas. La expansión y la mejora en la provisión de servicios educativos y de salud es la principal ruta para seguir, de acuerdo a los autores. De la misma manera, el problema de la pobreza infantil y la precariedad de la vejez suponen nuevos retos para el Estado, en particular, en relación con la mejora del sistema de pensiones. En general, el acceso a transferencias y servicios públicos por parte de los grupos más vulnerables es una prioridad para la reducción de la desigualdad, especialmente en el contexto de una marcada desigualdad espacial.

Respecto de la desigualdad espacial, el trabajo de Escobal y Ponce (2012) es enfático en señalar que si bien la desigualdad del gasto entre individuos exhibe una ligera tendencia decreciente, simultáneamente se habría generado una polarización espacial en favor de las grandes ciudades, la cual estaría detrás de la exacerbación de la conflictividad social en años recientes. Con el fin de analizar la presencia de segregación entre grupos, los autores emplean el marco conceptual y metodológico propuesto por Jayadev y Reddy (2011), el cual les permite no solo explorar tanto el fenómeno de la desigualdad espacial como la desigualdad asociada a características específicas a los individuos como la etnicidad y el nivel educativo. Las estimaciones hechas por los autores aplicando esta metodología muestran que los procesos de segregación espaciales serían los más marcados en el período 1981-2007 e irían de la mano con procesos de polarización grupal entre etnias distintas. No obstante, no se observaría una tendencia análoga cuando se comparan grupos con diferentes niveles educativos.

4. MARCO DE ANÁLISIS

En este apartado, presentamos los dos enfoques que emplearemos para aproximarnos a la medición de la distribución del ingreso en el Perú. Por un lado, explicaremos cómo podemos construir series que nos aproximen a la medición de la distribución funcional del ingreso. Por otro lado, presentaremos el procedimiento para ajustar el Gini proveniente de las encuestas de hogares con las cifras de las cuentas nacionales para el período más largo posible.

4.1. La distribución funcional del ingreso

La distribución funcional del ingreso es un indicador económico global que, en términos generales, muestra la participación en el ingreso nacional nominal de trabajadores (asalariados e independientes), capitalistas (receptores de utilidades) y propietarios (receptores de rentas). En el Perú, el registro de las series de distribución funcional del ingreso puede ser rastreado desde 1950.

En el período 1950-1974, la institución encargada de la construcción de estas series fue el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). La metodología empleada por el BCRP realiza una desagregación del ingreso nacional en cuatro grandes componentes:

- a) *Remuneraciones*: comprende los sueldos, salarios y pagos en especie recibidos por los trabajadores asalariados del sector público y privado.
- b) *Ingreso de los trabajadores independientes*: está constituido por la renta neta recibida por los profesionales independientes y los propietarios únicos o socios de empresas que operan sin trabajadores remunerados. El grueso de este tipo de ingreso proviene de los agricultores independientes.

- c) *Renta predial*: consiste en la renta neta generada por el alquiler o tenencia de vivienda aunque en este último caso se trata de una renta imputada.
- d) *Utilidades de empresas*: consiste en las ganancias netas de las empresas que operan con personal remunerado.

A partir de 1970, la función de elaborar series que aproximasen la distribución funcional del ingreso estuvo a cargo del Instituto Nacional de Estadística (INE), actualmente Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Esta transición, que se completó en 1975, implicó un cambio en la metodología empleada para la construcción de las series de modo que a partir de 1973 las series de ingresos de los trabajadores independientes, renta predial y utilidades empresariales, que el BCRP había registrado por separado, fueron colapsadas en una sola serie bajo la denominación de *excedente de explotación*.

4.2. La distribución del ingreso por grupos de empleo, según Figueroa (1993)

Siguiendo a Figueroa (1993), para analizar la distribución del ingreso en el Perú se debe distinguir, cuando menos, tres grupos sociales: la clase propietaria, los trabajadores asalariados del sector público y el sector privado, y los trabajadores autoempleados en pequeñas unidades de producción, en la ciudad y en el campo. La ecuación de la distribución del ingreso en el Perú se podría expresar así:

$$Y = B + W + V \quad (4.1)$$

Donde B son los beneficios, W la masa salarial y V el ingreso de los autoempleados.

La masa salarial proviene de los ingresos que reciben los trabajadores en el sector privado y en el sector público. Estos ingresos resultan de multiplicar los salarios reales por trabajador (w_1, w_2), por el número de trabajadores (L_1, L_2).

$$W = w_1 L_1 + w_2 L_2 \quad (4.2)$$

El ingreso de los trabajadores autoempleados corresponde al de la ciudad y el campo. También en este caso el ingreso resulta del ingreso per cápita (v_1, v_2), multiplicado por el número total de trabajadores autoempleados, en el campo y la ciudad (T_1, T_2).

$$V = v_1 T_1 + v_2 T_2 \quad (4.3)$$

De esta manera, el ingreso nacional está distribuido entre los empresarios, los trabajadores asalariados del sector privado y del sector público y los trabajadores autoempleados del campo y la ciudad:

$$Y = B + w_1 L_1 + w_2 L_2 + v_1 T_1 + v_2 T_2 \quad (4.4)$$

En consecuencia, la fracción del ingreso que corresponde a cada uno de los generadores de ingresos vendrá dada por:

$$1 = \frac{B}{Y} + \frac{w_1 L_1}{Y} + \frac{w_2 L_2}{Y} + \frac{v_1 T_1}{Y} + \frac{v_2 L_2}{Y} \quad (4.5)$$

La ecuación (4.5) nos permitirá hacer el seguimiento de la evolución de la distribución funcional del ingreso; es decir, de la fracción del ingreso apropiada por capitalistas y trabajadores. Dado que no existe una serie completa de estas variables en nuestras cuentas nacionales, utilizaremos también las cifras de ingresos reales per cápita de los trabajadores, del sector privado y del sector público, del campo y la ciudad, para aproximarnos, asumiendo como fijo el producto por trabajador, a la distribución funcional del ingreso.

4.3. El coeficiente de Gini corregido por cuentas nacionales

Basándonos en el trabajo de López y Servén (2006), Yamada y Castro (2006) y Escobal y Ponce (2010), reconstruiremos la serie del coeficiente de Gini entre 1985 y 2008. Bajo la hipótesis de una distribución log-normal de los ingresos personales¹⁷, cuyos dos únicos parámetros relevantes para la construcción son la media y la desviación estándar σ , se pueden construir expresiones teóricas para el Gini y la incidencia de la pobreza, a saber:

$$G = 2\Phi\left(\frac{\sigma}{\sqrt{2}}\right) - 1 \quad (4.6)$$

$$P_0 = \Phi\left(\frac{\ln(z/v)}{\sigma} + \frac{\sigma}{2}\right) \quad (4.7)$$

Donde la primera expresión es el Gini, G , y la segunda representa la tasa de incidencia de pobreza, P_0 ; con z como la línea de la pobreza monetaria, v la media del ingreso y $\Phi(\cdot)$ la función de densidad acumulada de la distribución normal. Dado que z y v son conocidas (la primera es exógena y la segunda se obtiene de las cuentas nacionales), y se tienen estimadores de la incidencia de la pobreza¹⁸,

¹⁷ La idea de que los ingresos personales se distribuyen de forma log-normal implica, dada la forma de esta distribución, que existe una mediana de ingresos por debajo de la media, que es inflada por la existencia de valores muy altos. Es decir, hay una alta fracción de las personas que tienen ingresos por debajo de la media y una fracción pequeña de personas que tienen ingresos por encima de la media.

¹⁸ Precisamente, este enfoque trabaja bajo el supuesto de que las estimaciones sobre la incidencia de la pobreza en el Perú basadas en las encuestas de hogares son correctas (aunque las estimaciones de la desigualdad no lo sean).

σ puede ser recuperado de la segunda expresión y usado para obtener un G acorde con el ingreso medio obtenido en las cuentas nacionales.

La hipótesis de que el ingreso sigue una distribución log-normal, de acuerdo a López y Servén (2006), es respaldada por la mayoría de países, incluyendo el caso peruano, aunque débilmente (Yamada & Castro, 2006). Esta hipótesis es respaldada y empleada por Chotikapanich y otros (1997, 2007), Quah (2002), Pinkovskiy (2008), y Pinkovskiy y Sala-i-Martin (2009)¹⁹. Una de las características más importantes de una distribución log-normal de los ingresos es que la moda es siempre menor que la media de los ingresos, es decir, una gran parte de la población percibe ingresos moderados y solo una pequeña parte percibe ingresos altos y extremadamente altos, lo que eleva la media por encima de la moda. Otra característica importante es que, en una distribución log-normal, la dispersión de los ingresos está causada por la importante diferencia entre los ingresos más altos y los ingresos cercanos a la moda, en vez de la diferencia entre estos últimos y los ingresos más bajos. Como se argumentó en el apartado 3, esta es una característica de la distribución de ingresos en Perú. Sin embargo, incluso si el supuesto de log-normalidad no se mantuviera, otras distribuciones que consideran colas más pesadas de la distribución de ingresos²⁰ muestran resultados muy similares para la corrección.

Para el caso de este trabajo, asumiremos que efectivamente se mantiene la hipótesis de log-normalidad, tal como lo hacen Yamada y Castro (2006), y usamos medidas alternativas para la media del ingreso, en consideración de que el PBI per cápita incluye un componente que no es percibido por las familias nacionales (por ejemplo, la renta neta de factores) y que puede ser importante en magnitud. Los resultados se presentan en el apartado 5.

Cabe mencionar que existen limitaciones a este enfoque, a pesar de su notable utilidad. Para empezar, requiere el uso de una única línea de pobreza a nivel nacional, ignorando las diferencias en precios y en consumo que sí son considerados en las encuestas de hogares, en donde el cálculo de la incidencia de pobreza hace uso de líneas de pobreza locales. En realidad, este problema supone ajustar dicha línea de pobreza para que la incidencia de la pobreza predicha por el modelo coincida con aquella obtenida de las encuestas de hogares. Ello supone cierto nivel de calibración y depende fuertemente de los datos observados sobre la incidencia de la pobreza,

¹⁹ Es importante señalar que, pese a su simplicidad, la hipótesis de la log-normalidad de los ingresos no es necesariamente inferior a otras distribuciones más complejas, o que la puedan anidar, postuladas en la literatura relevante, como el trabajo de López y Servén (2006) y Pinkovski (2008) evidencian.

²⁰ Es decir, los resultados de la corrección son robustos a distribuciones con una mayor proporción de la población en situaciones distantes de la media: riqueza o pobreza (Escobal & Ponce, 2010).

como se comentará en el apartado 5. En países como el nuestro, con fuentes diversas y dispersas sobre la incidencia de la pobreza, en particular entre 1985 y 1995, este supuesto supone cierta arbitrariedad en la elección de la línea de pobreza.

De la misma manera, a pesar de que este enfoque representa una alternativa a los métodos basados en las encuestas de hogares, también se puede complementar con el uso de información proveniente de estas. Por ejemplo, para el uso del consumo, Yamada y Castro (2006) usan información de las encuestas para excluir el gasto en bienes durables de la medida agregada de consumo. El consumo de bienes durables reportado en las encuestas de hogares supone una forma de acumulación de activos, de manera que hogares con niveles de ingresos más altos consumirán más bienes durables que hogares de menores ingresos. Luego, la fracción del gasto agregado obtenida de la encuestas de hogares que se destina a bienes durables subestimaré el verdadero gasto agregado en bienes durables si es que es cierto que las encuestas de hogares no representan bien a los hogares más ricos y fallan en reportar correctamente los activos y los niveles de inversión de los mismos.

A pesar de que existen algunas otras consideraciones menores²¹, el método supone una vía útil para obtener mediciones largas de la desigualdad. En este caso, este enfoque nos permite obtener una serie para el Gini, para el período 1985-2010.

4.4. La T'-Theil como aproximación a la T-Theil

Según Conceição, Galbraith y Bradford (2000), se puede usar la información disponible sobre la evolución de los salarios (y otros tipos de ingresos) sectoriales para aproximar la medida T de desigualdad de Theil.

La medida T de Theil (1967) para la desigualdad está basada en una medida del contenido de información esperado en una colección de eventos, propuesta por Shannon (1948). El contenido de información de cada evento i , de una colección de n eventos, es función decreciente de su probabilidad de ocurrencia x_i , es decir $h(x_i)$, de modo que el contenido esperado de información de una colección de eventos será la ponderación de la función de información por las respectivas probabilidades de ocurrencia. Así, si asumimos que la función $h(x_i)$ es el logaritmo de la inversa de la probabilidad de ocurrencia, el contenido esperado de información estará dado por la siguiente expresión:

$$H(x) = \sum_{i=1}^n x_i \ln \left(\frac{1}{x_i} \right) \quad (4.8)$$

²¹ Para mayor detalle, referimos al lector a López y Servén (2006).

El contenido informativo es máximo si cada uno de los n eventos tiene la menor probabilidad de ocurrencia posible, es decir, si todo evento i tiene una probabilidad de ocurrencia igual, $x_i = 1/n$. En dicho caso, $H(x) = \ln(n)$. No obstante, si x representase la participación en alguna variable cuyo nivel de desigualdad queremos evaluar, por ejemplo, el ingreso, $H(x)$ es una medida de igualdad. Theil (1967) construye su indicador de desigualdad $T(x)$ sustrayendo del máximo valor posible de $H(x)$, el valor observado. De ese modo, el indicador T-Theil está dado por:

$$T(x) = \ln(n) - H(x) \quad (4.9)$$

Luego de algunas transformaciones, podemos re-expresarlo como (4.10) a continuación:

$$T(x) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n r_i \ln r_i \quad (4.10)$$

Donde, ya refiriéndonos a la distribución del ingreso, r_i es el ratio entre el ingreso de cada individuo i y el ingreso promedio de la población μ , es decir $r_i = y_i/\mu$.

Intuitivamente, para hacer el análogo con la teoría informativa de la cual parte Theil (1967), en el estudio de la distribución del ingreso entre una población de tamaño n , un hecho observable es la posesión de ingresos por parte de un individuo i . Podemos definir a un evento como la realización de la propiedad de una unidad de ingresos por parte de un individuo de la población; gráficamente, si tomamos al azar una unidad de ingresos y preguntamos por su dueño, sin temor a ser engañados, el evento será la indicación de parte de un individuo de que la moneda es suya. Entonces, la probabilidad de ocurrencia de cada evento posible, siendo que hay tantos eventos como individuos entre quienes se reparte el total de los ingresos, será por definición igual a la participación de cada individuo en el total de ingresos. Así, si los ingresos fueran igualitariamente distribuidos entre los individuos, el contenido informativo esperado antes de la realización de un evento sería el máximo posible, pues, *ex ante*, cualquier evento es igualmente probable (pues cualquier individuo podría ser dueño, con la misma probabilidad, de la unidad de ingreso en cuestión). Sin embargo, si los ingresos totales están todos en propiedad de un solo individuo, el contenido informativo esperado de cualquier evento es nulo pues, *ex ante*, ya sabemos qué evento ocurrirá, es decir quién revelará propiedad sobre la unidad de ingresos. Luego, como el contenido informativo esperado está inversamente relacionado a la igualdad en la distribución del ingreso, la medida T de Theil se define como la diferencia entre el máximo contenido informativo esperado y el contenido informativo efectivamente esperado, es decir, la H de Shannon.

La T de Theil es una medida de desigualdad que cumple las propiedades deseadas de las mismas, a saber, a) es invariante ante permutaciones de los individuos, esto es, es simétrica; b) es invariante ante réplicas de la población evaluada; c) es independiente del nivel de la media de aquella variable cuya distribución se está evaluando; d) satisface la condición de Pigou-Dalton²². Además, los valores de la T-Theil están acotados entre 0, cuando hay la mínima desigualdad posible de modo que todos reciben la misma proporción de los ingresos/consumos, y $\ln n$, cuando hay la máxima desigualdad posible²³ de modo que solo un miembro de la sociedad recibe todo el ingreso/consumo. Adicionalmente, una característica importante de la T-Theil es que es que se puede descomponer en grupos, lo que permite rastrear el aporte a la desigualdad total explicado por las diferencias entre grupos, es decir, *desigualdad intergrupala*, y el aporte a la desigualdad de las diferencias dentro de los mismos grupos, es decir, *desigualdad intragrupal*. Formalmente, si podemos dividir a la población en m categorías (o grupos) exhaustivas y mutuamente excluyentes, la T-Theil está dada por la siguiente descomposición:

$$\begin{cases} T = \sum_{j=1}^m p_j R_j \ln R_j + \sum_{j=1}^m p_j R_j T_j \\ T_j = \frac{1}{n_j} \sum_{i \in g_j} r_i \ln r_i \end{cases} \quad (4.11)$$

Donde el primer elemento de la descomposición para T es la aproximación a la desigualdad intergrupala y el segundo componente es la desigualdad intragrupal T_j de cada grupo j , ponderada por la participación del grupo j en la población total $p_j = n_j/n$ y la distancia relativa entre el promedio de ingresos del grupo j y el promedio de toda la población:

$$R_j = \mu_j / \mu$$

Esta descomposición tiene, además, un resultado muy útil para el estudio de la evolución de la desigualdad en un contexto de limitada información: el primer elemento, que recoge la información sobre la desigualdad intergrupala y al que denominaremos T' , no requiere, para su cálculo, de información sobre la distribución intragrupal.

²² La condición de Pigou-Dalton exige que una medida de desigualdad de la distribución de una variable x tome valores más altos si, para cualquier par de individuos i, j tales que $x_i < x_j$, una transferencia de i a j eleva el valor de la medida.

²³ En ese sentido, es importante resaltar que el patrón de distribución donde uno recibe todo el ingreso/consumo puede generar niveles de desigualdad distintos en sociedades de tamaños diferentes. Concretamente, el nivel de desigualdad señalado por la T-Theil será mayor para aquella sociedad más grande.

Por otra parte, dado que la T-Theil toma valores acotados entre 0 y $\ln n$, se puede sofisticar el aparentemente ingenuo ejercicio de aproximar el nivel de desigualdad de una sociedad a través de T' , aproximando también la pérdida de información implícita en esta aproximación, esto es, $T - T'$. Esta aproximación es válida siempre que exista un alto grado de homogeneidad dentro de los grupos definidos, y se vuelve más precisa a medida que los grupos se van haciendo más pequeños (y, en el extremo, colapsan a grupos de un solo individuo).

Concretamente, definimos T' y, usando las definiciones para p_j y R_j , el valor máximo²⁴ para la pérdida informativa que resulta de aproximar T mediante T' :

$$T' = \sum_{j=1}^m p_j R_j \ln R_j \quad (4.12)$$

$$\max T - T' = \sum_{j=1}^m \frac{Y_j}{Y} \ln n_j \quad (4.13)$$

Donde Y_j es el total de ingresos recibidos por el grupo j , e Y es el total de ingresos recibidos por la sociedad.

Podemos repetir el análisis anterior para aproximar el cambio en T mediante el cambio en T' . Formalmente, usando (4.11) y (4.12), las definiciones para p_j y R_j , y denominando $S_j = Y_j/Y$ a la participación en el ingreso total del grupo j , de modo que $R_j = S_j/p_j$, se obtiene la siguiente descomposición²⁵ para el cambio en la T-Theil:

$$\Delta T = \Delta T' + \sum_{j=1}^m S_{j:t} \left[T_{j:t+1} (\Delta \% S_j) + \Delta T_j \right] \quad (4.14)$$

$$\Delta T' = \sum_{j=1}^m S_{j:t} \left[\Delta \% S_j (1 + \ln R_{j:t}) - \Delta \% p_j \right] \quad (4.15)$$

Al no conocer la distribución dentro de cada categoría, solo podemos definir el cambio en el componente intragrupal (no observable) de la desigualdad, ΔT_j , necesario para que esta se mantenga siempre en su nivel máximo $\ln n_j$:

$$\Delta_{intra}^{MAX} = \sum_{j=1}^m S_{j:t} \left[\ln n_{j:t+1} (\Delta \% S_j) + \Delta \% n_j \right] \quad (4.16)$$

²⁴ El valor mínimo es, evidentemente, 0, que ocurre cuando toda la desigualdad en una sociedad es explicada por el componente intergrupalo, de modo que, dentro de cada grupo, la distribución es perfectamente equitativa.

²⁵ Dado que $\Delta \ln R_j \approx \Delta \% S_j - \Delta \% p_j$, es útil asumir que $(\Delta \ln R_j)(\Delta \% S_j) \approx 0$ para obtener (4.15). Además, es importante señalar que trabajamos con la siguiente aproximación $\Delta(X_t Y_t) = X_{t+1} \Delta Y_t + Y_t \Delta X_t$, donde sea conveniente.

También podemos aproximar la máxima²⁶ pérdida informativa asociada, en este caso dada por los valores del máximo aumento y la máxima reducción en el segundo componente de (4.14), es decir, el componente del cambio en T que no es explicado por el cambio en T' . Estos valores extremos ocurren en dos escenarios muy improbables, a saber, cuando pasamos de la mínima desigualdad intragrupal posible a la máxima desigualdad intragrupal posible, esto es, $\Delta T_j = \ln n_{j;t+1}$, o viceversa, es decir, $\Delta T_j = -\ln n_{j;t}$. De ese modo, como Conceição, Galbraith y Bradford (2000), al asignar los valores extremos mencionados al segundo componente de (4.14), podemos definir:

$$\Delta_{intra}^{MAX^+} = \sum_{j=1}^m S_{j;t} \ln n_{j;t+1} (1 + \Delta\%S_j) \quad (4.17)$$

$$\Delta_{intra}^{MAX^-} = -\sum_{j=1}^m S_{j;t} \ln n_{j;t} \quad (4.18)$$

Las expresiones (4.17) y (4.18) construyen una suerte de «intervalos de confianza», no probabilísticos, pues indican la magnitud del posible error en nuestra aproximación al cambio en T usando el cambio en T' . Resulta especialmente útil que ambas expresiones dependan solo de elementos observables, esto es, no dependen de los niveles o el cambio en la desigualdad intragrupal. Cabe resaltar, además, que si, período a período, el cambio en la participación de los ingresos totales es pequeño, es decir $\Delta\%S_j \approx 0$, y, además, el tamaño de los grupos no cambia sustancialmente período a período, esto es, $\ln n_{j;t} \approx \ln n_{j;t+1}$, las expresiones (4.17) y (4.18) son aproximadamente simétricas, de modo que $\Delta_{intra}^{MAX^+} \approx -\Delta_{intra}^{MAX^-}$.

Finalmente, podemos construir una serie contrafactual manteniendo constante la estructura laboral en el período inicial, de modo que la evolución de la desigualdad esté explicada únicamente por los cambios en la participación sobre el ingreso total, es decir, la evolución de los salarios (relativos). Haciendo $\Delta\%p_j = 0$ en (4.15), obtenemos el cambio en T' cuando solo cambian los salarios, es decir:

$$\Delta T'_F = \sum_{j=1}^m \Delta S_j (1 + \ln R_{j;t}) \quad (4.19)$$

Tomando el punto de partida en $T'_{t=0}$, podemos construir una serie contrafactual usando (4.19).

²⁶ Por su parte, la mínima pérdida informativa asociada es 0, que ocurre cuando la totalidad del cambio en T es explicada por el cambio en T' , por ejemplo, cuando la desigualdad intragrupal no cambia de un período a otro.

Con ello, queda definido el marco teórico para la aproximación a los niveles de desigualdad y a la evolución de los mismos. Sin embargo, es importante advertir que la T' es aproximación al indicador T de desigualdad de una subpoblación para la cual está disponible la información de ingresos, categorías y número. En la medida en que los asalariados representen una fracción importante de la población nacional, esta aproximación será más cercana a la desigualdad nacional y su evolución. De hecho, Conceição, Galbraith y Bradford (2000) muestran la utilidad de este método en Brasil, un país más industrializado que Perú, de modo que la aproximación usando información sobre remuneraciones del sector industrial es cercana a la desigualdad del país. Luego, es natural esperar que la información disponible sobre los asalariados en Perú solo permita aproximar la desigualdad de una fracción de la población total.

No obstante, no son fatales para la utilidad de esta metodología ni la relativamente escasa participación de los asalariados dentro de la estructura de empleo peruana, ni la aún más escasa formalidad dentro de los mismos (lo que impide el registro fidedigno de la información salarial). En primer lugar, dado que la desigualdad en ingresos y consumos en Perú se explica importantemente por la desigualdad en la parte superior de la distribución (Saavedra & Díaz, 1999), y dado que es razonable asumir que gran parte de la población en la parte superior de la distribución de ingresos/consumo en el país se encuentra en el sector asalariado y formal, la T' -Theil aproxima a un componente fundamental de la desigualdad.

En este sentido, además, se puede especular que los fenómenos que determinaron la evolución de la desigualdad en el ingreso y consumo en el país ocurrieron en los sectores «modernos» y asalariados de la economía, en las zonas urbanas, es decir, en la parte superior de la distribución; de modo que, para entender la evolución de la desigualdad nacional, resulta especialmente importante comprender la evolución de la desigualdad en la parte superior de la distribución. Finalmente, en la práctica, algunas fuentes de información nos permitirán, con ciertas limitaciones, incluir en el análisis a los sectores informales y no asalariados del país, como presentaremos en el apartado 5.5.

5. PRINCIPALES RESULTADOS

En este apartado, presentamos los principales resultados empíricos para el período 1950-2010, según los enfoques presentados en el apartado anterior. En primer lugar, realizaremos una descripción de las series disponibles que muestran la distribución funcional del ingreso. Luego, analizaremos la evolución de las series de ingresos de cada grupo de trabajadores en el marco de la metodología empleada por Figueroa (1993) a fin de identificar las principales tendencias en la evolución de la desigualdad.

En el apartado 5.3, presentamos la evolución de la brecha entre los agregados de consumo e ingreso en cuentas nacionales y encuestas de hogares, como aproximación a los consumos e ingresos no reportados por los hogares más ricos. En el apartado 5.4, presentaremos la serie del coeficiente de Gini corregido para el período 1985-2010 así como su descripción. Finalmente, en el apartado 5.5, se presentan tres aproximaciones a la evolución de la desigualdad de ingresos, usando la T' -Theil, como fue presentada en el apartado 4.4.

5.1. La distribución funcional del ingreso

En el apartado se realizará una breve caracterización de la forma en la que han evolucionado las series de distribución funcional del ingreso. Este análisis se realizará en dos etapas. En primer lugar se realizará una evaluación de la evolución de la distribución funcional del ingreso a partir de las series calculadas por el BCRP. Este análisis, de carácter básicamente descriptivo, tiene por propósito evidenciar el crecimiento progresivo de la participación de las utilidades. En segundo lugar, se usarán las series publicadas por el INEI para dar cuenta de la evolución de la distribución funcional del ingreso en el período reciente (1973-2010). Este análisis será complementado con las cifras contenidas en el reporte publicado por el Banco Mundial (1985).

5.1.1. Período 1950-1974

En 1950, el BCRP, bajo el liderazgo de Richard Webb, puso en marcha una metodología para separar el ingreso nacional en ingresos de los trabajadores asalariados (remuneraciones), ingresos de los trabajadores independientes, renta predial y utilidades de las empresas. Estas series fueron reconstruidas utilizando la información registrada en los censos de población de 1941 y 1961, los censos de vivienda de 1940 y 1961, la Cuenta General de la República, la encuesta anual del BCRP, entre otros²⁷.

Como se aprecia en el gráfico 3.1, a inicios de 1950, la brecha entre la participación de las remuneraciones y la participación del ingreso de los independientes era mínima. Esta brecha se fue ampliando progresivamente a lo largo del período hasta superar los 20% en el año en que la serie fue descontinuada. Esta ampliación de la brecha de ingresos está parcialmente explicada por el mayor crecimiento exhibido por la fuerza laboral asalariada²⁸, no obstante, se observa una caída relativa

²⁷ Para una descripción detallada de la forma en la que el Banco Central calculaba estas series ver apéndice metodológico 1.

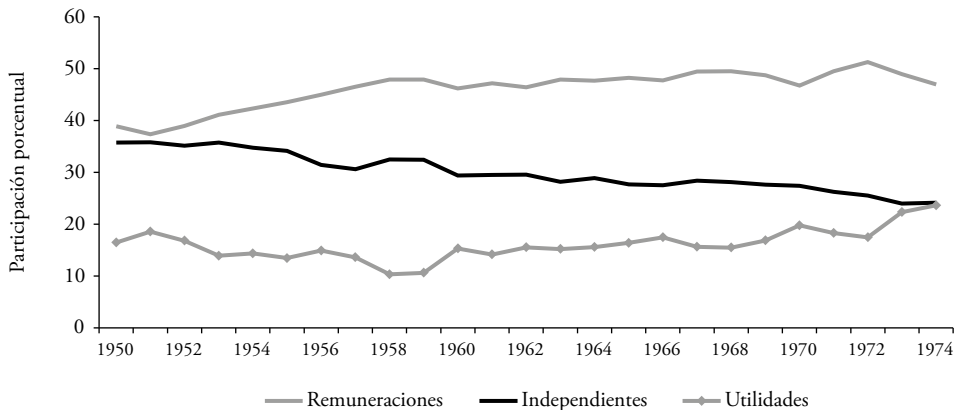
²⁸ En el período 1950-1974 el número de asalariados creció en aproximadamente 120% mientras que el número de independientes creció a una tasa ligeramente superior al 40%.

en la remuneración media percibida por los trabajadores independientes. Así, mientras que en 1950 el ingreso medio de un trabajador independiente representaba en promedio el 76,6% del ingreso de un asalariado, en 1974 representaba apenas el 66,2%.

Es importante notar que en este mismo período la participación de los agricultores en el ingreso de los independientes fue perdiendo fuerza. Durante la década de 1950, el ingreso de los agricultores representaba más del 50% del ingreso de los trabajadores independientes, en las siguientes dos décadas se mantuvo en alrededor de 43% y hacia 1974 ya representaba a penas el 36%. Por otro lado, se aprecia que de forma análoga a la dinámica seguida por el ingreso del conjunto de los trabajadores independientes respecto del conjunto de asalariados, esta participación decreciente en el ingreso global de los trabajadores independientes fue de la mano con una paulatina reducción en la participación de los agricultores en la fuerza laboral de esta categoría de trabajadores. En 1950, los agricultores constituían el 74% de la mano de obra independiente mientras que en 1974, su participación se había reducido al 66%. No obstante, la caída del ingreso medio de los agricultores como porcentaje del ingreso medio de los trabajadores independientes fue más abrupta, ya que mientras que en 1950 los agricultores recibían el 82% de lo que recibía un trabajador independiente, 25 años después su ingreso relativo representaría apenas el 54% del ingreso medio de un trabajador independiente.

Todo ello sugiere una ampliación sustantiva de las brechas en las remuneraciones recibidas según categorías ocupacionales durante este período.

Gráfico 3.1. Producto bruto interno según tipo de ingreso (1950-1974)



Fuente: Cuentas nacionales del BCRP.

Simultáneamente, la brecha entre las series de utilidades de las empresas e ingresos de los independientes se fue cerrando hasta llegar a menos del 1%. Sin embargo, no contamos con alguna serie que nos permita determinar en qué medida este crecimiento es explicado por un aumento en el «número» o «tamaño» de las empresas²⁹. Por otra parte, la participación de las remuneraciones creció a una tasa promedio de 2,6% hasta 1957 y luego se estabilizó en alrededor de 50%. La participación de los ingresos de los independientes en el producto se redujo sostenidamente durante todo el período a una tasa promedio de -1,5%, lo que implicó que la participación de los ingresos de los independientes en el producto se redujera en aproximadamente 10%, de 35,8% a 24,1%. Finalmente, la participación de las utilidades de las empresas se mantuvo relativamente constante durante las primeras dos décadas del período analizado, pero terminó superando la valla de 20% en 1973.

En síntesis, lo que se observa es un progresivo aumento de las remuneraciones y las utilidades a costa de una reducción en la participación de los ingresos de los trabajadores independientes. La caída en la participación de los ingresos de los independientes puede ser dividida en dos etapas. En la primera etapa, que abarca básicamente la década de 1950, la caída en la participación de los ingresos de los independientes puede ser atribuida a un aumento en la participación de los trabajadores asalariados mientras que en el período 1960-1974, esta caída tiene como contrapartida el aumento en la participación de los beneficios.

Del análisis de la evolución de la distribución funcional del ingreso en este período se concluye que en el período 1950-1974 se produjo un deterioro en la distribución de los ingresos tanto a nivel intragrupal (entre trabajadores) como a nivel intergrupala (entre trabajadores y receptores de utilidades). Bajo el supuesto de que el costo de vida tuvo una dinámica similar en todas las categorías de ingreso, se encuentra que durante este período se produjo una reducción progresiva de los salarios relativos de los trabajadores independientes respecto de los asalariados y de los agricultores respecto de los independientes. En 1950, el salario promedio de un trabajador asalariado representaba 1,3 veces el salario de un trabajador independiente y el salario de un trabajador independiente representaba 1,2 veces el de un agricultor. En 1974, estos ratios eran 1,5 y 1,5 respectivamente.

Por otro lado, mientras que en 1950 los ingresos por concepto de utilidades representaban el 42,3% de los ingresos por concepto de remuneraciones, en 1950 ya representaban el 50% y se aprecia una tendencia al alza particularmente en la última década del período bajo análisis.

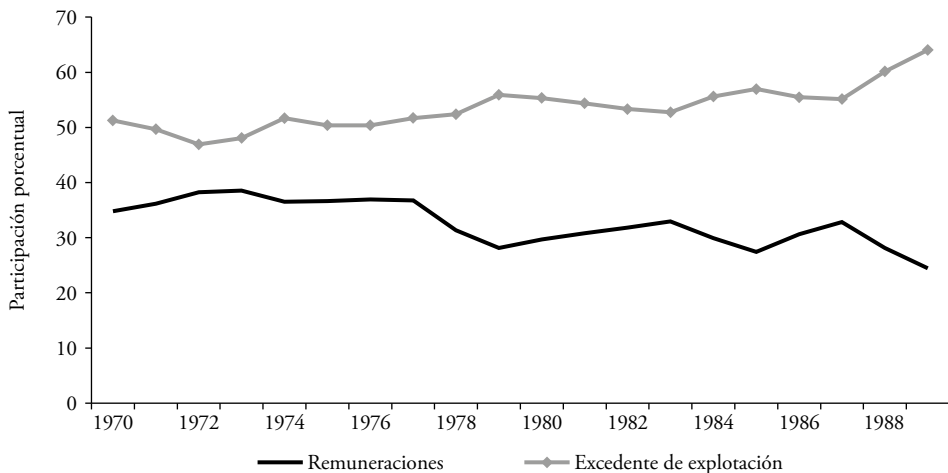
²⁹ En el período cubierto (1950-1974), la participación de la renta predial en el ingreso nacional se redujo prácticamente a la mitad pasando de 7,9% en 1950 a 3,8% en 1974.

5.1.2. Período 1973-2010

Con la creación del Sistema Estadístico Nacional en 1975, las actividades estadísticas a nivel nacional pasaron a estar bajo conducción del Instituto Nacional de Estadística (INE). Ello implicó, como se mencionó previamente, un cambio en la metodología empleada para el cálculo del Producto Bruto Interno anual, en particular en lo que respecta al método del ingreso de modo que la distribución del producto nacional ya no se desagregaba en remuneraciones, ingreso de los independientes, utilidades netas, renta predial e intereses netos sino en remuneraciones, consumo de capital fijo, impuestos a la producción e importación y excedente de explotación. Esta última categoría comprende tanto las utilidades de las empresas constituidas en sociedad como el ingreso de los trabajadores independientes o ingresos empresariales de las empresas no constituidas en sociedad.

En el gráfico 3.2 se puede apreciar la evolución de las remuneraciones y del excedente de explotación en las décadas de 1970 y 1980. De la observación de este gráfico se desprenden dos observaciones básicas. En primer lugar, se aprecia una progresiva ampliación de la brecha existente entre los ingresos de los asalariados y el excedente de explotación. De este modo, mientras en 1970 la brecha entre ambas series era aproximadamente de 16%, dos décadas después, en 1989, esta diferencia se amplió a 40%. En segundo lugar, se aprecia claramente que la profundización de esta brecha empezó alrededor de 1978. Hasta 1977, la brecha se mantuvo en un nivel promedio de 13% pero en 1978 esta brecha dio un salto abrupto hasta llegar a 21%.

Gráfico 3.2. Producto bruto interno según tipo de ingreso (1970-1989)



Fuente: INEI.

Dado que el excedente de explotación incluye tanto los ingresos de los trabajadores independientes como las utilidades de las empresas, no es posible distinguir si este aumento en la participación del ingreso es explicado por una mayor participación de una u otra fuente de ingresos. No obstante, si se asume que las tendencias observadas en el apartado previo se sostuvieron en este período, es decir, si se asume que la participación de los ingresos de los independientes siguió una tendencia decreciente o se estancó mientras que la participación de las utilidades siguió una tendencia creciente, entonces se podría concluir que se produjo una profundización de la desigualdad en este período ya que de acuerdo con la información disponible la brecha entre los ingresos por concepto de excedente de explotación y los ingresos por concepto de remuneraciones creció considerablemente durante este período.

Adicionalmente, para el subperíodo comprendido entre 1970 y 1983 se cuenta con una fuente de información adicional sobre la distribución del producto doméstico según fuente de ingresos. Esta fuente es el «Peru Country Economic Memorandum» publicado por el Banco Mundial en 1985. De acuerdo con la información de esta fuente, resumida en el cuadro 3.3, en este período la participación de los ingresos de los trabajadores independientes se mantuvo relativamente constante, fluctuando entre 21,4% y 23,8%, mientras que tanto la participación de las remuneraciones (por ejemplo, ingresos de los trabajadores asalariados) como la participación de las utilidades experimentaron importantes fluctuaciones. En 1970, las remuneraciones (por ejemplo, las dos primeras filas en el rubro de ingresos del trabajo) representaban el 40,5% de los ingresos domésticos, alcanzaron un pico de 42,1% en 1975 y posteriormente su participación descendió (aunque no de forma monótona) hasta representar el 37,1% del ingreso nacional de 1983. Por su parte, la participación de las utilidades creció desde 30,4% en 1970 hasta alcanzar un pico de 41,7% en 1979 pero luego descendió de modo que su participación en 1983 alcanzó el 34,2% del ingreso total. La brecha entre la participación de las remuneraciones y las utilidades, en consecuencia, también experimentó importantes fluctuaciones. En 1970 la brecha entre ambas series era de 10% en favor de las remuneraciones pero esta se redujo progresivamente en la siguiente década de modo que ya en 1979 la participación de las utilidades superaba la participación de las remuneraciones en aproximadamente 7,5%. No obstante, en los años subsiguientes las remuneraciones agregadas exhibieron una recuperación, de modo que al cierre del período analizado la participación de las remuneraciones estaba 3% por encima de la participación de las utilidades. A pesar de esto, en el período descrito, la distribución funcional del ingreso *empeoró* para el factor trabajo, dado el incremento en la participación de los ingresos del capital acompañado de una reducción en la participación de los ingresos del factor trabajo.

Cuadro 3.3. Distribución funcional del ingreso (1970 y 1983)
(% del total del ingreso nacional en cada año)

	1970	1983
Ingresos del trabajo	64,3	58,3
Sueldos ^{1/}	19,1	21,8
Salarios	21,4	16
Autoempleados (agrícolas)	10,4	6
Autoempleados (no agrícolas)	13,4	14,5
Ingresos del capital	35,7	41,7
Rentas	3,9	2,4
Intereses	1,4	2,9
Utilidades	30,4	36,4

1/ En el original, como *wages*.

Fuente: Traducido de Banco Mundial (1985).

Esta información es consistente con el supuesto hecho en el párrafo anterior, según el cual la dinámica de la serie de excedente de explotación responde principalmente a cambios en la participación de las utilidades y, solo marginalmente, a la evolución del ingreso de los trabajadores independientes.

Finalmente, en el gráfico 3.3, se puede apreciar la evolución de estas dos series en las últimas dos décadas. Lo que este gráfico nos muestra es que la participación de ambos componentes del ingreso se ha mantenido en un nivel relativamente estable en las últimas dos décadas. Sin embargo, la brecha entre ambas series creció dos veces durante este período: primero entre 1991 y 1993 y luego entre 2003 y 2008. De modo que la tendencia observada en períodos previos se sostiene en este período.

Gráfico 3.3. Producto bruto interno según tipo de ingreso (1991-2010)



Fuente: INEI.

5.2. Ingresos de los trabajadores del campo y de la ciudad

En el cuadro 3.4 se presenta la evolución comparada de los ingresos reales de los trabajadores asalariados del sector público y privado, de los términos de intercambio de la economía campesina, de la remuneración mínima vital, del PBI per cápita real y de un índice de pobreza reconstruido a partir de las cifras presentadas en los trabajos de Figueroa (1993) y Chacaltana (2006)³⁰. La serie de ingreso mínimo vital nos servirá para aproximar los ingresos de los trabajadores independientes urbanos y la serie de términos de intercambio para aproximar los ingresos de los trabajadores independientes del sector rural³¹.

La evolución de los ingresos de los trabajadores en el período comprendido entre 1980 y 2010 puede ser dividido en dos etapas. En una primera etapa, que abarca básicamente la década de 1980, lo que se observa es una caída notable del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores asalariados y no asalariados durante dicho decenio, agravada por el ajuste económico de 1990. Esta caída se detiene recién en 1991, año tras el cual empieza un proceso lento, pero no necesariamente continuo, de recuperación.

Entre 1981 y 1990, los sueldos reales del sector privado se redujeron en 64,9%, mientras que los salarios reales de dicho sector se redujeron en 66,7%. En este mismo período, los ingresos reales del sector público experimentaron una caída aún más abrupta. La remuneración real del gobierno general de 1990 representó solo el 15,6% de la que correspondió al año 1981.

Por el lado de los trabajadores no asalariados, las tendencias son análogas. Entre 1980 y 1990, el ingreso real de los trabajadores independientes urbanos se habría reducido en 76,6% mientras que el poder adquisitivo de los trabajadores independientes del sector rural se habría visto reducido en 82,3% durante ese mismo período.

³⁰ Este índice presenta la evolución de la tasa de incidencia de la pobreza (1994=100) en los 25 años evaluados, de acuerdo con las cifras de pobreza presentadas.

³¹ Como se detalla en el apéndice metodológico 1, se construyeron dos series para aproximar los Términos de Intercambio de la economía campesina. No obstante, en lo que sigue del documento se empleará como referencia para el análisis, el índice que solo considera para el cálculo de los precios de exportación los precios de los principales bienes agrícolas producidos en la sierra sur.

Cuadro 3.4. Indicadores de pobreza en los ingresos laborales (índice 1994=100)

Año	PBI per cápita	Remuneración real gobierno general	Sueldos reales del sector privado - Lima Metropolitana	Salarios reales del sector privado - Lima Metropolitana	Remuneración mínima vital	Términos de intercambio de la economía campesina ^{1/}	Índice de Pobreza ^{2/}
1980	124.3	n. d.	190.3	283.7	394.4	201.1	n. d.
1981	127.9	587.4	193.8	277.2	335.1	139.2	n. d.
1982	124.4	538.7	210.6	282.7	309.7	121.4	n. d.
1983	110.2	389.6	180.6	234.2	318.8	132.1	n. d.
1984	111.7	342.0	167.2	199.9	245.4	136.2	n. d.
1985	111.5	278.7	153.2	170.1	209.4	106.0	81.1
1986	122.2	283.7	184.9	218.6	222.6	187.6	83.0
1987	128.7	347.1	193.4	238.3	235.4	192.4	84.9
1988	114.1	326.9	151.5	181.8	204.9	53.5	90.6
1989	96.7	168.7	78.9	100.7	98.9	90.0	98.1
1990	89.9	91.7	66.7	94.2	92.2	35.6	101.9
1991	89.9	46.0	67.4	89.0	62.7	107.5	104.0
1992	87.8	57.5	71.5	88.1	61.8	104.9	103.8
1993	90.3	67.4	82.6	85.6	44.0	105.2	101.9
1994	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1995	106.7	121.2	96.4	90.4	58.3	90.4	94.3
1996	107.5	110.9	96.5	87.7	60.2	87.0	84.9
1997	112.9	118.8	98.2	87.1	105.7	88.3	80.6
1998	110.3	118.7	102.2	85.4	117.3	89.8	80.0
1999	109.6	127.0	108.7	83.8	113.3	85.7	89.6
2000	111.1	126.5	113.4	84.2	125.8	89.9	91.3
2001	109.7	125.8	108.5	83.4	127.2	102.0	100.8
2002	113.6	129.6	109.2	86.9	127.0	96.0	101.5
2003	116.6	128.1	111.0	88.0	128.6	91.8	98.1
2004	120.8	127.5	109.8	89.3	134.4	82.4	95.1
2005	127.4	130.1	108.5	88.9	132.3	84.3	91.9
2006	135.6	130.3	105.8	88.4	141.0	92.2	84.0
2007	146.0	130.2	104.3	87.4	140.6	96.2	74.2
2008	158.5	127.4	101.0	88.9	144.1	116.2	68.3
2009	158.1	126.2	102.7	91.4	139.9	125.9	65.7
2010	170.1	125.4	107.3	94.3	138.4	123.6	-
2011	179.2	126.5	n. d.	n. d.	151.8	128.2	-

1/ Los precios de exportación fueron calculados usando solo bienes agrícolas.

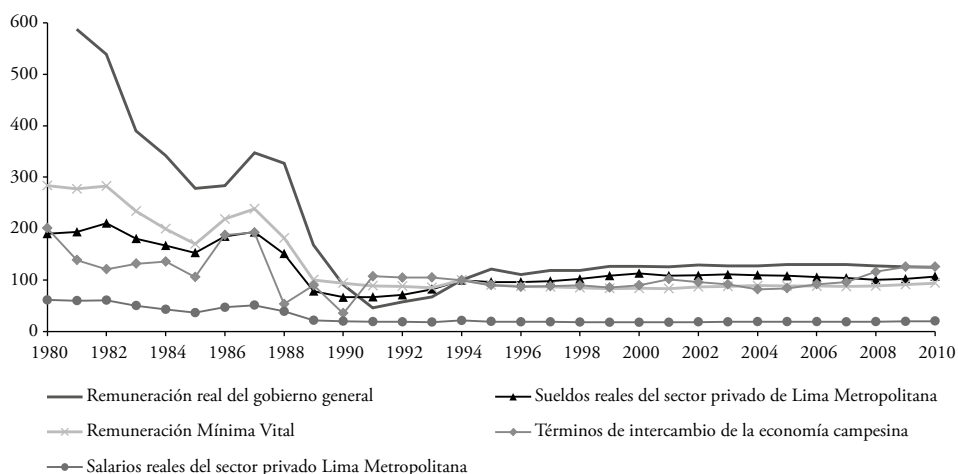
2/ Basado en Figueroa (1993) y Chacaltana (2006).

Fuente: Elaborado sobre la base de INEI y BCRP.

Si bien estas cifras pueden ser explicadas por un contexto de crisis generalizada, la extraordinaria recuperación posterior de la economía no guarda correspondencia con el crecimiento excesivamente lento de los ingresos laborales en las dos décadas posteriores.

De esta manera, advirtiendo que estamos comparando períodos donde se produjeron cambios estructurales importantes, si bien el sueldo medio real del sector privado de 2010 es 60,8% más elevado que el de 1990, representa apenas el 55,5% del nivel alcanzado en 1981. De forma más drástica, si bien entre 1990 y 2010 hubo un crecimiento de 36,7% en el sueldo medio real de los trabajadores del sector público, dicho sueldo representa solo el 21,3% del nivel alcanzado en 1981.

Gráfico 3.4. Evolución de los ingresos de los trabajadores asalariados y no asalariados (1980-2010) (índice 1994=100)

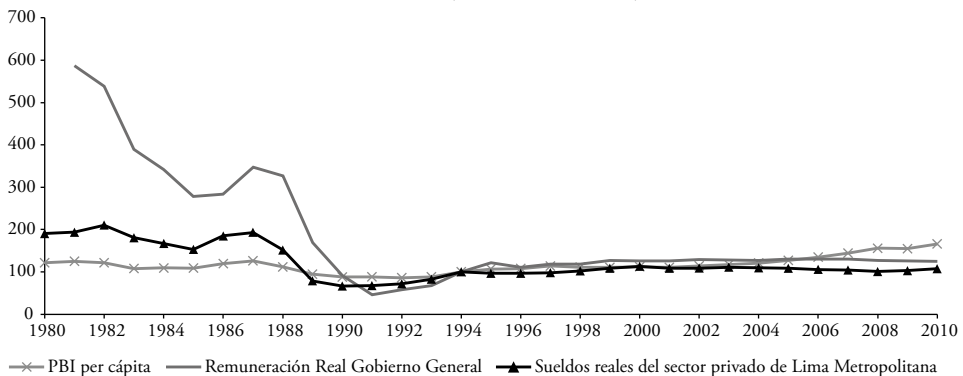


Fuente: Elaborado sobre la base de INEI y BCRP.

Estos resultados se replican para el caso de los trabajadores independientes. La remuneración mínima vital experimentó un aumento de 50,2% en el período 1990-2010; sin embargo, la remuneración correspondiente a 2010 representa apenas el 35,1% del ingreso mínimo vital real fijado en 1980. Finalmente, en lo que respecta a la economía campesina, si bien se produjo un importante crecimiento del poder adquisitivo de los bienes producidos al interior de la economía respecto de los bienes industriales importados, esta medida del poder adquisitivo en 2010 representaba a penas 61,5% de su valor en 1980. Todo ello sugiere un proceso de empobrecimiento relativo de la fuerza laboral asalariada y no asalariada aún no resuelto.

Por otro lado, del análisis de la evolución conjunta de los ingresos de los trabajadores y de la serie de ingreso promedio a nivel nacional, se desprende un proceso de continuo crecimiento de la desigualdad pues, a pesar de las colosales dimensiones de la caída experimentada por las series de ingresos de la fuerza laboral, durante el período 1980-1990 el nivel de ingresos per cápita real solo se reduce en 27,6% mientras que en el período 1990-2010 experimenta un crecimiento de casi 90%. Más aún, el producto per cápita real, a diferencia de las series de ingresos de los trabajadores, sí experimenta un crecimiento real respecto de su valor alcanzado en 1980: en 2010 el producto per cápita real representaba el 136% de su valor alcanzado en 1980. Más aún, como se aprecia en el gráfico 3.5, las fluctuaciones del PBI per cápita han sido mucho más suaves que las del resto de las series.

Gráfico 3.5. Evolución de los ingresos de los trabajadores asalariados y del PBI per cápita 1980-2010 (índice 1994=100)



Fuente: Elaborado sobre la base de INEI y BCRP.

Finalmente, resulta útil analizar la dinámica de la última década, dado el largo período de auge económico experimentado. En el período 2000-2010, el PBI per cápita en términos reales se elevó en aproximadamente 50%. Sin embargo, el desempeño de las series de ingresos de los trabajadores resulta menos alentador. Durante este período, el salario real del sector privado cayó en 5,3% y los sueldos en el sector público se redujeron en aproximadamente 1%. Estas cifras sugieren que la fracción de los beneficios en el ingreso nacional debe haberse elevado y que el Perú de hoy sigue siendo un país muy desigual.

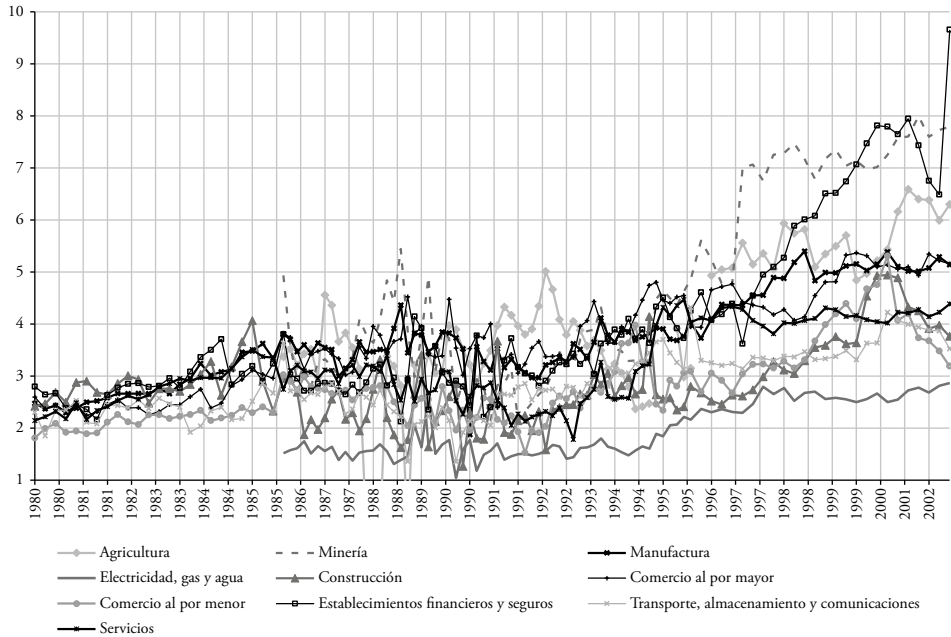
En lo que respecta a los trabajadores no asalariados, se observa un crecimiento respecto de los niveles alcanzados en el año 2000 pero a una tasa mucho menor de la que sustenta el crecimiento del ingreso nacional promedio. Ello sugiere que la tendencia hacia una mayor desigualdad se ha reforzado en lugar de debilitarse con el crecimiento económico.

Es interesante hacer el contraste de la evolución de los ingresos relativos presentados anteriormente con la evolución de las remuneraciones relativas para diferentes grupos de actividad económica en Lima Metropolitana, como *proxy* para las zonas urbanas y como indicador de la desigualdad en la región superior de la distribución del ingreso³². En concreto, si presentamos a los salarios reales de ejecutivos y empleados como proporción de los salarios de los obreros, tendremos una medida de la desigualdad en remuneraciones, tal como es mostrada en el gráfico 3.6. La información disponible permite mostrar la evolución de tal medida de desigualdad para diez sectores de la actividad económica: agricultura; minería; construcción; manufactura; electricidad, gas y agua; comercio por mayor; comercio por menor; establecimientos financieros y seguros; transporte, almacenamiento y comunicaciones; y servicios. Lo que observamos es que esta medida se mantuvo relativamente estable, para todos los sectores³³, entre dos y tres veces el valor de la remuneración mensual de un obrero, durante el primer quinquenio de la década de 1980. Los años siguientes muestran una mayor dispersión, así como una evolución errática precisamente durante la crisis de finales de esa década. Aunque para algunos sectores este indicador se eleva durante la crisis (notablemente, el sector minería), entre 1989 y mediados de 1991, la evolución del indicador para todos los sectores es decreciente. Sin embargo, a partir de entonces, la recuperación económica del país permite que, en todos los sectores, este indicador crezca sostenidamente durante la siguiente década. No obstante, se hace patente la diferenciación entre sectores, y dos sectores muestran un crecimiento particularmente marcado de este indicador a partir de 1994: los sectores mineros y financieros. No obstante, el tercer lugar es para el sector agrícola, que muestra un salario real de ejecutivo y empleado de entre seis y siete veces el valor de la remuneración mensual de un obrero. Es interesante observar que la evolución de este indicador en los diferentes sectores replica cualitativamente lo mostrado en el gráfico 3.5: la década de 1990 vio una recuperación de la economía, acompañada de un aumento en la desigualdad de ingresos laborales, que llevó a niveles más altos que en la década anterior.

³² Cabe advertir que la imagen de la desigualdad que se puede construir con estos datos es incompleta, pues no se conoce la distribución de la fuerza laboral entre las categorías para las cuales se cuenta con información de remuneraciones reales. De hecho, esta es la razón por la que esta información no es aprovechada usando la metodología presentada en el apartado 4.4.

³³ Con información disponible en este período. Ver nota al pie del gráfico 3.6.

Gráfico 3.6. Salario real de ejecutivos y empleados como proporción del salario real de los obreros según actividad económica, para Lima Metropolitana (1980-2002)^{1/2/3/}



1/La información sobre remuneraciones para los sectores electricidad, gas y agua y minería solo está disponible a partir de febrero de 1986.

2/ La información presentada es representativa del empleo urbano en Lima Metropolitana y su periodicidad es como sigue: entre 1980 y 1995, se cuenta con información para febrero, abril, junio, agosto, octubre y diciembre; entre 1995 y 2002, la información presentada es para marzo, junio, setiembre y diciembre.

3/ Las remuneraciones para los obreros en la fuente aparecen como pagos por jornales de trabajo. Dado que las remuneraciones para ejecutivos y empleados son reportadas como cifras mensuales, la comparación se hizo asumiendo un mes de 20 jornales para los obreros. Aunque la elección del número de jornales por mes solo desplaza las curvas verticalmente, este número pudo haber variado durante el período de análisis debido al ciclo económico.

Fuente: Elaborado sobre la base de datos para las remuneraciones reales en Lima Metropolitana según actividad económica, en MTPE (2001).

5.3. Brecha del 1% superior de la distribución

Si bien no existen series que nos aproximen a los ingresos de los estratos más altos de la población³⁴, podemos aproximarnos a este indicador de la evolución de los ingresos de los hogares más ricos midiendo la diferencia que existe entre el ingreso/consumo agregado obtenido de las encuestas de hogares y el ingreso/consumo de las cuentas nacionales. Como ya se argumentó, dicha diferencia responde a los problemas

³⁴ Hacia 2011, el gasto promedio anual per cápita, es decir el gasto promedio del 1% superior de los hogares era de 39 176.2 soles y el ingreso era de 86 394.3 soles (ambas cifras medidas en soles de 2011).

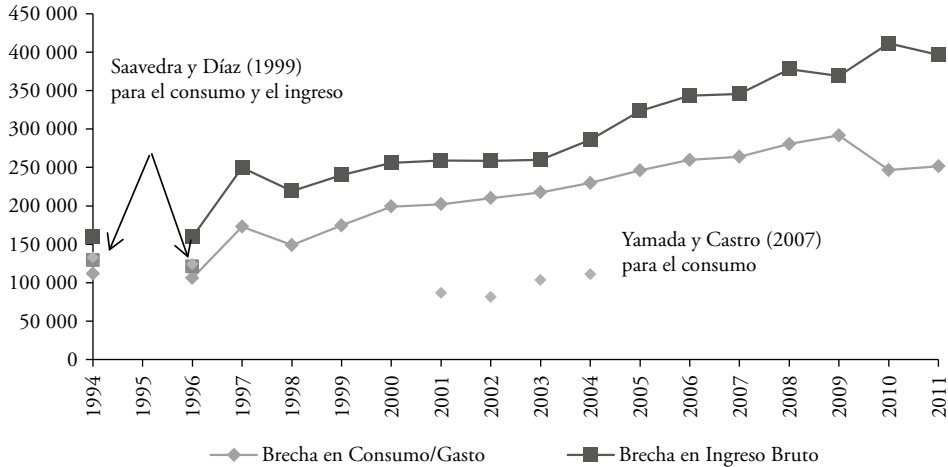
de muestreo en la cola superior de la distribución de ingresos que tiene la Encuesta de Hogares y a las deficiencias de su instrumento para registrar la riqueza de los hogares más acomodados. Si bien es cierto que también existe un problema de muestreo en la cola inferior de la distribución de ingresos, es poco razonable esperar que los hogares de dicha sección de la distribución aporten mucho al diferencial entre agregados de encuestas y agregados de cuentas nacionales. Luego, es factible asumir que todo ese diferencial es atribuible a los hogares de la parte superior de la distribución, con lo que es una buena proxy de la situación de los hogares más ricos del país.

Saavedra y Díaz (1999) y Yamada y Castro (2006) ofrecen estimaciones de qué tan grande es dicho diferencial, como proporción de las cifras de cuentas nacionales. De acuerdo con dichos autores, la brecha respecto al ingreso representa alrededor de 40,2%, 30,8% y 26,9% respecto del agregado de las cuentas nacionales en 1985, 1994 y 1996, respectivamente. Por su parte, la brecha respecto al consumo representa el 28,5%, 39%, 33,4% y 27% respecto del agregado de cuentas nacionales en 1985, 1994, 1996 y 2004, respectivamente.

Si usamos las diferentes encuestas de hogares disponibles en el período 1994-2011 para calcular la brecha de subreporte respecto a las cuentas nacionales, encontramos que las brechas para el consumo y para el ingreso son bastante amplias, y que han sido subestimadas antes. En general, la brecha en consumo/gasto ha sido, en promedio, 55,2% del respectivo valor en cuentas nacionales entre 2000 y 2011, mientras que en ingreso, para el mismo período, ha sido 56,5%. Los cambios en la metodología de las encuestas de hogares no han logrado reducir esta brecha en dicho período de tiempo.

Si imputáramos el total de la brecha al 1% más rico de la población (Díaz & Saavedra, 1999), obtendríamos una medida *ingenua* de la evolución de los ingresos y consumos del 1% más rico de la población; no obstante, esta constituye una medida indicativa de los ingresos y consumos no reportados, y por ende nos da una idea de la evolución del componente no observado de la distribución del ingreso y consumo. Como se observa en el gráfico 3.7, es notable que estos hogares, hacia fines de la década de 1990 e inicios de la siguiente década, hayan visto un aumento en el ingreso y en el consumo, siendo ellos un grupo relativamente chico, mientras que el promedio de los ingresos reales para diferentes otros grupos, como se ha comentado en esta sección, cayó en la década de 1990 y se estancó desde entonces. Esto constituye evidencia indirecta que respalda la idea de que los hogares de la cola superior de la distribución de ingresos tuvieron una suerte distinta a los hogares del resto de la distribución, a lo largo de la década de 1990 y después.

Gráfico 3.7. Evolución de la brecha de ingreso y consumo agregado (nuevos soles de 1994, per cápita)^{1/}



1/ La brecha para ambos indicadores se calcula como (a) la diferencia entre el total del ingreso nacional (tomado de cuentas nacionales) y los ingresos brutos (tomados de encuestas de hogares), y (b) la diferencia entre el total del consumo nacional (cuentas nacionales) y el total de gastos (encuestas de hogares). Luego, ambas diferencias son divididas entre el 1% de la población nacional, siguiendo a Saavedra y Díaz (1999), asumiendo así que efectivamente ese 1% de la población se apropia de esa brecha. Las bajas tasas de crecimiento poblacional hacen que la tendencia positiva en ambas series sean robustas a la inclusión de un grupo más grande, si la población que se apropia de la brecha se mantiene constante y no crece (en cuyo caso, habría un problema siempre creciente de cobertura en las encuestas).

Fuente: Elaborado a partir de Saavedra y Díaz (1999), para 1994 y 1996; Yamada y Castro (2006), para 2001, 2002, 2003 y 2004; ENNIV 1994; ENAHO 1997Q4-2002Q4, 2003 y 2004 (con la metodología antigua para el cálculo del gasto) y 2004-2011 (con la nueva metodología para el cálculo del gasto).

Una comparación más fina de la evolución de los indicadores de bienestar de los hogares más ricos del país es posible al contrastar la medición provista por las encuestas de hogares, disponibles desde 1985, y la brecha del ingreso/consumo. El cuadro 3.5 presenta la evolución de los estándares de vida de la población en contraste a la evolución (aproximada) de los estándares de vida del 1% superior de la distribución, de acuerdo a las encuestas de hogares y a las cuentas nacionales. Aunque esta aproximación es siempre difícil por los problemas de muestreo en las colas que sufren las encuestas de hogares, es indicativa de la magnitud de la diferencia que existe entre la mirada basada en encuestas y la corrección por cuentas nacionales.

Cuadro 3.5. Evolución de indicadores de bienestar para la población total y para el 1% superior, según encuestas de hogares (EEHH) y según cuentas nacionales (CCNN), tasas de crecimiento promedio anual (1985-2011)^{1/}

	Ingreso bruto	Consumo/gasto
1985/1986-1996^{2/}		
CCNN	-0,3%	1%
EEHH	1%	-1,4%
EEHH 1%	-6,7%	-11,3%
Brecha al 1%	-2,3%	16,1%
1997-2000		
CCNN	-0,5%	-0,6%
EEHH	-2,1%	-2,1%
EEHH 1%	-13,6%	-6%
Brecha al 1%	0,8%	4,8%
2001-2004		
CCNN	3,3%	2,4%
EEHH	3,5%	0,1%
EEHH 1%	-3,8%	-2,9%
Brecha al 1%	3,4%	4,4%
2004-2011		
CCNN	5%	2,9%
EEHH	5,3%	4,8%
EEHH 1%	2%	-1,1%
Brecha al 1%	4,8%	1,3%

1/ Se divide al período 1985-2011 según la comparabilidad de sus encuestas de hogares. El primer tramo, 1985/1986-1997, es estudiado usando las ENNIV disponibles. Los tres períodos siguientes, desde 1997, son estudiados usando las ENAHO, con la metodología antigua para el segundo y tercer tramo, y la metodología actualizada para el último tramo.

2/ Los indicadores en *cursiva* deben ser tomados como sobreestimaciones, en valor absoluto, de las cifras verdaderas, debido a los problemas en el proceso de deflatación asociados al fuerte proceso inflacionario vivido entre finales de la década de 1980 y principios de la década de 1990.

Fuente: Los datos para cuentas nacionales provienen del BCRP; los datos de encuestas de hogares son tomados de Saavedra y Díaz (1999) para el tramo 1985/1986-1996, salvo por la tasa de crecimiento de los indicadores de bienestar para el 1% superior de las Encuestas de Hogares, que es de elaboración propia; ENNIV 1985/1986; ENAHO 1997Q4, 2000Q4, 2001Q4, 2004-Antigua, 2004-Actualizada, 2011-Actualizada.

En los diez años entre 1985/1986 y 1996 observamos la incongruencia entre la evolución del ingreso y el consumo según las cuentas nacionales y según las encuestas de hogares. De acuerdo a las primeras, el ingreso cayó *anualmente* 0,3% en promedio en la década mencionada mientras que el consumo aumentó anualmente 1% en promedio. Sin embargo, las encuestas de hogares reportan un patrón inverso: el ingreso creció a una tasa de 1% promedio anual, mientras que el gasto se redujo a una tasa de 1,4% promedio anual. Por otra parte, las encuestas de hogares señalan que los hogares más ricos vieron reducidos sus ingresos y sus gastos *por lo menos* en igual proporción que los hogares más pobres. La información no permite afirmar nada respecto a lo ocurrido con la evolución de la brecha entre encuestas de hogares y cuentas nacionales³⁵, daba la poca compatibilidad entre las encuestas de hogares de inicio y de fin de período así como la poca correspondencia entre los datos para la brecha de ingresos y consumo. En cualquier caso, incluso en este período, las cifras de la brecha de ingresos y consumo indican una evolución más favorable para los hogares más ricos que aquella presentada por las cifras para el 1% más rico de las encuestas de hogares.

Entre 1997 y 2000, aunque tanto cifras macroeconómicas como cifras de encuestas de hogares reportan reducciones en los estándares de vida, las segundas reportan reducciones hasta cuatro veces más drásticas que las primeras para el grueso de la población. Además, mientras que el 1% superior de las encuestas de hogares reporta haber sufrido notables pérdidas en los estándares de vida, la brecha de subreporte y descalce entre cuentas macroeconómicas y encuestas de hogares, cuando es dividida entre el 1% de la población, muestra que, aunque modesto, hubo crecimiento en los estándares de vida para dicho grupo poblacional.

Entre 2001 y 2004, las cifras muestran nuevamente una diferencia entre la evolución de los estándares de vida según sean reportados por encuestas de hogares o cuentas nacionales; sin embargo, esta diferencia es mucho menor para el indicador de ingreso bruto/neto, en relación a las cifras para consumo/gasto. Para el 1% superior de la distribución, las encuestas de hogares reportan nuevamente reducciones en los estándares de vida, aunque menores que las reportadas en el tramo 1997-2000, que difieren sustancialmente de los incrementos que reportan las brechas (entre 3,4% y 4,4%).

³⁵ Son dos los principales problemas que hacen difícil el estudio de la desigualdad en este período. Primero, la hiperinflación y la volatilidad de los mercados cambiarios imposibilitan la deflación adecuada de los valores en este período, a lo largo del tiempo y, en un mismo período de tiempo, en diferentes regiones del país. En segundo lugar, en el segundo lustro de la década de 1980 y los primeros años de la siguiente década, las encuestas de hogares sufrieron serios problemas de cobertura, excluyendo a veces departamentos enteros o con notables dificultades para cubrir a los hogares más pobres y a los hogares más ricos (ENNIV 1985/1986, 1991).

Entre 2004 y 2011, sin embargo, observamos que las cifras macroeconómicas reportan un menor incremento en los estándares de vida que lo que reportan las encuestas de hogares, lo cual es un resultado positivo, que contrasta con el patrón previo. Sin embargo, el mismo período muestra crecimientos importantes en los estándares de vida del 1% superior de la distribución, aunque nuevamente los estimados de las encuestas de hogares reportan una evolución menos favorable que la brecha. No obstante, lo que es sorprendente en este tramo es que incluso asumiendo que la totalidad de la brecha entre reportes de encuestas de hogares y las cuentas nacionales es atribuible al 1% superior de la distribución, el incremento en el bienestar del promedio de hogares fue mayor, en promedios anuales, es decir, incluso asumiendo mucha desigualdad, la última década presentó una tendencia hacia su reducción, aunque esto es dicho con las salvedades que corresponden, debido al incremento en la desigualdad en otros aspectos económicos y sociales. Consideramos que esto constituye un test de robustez importante para la idea de la reducción en la desigualdad.

5.4. Corrección del coeficiente de Gini

En este apartado buscamos extender los resultados de Yamada y Castro (2006), y Escobal y Ponce (2010), evaluando diferentes medidas del consumo y el ingreso de las cuentas nacionales. Como se mencionó antes —ver ecuaciones (4.6) y (4.7)—, los insumos de este método son la tasa de incidencia de la pobreza P_0 , obtenida de las encuestas de hogares, la línea de pobreza nacional z y la media del ingreso/consumo. Sin embargo, para el caso nacional, existen importantes diferencias entre medidas del ingreso/consumo aparentemente similares, como el PBI per cápita y el PNB per cápita. Dichas diferencias tienen impactos cuya importancia evaluaremos a continuación.

5.4.1. Desigualdad en el ingreso

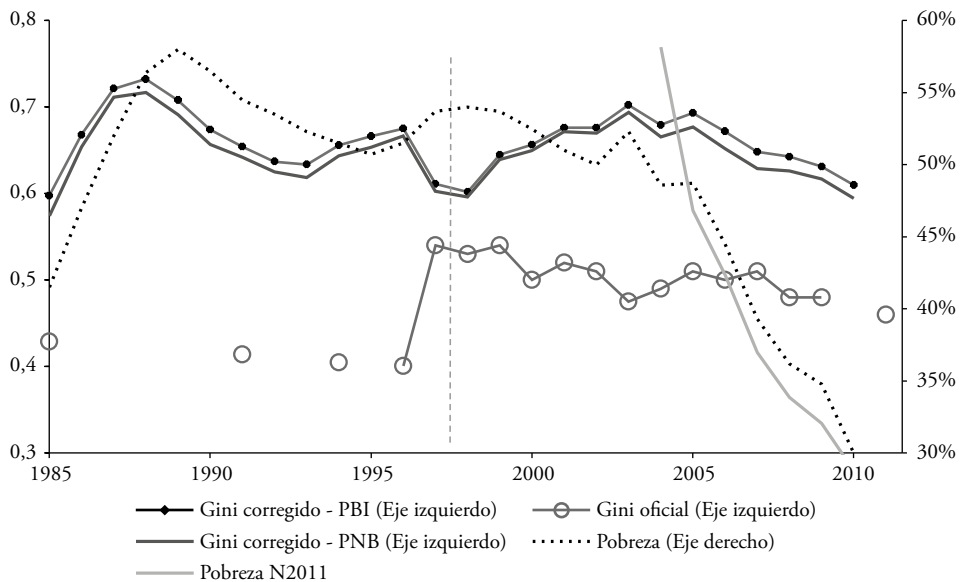
Primero, en el gráfico 3.8, se presenta la estimación del Gini-ingreso entre 1985 y 2010. En él, se observan las dos series del Gini corregido, la serie del Gini oficial (calculado por el INEI y sus fuentes³⁶) y la serie de la incidencia de la pobreza, calculado por diferentes autores, mostrando además la diferencia entre la serie de pobreza con la metodología usada hasta 2010 y con la que fue implementada hasta 2011. Para ambos casos, se hace uso de una línea de pobreza de 1850 soles (de 1994) por año³⁷.

³⁶ Evidentemente, estos cálculos son hechos sobre la base de las encuestas de hogares.

³⁷ Dicha línea fue determinada en base a una calibración hecha para ajustar a los resultados de autores previos, que hicieron la corrección que aquí presentamos pero solo para algunos años.

Cabe mencionar que hacer uso de una línea constante de pobreza en términos reales implica restringir el efecto que la inflación, y la hiperinflación de fines de la década de 1980, tuvieron sobre la pobreza al impacto que tuvieron sobre el deflactor del PBI. Sin embargo, evidentemente, existe una diferencia importante entre el cambio en precios de la canasta básica y el agregado en la economía.

Gráfico 3.8. Evolución de la desigualdad en el ingreso (coeficiente de Gini para el ingreso) (1985-2011)^{1/}



1/ Los datos de pobreza para algunos años entre 1985 y 1994 son interpolaciones entre años cercanos dada la falta de información confiables para los años interpolados.

Fuente: Banco Mundial (1985), BCRP, INEI (1985, 1995), Chacaltana (2006), Loayza y Polastri (2004).

La corrección del Gini se hace con la serie del PBI per cápita y con la serie del PNB per cápita. La diferencia entre ambas medidas del ingreso, que corresponde a la renta neta de factores, es negativa para el caso peruano, debido principalmente a los pagos a factores extranjeros empleados en las actividades extractivas dentro del país. Esta diferencia entre ambas medidas es grande, representando, en promedio, el 5% del total del PBI en el período evaluado, y dicha participación es mayor en la última década. Dado que dichas rentas no son percibidas por las familias nacionales, no tiene sentido incluirlas en el cálculo de la desigualdad nacional. Sin embargo, las dos series del Gini corregido evolucionan de manera muy similar y cercana, indicando que la omisión de esta consideración no impacta sustancialmente sobre la medición de la desigualdad ni sobre su evolución.

Ambas series además muestran que el Gini-ingreso oficial está por debajo del corregido en alrededor de 30%. En el período 1997-2004, el indicador corregido y el indicador oficial tienen tendencias opuestas, tal como comentan Yamada y Castro (2006), a pesar de que para la corrección usamos una tasa de pobreza decreciente. En general, nuestros resultados son consistentes con los de estos autores y los de Escobal y Ponce (2010), lo que constituye una evidencia a favor de la hipótesis de que la desigualdad de ingresos aumentó entre fines de la década de 1990 e inicios de la década de 2000 y de que ha ido reduciéndose desde entonces, aunque lentamente. Por otra parte, respecto de Yamada y Castro (2006), corregimos un error en el uso de factores de expansión para el tamaño de los hogares, que subestimaba el nivel de desigualdad, debido al mayor tamaño entre los hogares más pobres³⁸.

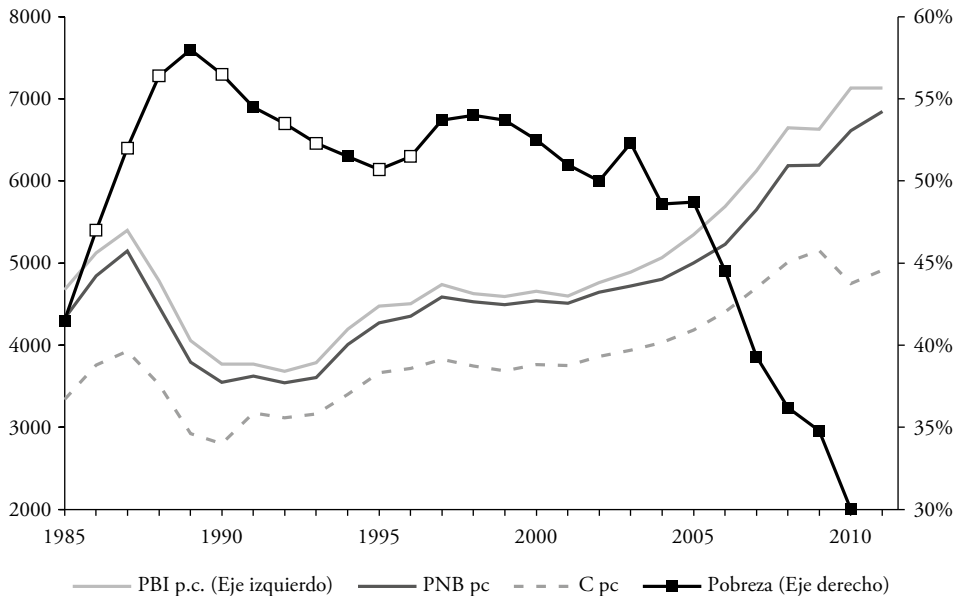
Por otra parte, desde mediados de la década de 1980 hasta su fin, la desigualdad creció debido al aumento importante de la incidencia de la pobreza y al pequeño crecimiento de 1985-1987 seguido por la brusca caída de 1988-1992. La estabilización macroeconómica que siguió, permitió una reducción de la pobreza y una mejora en los niveles de ingresos, lo que llevó a una reducción de la desigualdad. Cuando la velocidad de la recuperación macroeconómica dejó de equipararse a la velocidad en la reducción de la pobreza, la desigualdad comenzó a crecer (gráfico 3.9). En 1997, tenemos un cambio en la fuente de los datos de pobreza, lo cual implica que sea difícil comparar antes y después de este año. Sin embargo, se mantiene la tendencia creciente hasta inicios de la década de 2000.

Es importante resaltar la importancia de los datos sobre la incidencia de pobreza en el resultado final del cálculo del Gini. En el período 1997-2001 no hay un consenso claro respecto a cuál es la incidencia de la pobreza, debido principalmente a la multiplicidad de fuentes y su dispersión. Ello hizo necesario optar por la consideración de las tasas presentadas en Chacaltana (2006) para el período 1985-1997, que provienen a su vez de una serie de trabajos previos, a pesar de que las tasas son sustancialmente más altas que las oficiales. No obstante, son tasas consistentes con los resultados de las correcciones previas del Gini hechas por otros autores y con las tasas reportadas en otras fuentes.

Por otra parte, la marcada reducción de la pobreza en el último quinquenio, de acuerdo a las cifras oficiales, solo ha ido acompañada levemente por una reducción en la desigualdad. Evidentemente, una reducción menor de la pobreza en el quinquenio hubiera estado acompañada por una desigualdad *constante* a lo largo de la década de 2000.

³⁸ Un error similar es encontrado por Milanovic (2002b) en Sala-i-Martin (2002), que mezcla información sobre la distribución del ingreso de encuestas a nivel de hogares y de encuestas a nivel de personas. El efecto es, nuevamente, la subestimación de la desigualdad real (Milanovic, 2002b, pp. 19-20).

Gráfico 3.9. Evolución de las medidas de ingreso y consumo per cápita (1985-2011)^{1/2/}



1/ Los puntos de color blanco de la serie de pobreza son datos de segundas fuentes. Los otros puntos son interpolaciones.

2/ La serie de pobreza está medida en el eje derecho.

Fuente: Elaborado sobre la base de Chacaltana (2006), BCRP e INEI.

Para el período más reciente, a partir de 2001, hacemos uso de las cifras presentadas por las encuestas de hogares disponibles en el período, que muestran una rápida y sorprendente reducción de la pobreza durante el período 2006-2010. Es necesario enfatizar que es dicha tendencia la que determina que la desigualdad estimada se reduzca notablemente en el mismo período.

5.4.2. Desigualdad en el consumo

Para estimar la serie del Gini-consumo entre 1985 y 2010, usamos la serie de datos del consumo privado, elaborada por el BCRP. Los datos sobre el consumo privado son usados para replicar los resultados obtenidos por Yamada y Castro (2006) y Escobal y Ponce (2010), en su corrección del Gini-consumo.

Evidentemente, el impacto *para cada período del tiempo* será positivo, considerando que, bajo el enfoque que estamos usando para la corrección del Gini, dicho gasto público solo representa un aumento a los ingresos disponibles de toda la población, en las proporciones correspondientes a una distribución log-normal del ingreso.

De ese modo, cualquier aumento en los niveles agregados de consumo resultará en un aumento más que proporcional del consumo de los agentes en la cola superior de la distribución. Además, es importante observar que el consumo público no incluye todas las transferencias, cuyo mecanismo de acción, además, no se puede apreciar bajo este enfoque bajo la lógica descrita en las líneas anteriores. Entonces, el ejercicio de incluir el consumo público es útil para evaluar fácilmente el impacto *a lo largo del tiempo* del gasto del Estado sobre la desigualdad en el consumo, en concreto, para ver si cambia la evolución, en tendencia y en ciclos, de la desigualdad en el consumo.

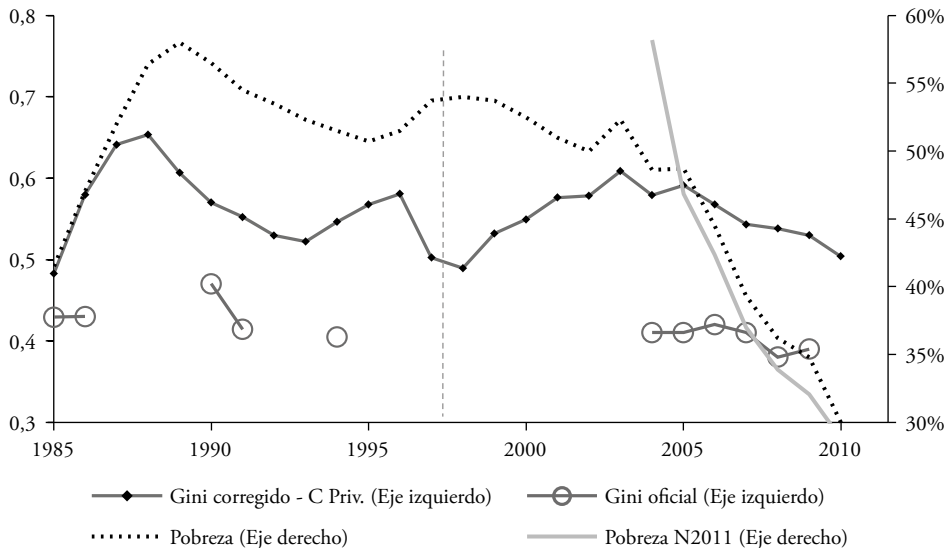
En general, se observa que el consumo público solo eleva la desigualdad pero esto se debe a la distribución asumida, que determina cómo se reparte, entre la población, el consumo público. Sin embargo, es más interesante observar que el consumo público no ha suavizado los aumentos rápidos de la desigualdad, sobre todo en el período 1993-1996 y a inicios de la década de 2000.

Aunque la corrección usando cuentas nacionales eleva sustancialmente el Gini-consumo, en alrededor de un 25% de su valor oficial³⁹, en comparación con el Gini-ingreso, ha sido más volátil en el período 1985-2010, además de ser menor en niveles, como usualmente ocurre, como se aprecia en el gráfico 3.10. Es claro que esta característica está directamente relacionada con la volatilidad del consumo en relación al producto, tal como se muestra en el gráfico 3.9.

La evolución del Gini-consumo muestra también las mismas tendencias generales que el Gini-ingreso. Se observa el crecimiento de la desigualdad a mediados de la década de 1980, que luego se revierte durante la crisis, que como Jaramillo y Saavedra (2011) describen fue una crisis que redujo las desigualdades. Fue el crecimiento económico de fines de la década de 1990 acompañado de una estabilización y luego aumento de la pobreza lo que dio lugar a que la desigualdad suba hacia fines de la década: evidentemente, si la pobreza no se reducía, el crecimiento estaba favoreciendo a los hogares del medio y del extremo superior de la distribución de ingresos.

³⁹ Hay que hacer la salvedad de que la información sobre el Gini-consumo oficial antes de 1997 proviene no de una serie en el INEI, sino de fuentes secundarias dentro de sus publicaciones. En ese sentido, los datos oficiales presentados en el gráfico 3.10 no son enteramente comparables entre antes y después de 1997.

Gráfico 3.10. Evolución de la desigualdad en el consumo (coeficiente de Gini para el consumo) (1985-2010)^{1/ 2/}



1/ Los datos de pobreza para ciertos años entre 1985 y 1994 son interpolaciones por la falta de información confiable.

Fuente: Elaborado sobre la base de Banco Mundial (1985), BCRP e INEI.

2/ La barra punteada marca el cambio en la fuente de datos sobre pobreza.

En general, la corrección del Gini nos indica que hay una subestimación importante de la desigualdad de ingresos en el país. La corrección además nos permite obtener una serie de 25 años del coeficiente de Gini, que es consistente con investigaciones previas.

5.5. La evolución de la T³-Theil

En este apartado realizamos una aproximación empírica a la evolución de la desigualdad en ingresos, en la línea de la metodología presentada en el apartado 4.4. Para ello, usamos diferentes fuentes de información, cada una con sus propias ventajas y limitaciones, con series de información larga sobre estructura laboral (tamaño absoluto y relativo de la fuerza laboral empleada en cada sector) e ingresos laborales de cada sector. Con esta información, podemos calcular (4.12), (4.13) y (4.15)-(4.18) para diferentes componentes de la distribución del ingreso en el Perú durante cinco décadas. A continuación, presentamos las fuentes de información que empleamos para las diferentes aproximaciones empíricas a la evolución de la desigualdad, mostramos los resultados relevantes y, en el apartado 5.5.4 hacemos un balance de la evolución de la desigualdad según lo que nos permite indicar la T³-Theil.

5.5.1. Ingresos de hogares según estratos de ingresos (1971/1972-1983)

En el *Country Economic Memorandum* elaborado por el Banco Mundial para Perú (1985), se presentan cifras aproximadas para los ingresos per cápita de los hogares en el país, según cinco estratos de ingresos, para la mayoría de la década de 1970 e inicios de la década de 1980. Estos estratos de ingresos son fijados por rangos de ingresos fijos, según lo indicado en el cuadro 3.6, ordenando a la población según el nivel de ingresos al cual pertenecen. Las cifras que muestran la evolución de los ingresos según estratos fueron construidas por el staff del Banco Mundial usando una encuesta de 1971-1972 para vincular el ingreso total de los hogares de cada estrato con la distribución funcional del ingreso. Usando deflatores específicos para cada estrato, se usó la evolución de la distribución funcional del ingreso para construir la serie de ingresos por grupo para el período 1971/1972-1983, en valores reales de 1971/1972.

Cuadro 3.6. Clasificación en estratos de ingresos
(1971/1972-1983)

Grupo	Porcentaje del total de hogares	Intervalo de ingresos familiares anuales (soles de 1971/1972)
I	25	<20,100
II	25	20,101-52,500
III	25	52,501-113,700
IV	15	113,701-216,900
V	10	>216,901

Fuente: Banco Mundial (1985, p. 103).

El documento citado indica que:

[...] [e] método tiende a subestimar la extensión real del deterioro de la distribución del ingreso dado que se usan promedios nacionales de tendencias de diferentes fuentes de ingreso para proyectar el ingreso del hogar para diferentes estratos de ingreso. Es probable que los estratos más bajos hayan experimentado un crecimiento menor que el promedio para sus diferentes fuentes de ingreso, así desempeñándose peor que lo sugerido [por las estimaciones]» (p. 18, nota de pie 7; la traducción es mía).

No obstante, este problema corresponde directamente a la inobservabilidad del componente intragrupal de la desigualdad, de modo que no supone un problema adicional a los ya mencionados en el apartado 4.4.

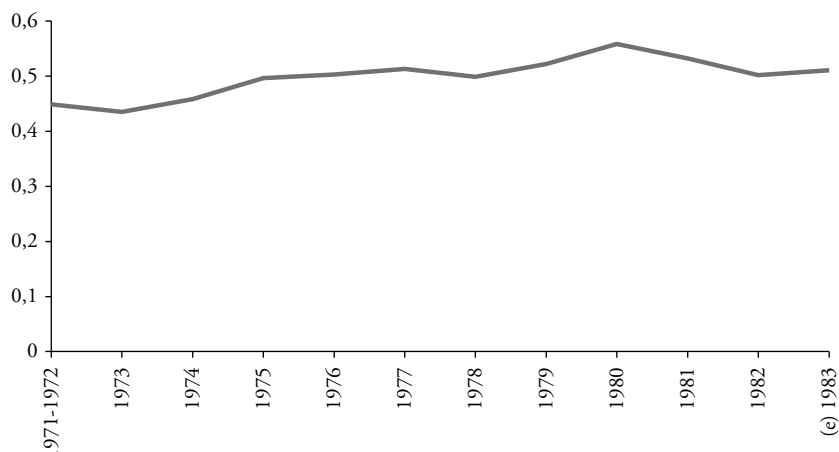
Sin embargo, por construcción, este método supone fijar las participaciones de los estratos de ingresos en sus valores de 1971/1972, tal como son presentados en el cuadro 3.6, lo que significa que la desigualdad calculada por la T'-Theil para estos datos correspondería al componente interestrato de la desigualdad de ingresos *si no hubiera variado la participación de cada estrato en el total de la población*, lo que podría considerarse como un sesgo adicional en la aproximación. Luego, estaríamos sobreestimando la evolución del componente interestrato de la desigualdad en el período relevante si el movimiento de los hogares entre diferentes estratos hubiera sido tal que, al final del período, se haya incrementado la participación de los estratos más altos respecto del total de la población mientras que se haya reducido la de los estratos más bajos. Esto, por definición, solo podría ocurrir si un número importante de hogares hubiera visto a sus ingresos crecer *lo suficiente* como para «subir» a los estratos superiores. No obstante, es seguro afirmar que este no fue el caso, en un contexto económico como el del período analizado y tal como señalan distintas fuentes⁴⁰ sobre la evolución de los ingresos de la población, de la pobreza y de la distribución del ingreso en el período. De ese modo, es razonable esperar que la aproximación al componente interestrato de la desigualdad de ingresos lo subestime, en niveles y en tasas de crecimiento, representando así el límite inferior a la evolución de la desigualdad total de ingresos.

En este sentido, el gráfico 3.11 presenta la evolución del componente interestrato de la desigualdad de ingresos durante el período 1971/1972-1983. Tal como se ha explicado, en este caso la evolución de este indicador de desigualdad está completamente determinada por la evolución de las participaciones de cada uno de los estratos de ingreso en el total *de ingresos*, pero no por la evolución de las participaciones en el total *de población*, las cuales se mantienen fijas, por el método empleado para la construcción de los datos que aquí tomamos.

En ese sentido, el gráfico 3.11 muestra que, dado que la nuestra es una aproximación al límite inferior, la desigualdad de ingresos *por lo menos* debió incrementarse ligeramente, desde 1973 hasta inicios de la década de 1980. Durante el período analizado, además, solo se observa una (posible) reducción en la desigualdad de ingresos en dos momentos: en los primeros tres años de la década de 1970 y en los primeros tres años de la década de 1980. No obstante, ambas leves reducciones no son suficientes para compensar el aumento durante gran parte de la década de 1970.

⁴⁰ Por ejemplo, el mismo documento menciona que «[l]a vasta mayoría de los peruanos están claramente en peor situación que en 1970, principalmente como resultado de reformas económicamente dañinas y un manejo económico insatisfactorio» (Banco Mundial, 1985, p. 18; la traducción es mía).

Gráfico 3.11. Evolución de la desigualdad interestratos en ingresos per cápita por sectores (1971/1972-1983)



Fuente: Elaborado a partir del Banco Mundial (1985).

5.5.2. Producto medio por sector (1960-2005)

Inklaar y Timmer (2008) presentan información sobre estructura laboral y producto por sector para diez sectores estándares para varios países a nivel mundial, entre ellos Perú. La información está presentada en series largas (1960-2005), con información sobre el volumen de la producción de cada sector y el tamaño de la mano de obra involucrada, siguiendo criterios establecidos por la OIT para la clasificación de la fuerza laboral y los criterios del sistema de cuentas nacionales para la clasificación de la actividad económica. Esto convierte a esta información en idónea para un análisis como el propuesto en el apartado 4.4. Notablemente, los autores construyen los datos sobre la estructura laboral de las economías a partir de encuestas de hogares y censos, de modo que no excluyen sustancialmente al sector informal, como sí lo hacen los reportes oficiales a partir de la información tributaria o la información reportada por las firmas.

Los datos de estos autores para la evolución de la estructura laboral entre 1960 y 2005 muestran una sistemática reducción en la participación del sector agropecuario en el total de la PEA nacional, de 54,5% en 1960 a un valor entre 30% y 35%, desde el segundo quinquenio de 1980, período a partir del cual la estructura laboral se estabiliza relativamente (2008). Los sectores que más crecieron, es decir, adonde migró la fuerza laboral del sector agropecuario, son el de comercio mayorista y minorista⁴¹ (desde 8,3% en 1960 a alrededor de 20% durante la década de 1990)

⁴¹ En la clasificación usada por Inklaar y Timmer (2007), este sector está agrupado con turismo, restaurantes y hotelería.

y servicios (desde 13,8% en 1960 a alrededor de 20% durante la década de 1990). De manera importante, dado que los cambios en la estructura laboral no son abruptos, sino suavizados, el método especificado en el apartado 4.4 mantiene precisión. Además, la existencia de estos cambios importantes en la estructura laboral, hace relevante la pregunta por su rol en la senda que siguió la desigualdad en productividades, lo que puede ser estudiado usando la expresión (4.19).

A pesar de las ventajas de esta fuente de información, son varias las limitaciones al análisis que impone la estructura de los datos. Dado que la presentación de la información solo permite calcular producto medio por trabajador en cada sector, el análisis de la evolución de la desigualdad en ingresos se ve limitado nuevamente a una aproximación. En concreto, estos datos nos permiten estudiar la evolución de la desigualdad en productos medios, como *proxy* de la desigualdad en productividades en la fuerza laboral, la que a su vez es determinante de la desigualdad en ingresos de las familias a través del mercado laboral.

En este sentido, es razonable suponer que la distribución de los productos medios del trabajo será menos desigual que la distribución *general* de las remuneraciones por trabajo, debido a la coexistencia de firmas de diferentes escalas y tecnologías de producción dentro de un mismo sector, con diferentes niveles de productividad y diferentes requerimientos de mano de obra. Además, si el ocio es un bien normal, los trabajadores con menores ingresos laborales también trabajarán más, de modo que la distribución de los *ingresos laborales*, entendiéndolos como todos los ingresos que percibe un mismo trabajador por las diferentes actividades en las que participa, debería ser menos dispersa que la distribución de las remuneraciones por unidad de trabajo.

A su vez, la relación entre la distribución de los ingresos laborales y la distribución de los ingresos totales (per cápita) no es del todo clara. Por una parte, la existencia de transferencias gubernamentales hacia los hogares más pobres debería reducir la desigualdad en la distribución del ingreso respecto de la distribución de las remuneraciones; no obstante, las políticas sistemáticas de transferencias hacia los hogares más pobres constituyen un elemento relativamente reciente en la historia de la política económica en el país. Por otro lado, la presencia de ingresos no laborales debería aumentar la desigualdad de la distribución de ingresos respecto de la desigualdad en la distribución de ingresos laborales, dados los ingresos que reciben los hogares más ricos por la posesión de otros factores, que son mayores en magnitud que los ingresos que podrían recibir los hogares más pobres por el mismo concepto⁴².

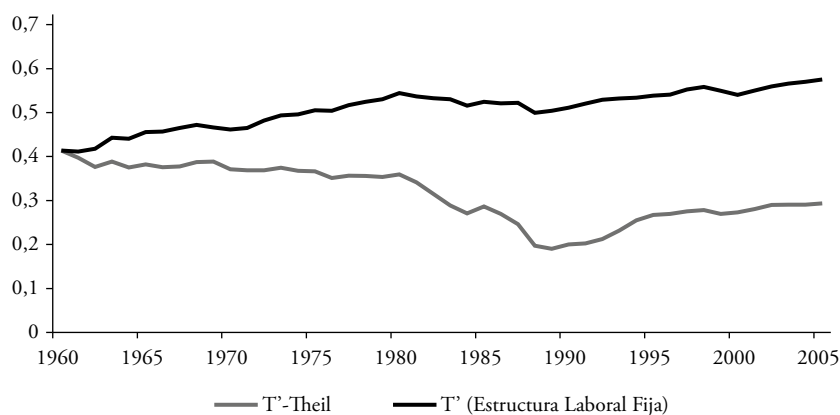
⁴² El ingreso por autoconsumo es otra fuente de ingresos no laborales que podría favorecer más a los pobres que a los hogares más ricos. No obstante, su magnitud es seguramente reducida en contraste con la magnitud del tipo de ingresos no laborales que reciben los hogares más ricos por conceptos como, por ejemplo, las rentas del capital.

En el mismo sentido debería operar el mayor ratio de dependencia que caracteriza a los hogares más pobres en contraste con los hogares más ricos.

Luego, no es evidente la dirección del sesgo que sufre la aproximación a la desigualdad de ingresos a través de la desigualdad en productos medios. No obstante, resulta consistente con la teoría económica neoclásica que, en el largo plazo, la segunda explique a la primera, si es que efectivamente el producto medio es una buena *proxy* de la productividad del trabajo.

De este modo, el gráfico 3.12 nos muestra la aproximación a la evolución de la desigualdad a través de la T' -Theil dada por la expresión (4.14) y la evolución contrafactual de la desigualdad a través de la T'_F -Theil, que mantiene fija la estructura laboral en sus valores iniciales, de modo que aísla el efecto del cambio en las productividades de cada sector. En dicho gráfico, observamos que la T' -Theil se mantuvo relativamente estática, a través de las dos décadas de crecimiento entre 1960 y 1974, hasta inicios de la década de 1980, en la cual se redujo de manera notable hasta finales de la década, solo para crecer nuevamente desde entonces. La T'_F -Theil muestra que el efecto de la evolución en las productividades presionaba la desigualdad hacia arriba, de modo que solo el cambio en la estructura laboral, es decir, principalmente, el traslado de fuerza laboral desde el poco productivo sector agropecuario a los otros sectores ligeramente más productivos, contrarrestó este efecto. No obstante, en la década de 1980, ambas, la T'_F -Theil y la T' -Theil, muestran reducciones, lo que parece respaldar la hipótesis de una crisis «igualadora», en este caso, en productividades. Es decir, los sectores que hasta entonces habían registrado un mayor producto por trabajador, sufrieron las mayores pérdidas como proporción de los niveles anteriores a la crisis.

Gráfico 3.12. Evolución de la desigualdad en productos medios por sectores (1960-2005)



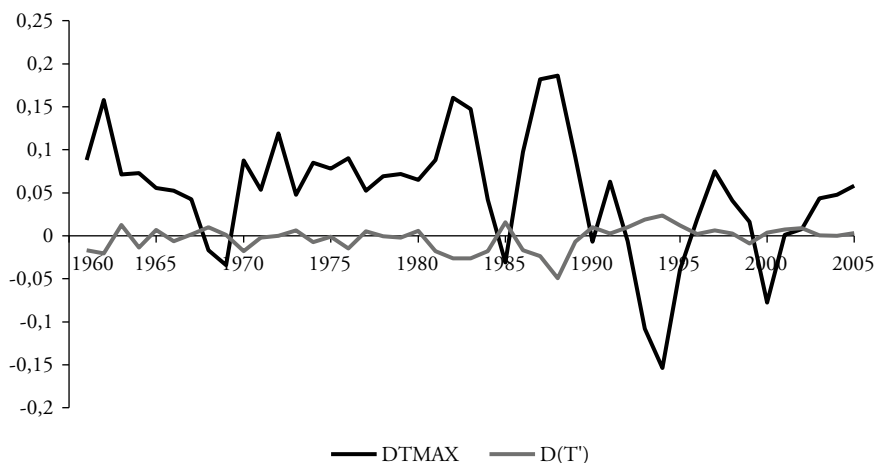
Fuente: Elaborado a partir de Inklaar y Timmer (2008).

En particular, hay dos características de la evolución histórica de la desigualdad en productividad que llaman la atención en el gráfico 3.12. En primer lugar, por lo menos desde 1990, tanto la T'_F -Theil como la T' -Theil evolucionan en paralelo, lo que no resulta sorprendente si se considera que, desde entonces, el cambio en la estructura laboral nacional ha sido mínimo. Por otra parte, es interesante que toda reducción en la desigualdad en productividades, por lo menos, entre los diferentes sectores de la economía, esté explicada por el efecto de la reasignación de la fuerza laboral entre sectores, que resultó más que suficiente para contrarrestar el efecto «desigualador» de la evolución diferenciada del producto medio por sectores. Así, resulta revelador que, durante los veinte años entre 1960 y 1980, en los cuales 2/5 de la PEA en el sector agropecuario salió del mismo⁴³, este cambio haya sido solo suficiente como para mantener casi constante el indicador de desigualdad T' . Luego, esto parece indicar que, en el casi medio siglo evaluado, no han sido los períodos de crecimiento económico los que han reducido la desigualdad en productividades, sino los períodos de crisis.

El gráfico 3.13 muestra los cambios observados en la desigualdad de productividades medida por T' y los compara contra los cambios que ocurrirían si el nivel de desigualdad intragrupal estuviera constantemente en su máximo, es decir, la evolución de Δ_{intra}^{MAX} —ver ecuación (4.16)—, de modo que, en todo período, el nivel de subestimación de la desigualdad total sea máximo. Ambas series se correlacionan negativamente (coeficiente de correlación: -0,797; covarianza: -0,0008), aunque esto no es evidente ni es, en sí mismo, indicación sobre la imprecisión de la aproximación de T' a T . No obstante, para gran parte del período estudiado, es evidente que, dado el componente observable de la desigualdad aproximado mediante T' , el máximo nivel de desigualdad *total* posible evolucionó muy por encima de la desigualdad observada: creció a tasas mayores en tres períodos importantes 1960-1968, 1970-1984 y 1985-1990. Desde la década de 1990, por otra parte, la diferencia entre el crecimiento de la desigualdad en productividades observada y la desigualdad *total* máxima se debió haber reducido, aunque no es claro que este patrón haya sido sistemático o muy marcado.

⁴³ Según los datos de Inklaar y Timmer (2008).

Gráfico 3.13. Cambios observados en la desigualdad de productividades, registrados por $D(T')$ y por DTMAX



Fuente: Elaborado sobre la base de Inklaar y Timmer (2008).

5.5.3. Salarios del sector manufactura (1981-1996)

Inicialmente, la propuesta metodológica de Conceição, Galbraith y Bradford (2000) apuesta por el uso de información sobre salarios del sector manufactura, argumentando que la pluralidad de tipos de empleo (por ejemplo, categorías salariales), su clara definición y el registro sistemático de información sobre los tamaños de cada categoría salarial y las remuneraciones asociadas son características que favorecen la construcción de series de desigualdad largas, autoconsistentes densas e internacionalmente comparables, a través del T' -Theil, en contraste con bases de datos de «alta calidad» pero desbalanceadas y procedentes de fuentes poco comparables entre sí, como la de Deininger y Squire (1996). Además, la desigualdad en el ingreso *general* puede ser adecuadamente aproximada usando la desigualdad en el ingreso en el sector manufactura, debido a que este sector corresponde a una población de ingresos medios y medios-altos, y es en este tramo de la distribución de los ingresos donde se explica gran parte de la desigualdad, como mencionamos en el apartado 4.4. Además, el sector manufactura es más sensible al proceso de liberalización y difusión de tecnologías productivas, de modo que es razonable asumir que la evolución de la desigualdad en el mismo debe reflejar los movimientos contemporáneos o rezagados de la desigualdad *general*.

En este sentido, Galbraith y Kum (2005) emplean la información recogida y organizada por UNIDO⁴⁴ sobre las remuneraciones en sectores industriales para más de 150 países, desde 1963 hasta 1999, para construir un panel de datos de T³-Theil y luego estudiar la hipótesis de la curva de Kuznets. Los autores muestran que el uso de información más completa y comparable sobre la desigualdad lleva a conclusiones incluso cualitativamente distintas, encontrando eventualmente que la mayoría de países se encuentran en el tramo decreciente de la curva de Kuznets, pero que los países más ricos parecen estar en un tramo posterior, esto es, más a la derecha, con pendiente positiva.

Para fines de esta investigación, nos remitimos a usar las series calculadas para T³-Theil, disponibles por el University of Texas Inequality Project (UTIP), construida sobre la información de UNIDO y usando la metodología planteada en el apartado 4.4. Notablemente, debido a la disponibilidad de información, la serie construida para Perú solo está disponible en dos períodos 1982-1992 y 1994-1996, por lo menos en la base de datos construida por UTIP. Consideramos, sin embargo, que la presentación de esta información es bastante informativa, en tanto representa la aplicación directa, incluso por parte de los mismos autores, de la metodología planteada para la aproximación a la evolución de la desigualdad.

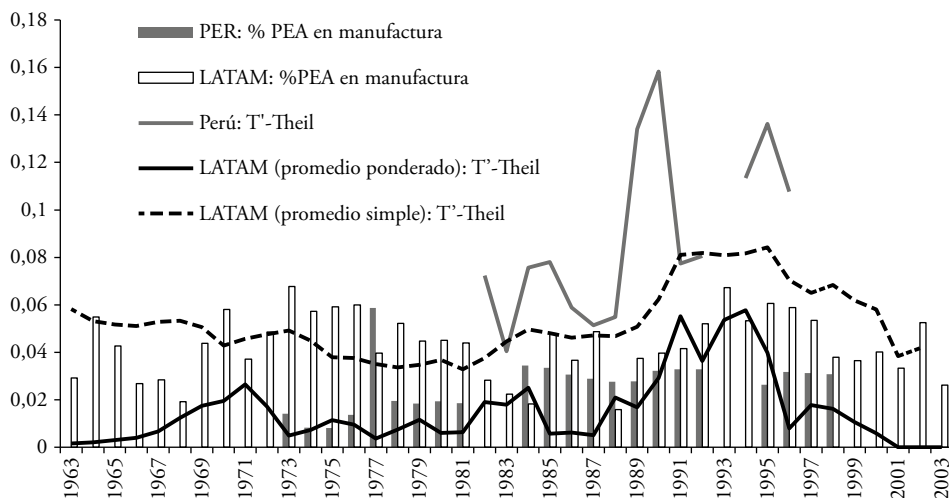
Es importante advertir que, según la información disponible en UTIP, el tamaño relativo de fuerza laboral en el sector manufactura es muy reducido, nunca siendo mayor que el 4% de la PEA total en el período cubierto, participación que no es muy distinta de su valor para América Latina en el mismo período. Aunque este no es un indicador directo de la «representatividad» del indicador de desigualdad construido, pues esta pequeña fracción de la PEA resulta explicativa de la evolución de la desigualdad *general* en remuneraciones, sí representa una limitación al alcance de nuestra aproximación a la desigualdad de ingresos, especialmente en contraste con las otras fuentes de información empleadas para construir la T³-Theil, con datos sobre una fracción importante de la población nacional (ver los dos apartados anteriores).

El gráfico 3.14 presenta la serie de T³-Theil construida por Galbraith y Kum (2005) para Perú para 1982-1996 y el promedio simple y ponderado de acuerdo al tamaño de la PEA en manufactura para América Latina en el período 1963-2003. En Perú, observamos que el nivel de desigualdad en las remuneraciones de los grupos laborales del sector manufactura fluctuó de manera errática en la década de 1980, aunque definitivamente creció entre 1987 y 1992. Entre 1994 y 1996, el nivel de desigualdad observado fue mayor al promedio del nivel de desigualdad observado en la década pasada, pero la información disponible no permite indicar si la reducción

⁴⁴ United Nations Industrial Development Organization.

observada entre 1995 y 1996 continuó posteriormente. Comparando la evolución con la del promedio ponderado para América Latina, observamos que los niveles de desigualdad registrados en Perú, para este indicador, se ubican por encima de los correspondientes a la región, aunque la evolución es similar. En particular, se observa la misma tendencia en el crecimiento desde mediados de la década de 1980 hasta finales de aquel período, y niveles de desigualdad a mediados de la década de 1990 más altos que los registrados en la década previa. Si tomáramos como referente la evolución de esta medida de desigualdad para América Latina en la segunda mitad de la década de 1990, podríamos inferir que el nivel de desigualdad en remuneraciones del sector manufactura probablemente se redujo hacia finales de la década de 1990.

Gráfico 3.14. Evolución de la desigualdad entre categorías de pago del sector manufactura, para Perú y América Latina^{1/}



Fuente: Elaborado sobre la base de Galbraith y Kum (2005), UTIP-UNIDO Database, Political Regime Data Set. Disponibles en utip.edu.

1/ Los países considerados para la construcción de los promedios regionales para América Latina son: Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, El Salvador, Uruguay y Venezuela.

Aunque ciertamente la proporción de la fuerza laboral nacional y regional para la que estudiamos la desigualdad en este caso es reducida, observamos también que se mantiene relativamente estable, en el caso peruano, particularmente en el período para el que se calcula el indicador de desigualdad, mientras que, en el promedio regional, su evolución es suavizada. De este modo, el riesgo de que haya habido cambios abruptos o súbitos en la estructura de la PEA y su participación en el sector de manufactura

parece reducido. Además, la evolución del tamaño relativo de la PEA de manufactura en América Latina parece robusta a la inclusión o exclusión de ciertos países durante algunos períodos de tiempo, la que necesariamente ocurre debido a la poca disponibilidad de información.

Finalmente, cabe dar una idea de la precisión de esta aproximación a la desigualdad de ingresos. Dado que, a diferencia de la productividad, las remuneraciones laborales representan variables observables y registradas por las encuestas de hogares llevadas a cabo por el INEI desde 1997, podemos estudiar en qué medida la desigualdad sobre las remuneraciones laborales ha reflejado el movimiento de la desigualdad en ingresos. En el gráfico 3.15, observamos la evolución de la T-Theil para el nivel de ingresos brutos, per cápita; el de ingresos laborales totales⁴⁵, por trabajador; y el de ingresos de la actividad principal dependiente, por trabajador asalariado⁴⁶. Esta última variable es la más cercana a la T'-Theil construida en este apartado⁴⁷.

Interesantemente, las mediciones de desigualdad mediante el T-Theil para las tres variables mantienen un orden, de modo que la desigualdad para el ingreso bruto⁴⁸ parece estar acotada entre la correspondiente al ingreso laboral *total* y el ingreso. Además, las tres mediciones evolucionan de manera muy similar en el período observado, aunque pueden tener cambios con signos contrarios en períodos de corta duración. Estos elementos sugieren que la aproximación a la desigualdad hecha en este apartado constituye un límite inferior a los niveles de desigualdad en el ingreso, aunque mantiene la tendencia general de la desigualdad.

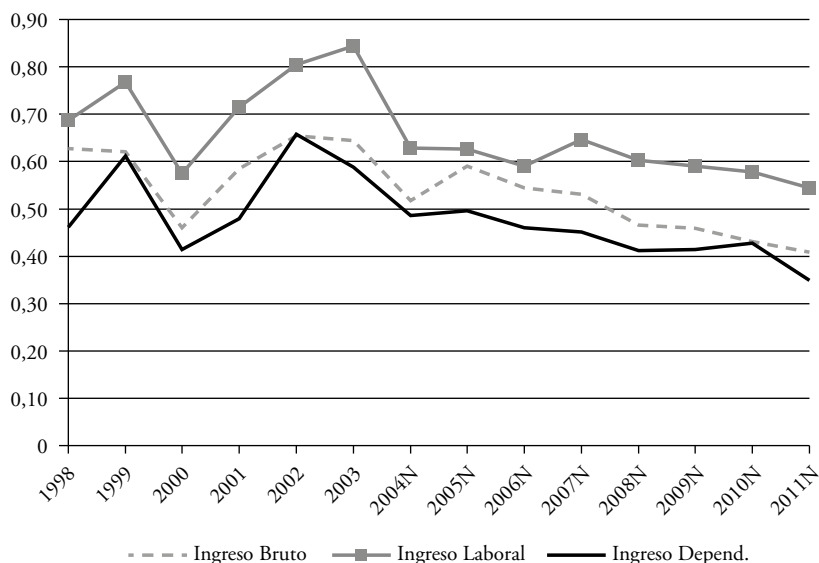
⁴⁵ Esta medida de ingresos incluye pagos por actividades primarias y secundarias, dependientes e independientes. No obstante, se excluyen los pagos en especies debido a las diferencias en la valoración de los mismos entre las encuestas de hogares. Además, en el caso de la T-Theil de los ingresos dependientes, nos interesa aproximar la medida de desigualdad *completa* para la aproximación hecha en este apartado, la que correspondería a la desigualdad en las remuneraciones monetarias de los trabajadores asalariados.

⁴⁶ Es importante advertir que estas tres variables no solo se distribuyen de manera distinta, aunque no de forma independiente como muestra el gráfico, sino que se distribuyen sobre poblaciones distintas.

⁴⁷ Evidentemente, la T-Theil para los ingresos laborales dependientes de los trabajadores asalariados es la medición completa de la desigualdad para este indicador, mientras que la T'-Theil para los salarios del sector Manufactura, corresponde solo al componente inter-grupal de la desigualdad para *algunos* sectores del total de trabajadores asalariados. Una comparación idónea hubiera implicado la construcción de un T'-Theil para los trabajadores asalariados según categoría dentro del sector Manufactura, pero el diseño muestral de las encuestas de hogares no ofrece la representatividad necesaria para este ejercicio empírico.

⁴⁸ La desigualdad para el ingreso neto, después de impuestos, evoluciona muy de cerca a la correspondiente para el ingreso bruto, siempre en niveles ligeramente menores. Para fines ilustrativos, no es presentada en el gráfico.

Gráfico 3.15. Evolución de la desigualdad entre categorías de pago del sector manufactura, para Perú, medida por la T-Theil^{1/}



Fuente: Elaborado a partir de ENAHO 1998Q4-2002Q4, ENAHO mayo 2003-abril 2004, ENAHO 2004-2011, nueva metodología (INEI, 1998-2002, 2003-2004, 2004-2011).

1/ Las cifras para el período 2004-2011 son calculadas usando las ENAHO para ese período según la nueva metodología del INEI. El ordenamiento de las tres medidas de desigualdad se mantiene con las ENAHO según la vieja metodología.

5.5.4. Balance de la evolución de la desigualdad intergrupala según la T'-Theil

En los apartados 1-3, se han presentado las aplicaciones empíricas del indicador construido para aproximar a la evolución de la desigualdad. Estas aplicaciones nos han permitido rescatar imágenes parciales de la evolución de la distribución del ingreso, por lo menos, desde 1960, lo que ciertamente constituye un gran avance, sin embargo, solo constituye una aproximación a la historia de la desigualdad en el ingreso durante los últimos 50 años.

¿En qué medida la evolución de estas medidas de desigualdad son indicadores de la evolución de la desigualdad en ingresos *general*? Es directo ver que la primera aproximación en el primer apartado, a través del componente interestrato de la desigualdad de ingresos entre los hogares es una aproximación directa de la desigualdad en el ingreso, pues no considera el componente intraestrato, que puede ser muy importante en los estratos superiores. De este modo, dado el comportamiento de la serie presentada en el gráfico 3.12, podemos afirmar que entre 1971/1972 y 1983, la desigualdad de ingresos *por lo menos* debió incrementarse ligeramente.

En la segunda aproximación, a través de la desigualdad en productos medios de la PEA, no es claro el signo del sesgo que enfrentamos respecto de la desigualdad en ingresos, aunque podemos confiar en que, en el largo plazo, la primera sea determinante de la segunda. A pesar de esto, y como podemos apreciar en el gráfico 3.13, esta aproximación coincide con la anterior para el período 1960-1980, en el que observamos un estancamiento del nivel de desigualdad en productos medios, luego de una muy ligera reducción en los primeros años de la década de 1960. Es curioso resaltar que esta fue una época de importantes cambios institucionales y en la estructura productiva, por ejemplo, la reforma agraria, que parecieron no haber afectado sustancialmente la evolución de un determinante de la desigualdad como la desigualdad en productos medios. Más aún, una aproximación contrafactual, asumiendo que la estructura de la fuerza laboral se mantenía constante en sus valores iniciales de 1960, muestra que, de no ser por el importante traslado de mano de obra desde el sector menos productivo (por ejemplo, el sector agropecuario) hacia otros sectores de ligeramente mayor productividad, la desigualdad hubiera aumentado en las dos décadas mencionadas. Solo en la década de 1980 observamos una reducción pronunciada de la desigualdad, la que está asociada a la crisis económica sufrida por todos los sectores en dicha década, cuyo efecto fue reducir los productos medios de los sectores más productivos, antes que elevar aquellos de los sectores menos productivos. Esta descripción es consistente con la hipótesis de una crisis «igualadora» y, curiosamente, es el único período en los 50 años cubiertos por esta aproximación que muestra una reducción importante y sostenida de la desigualdad en productividades. Posteriormente, los quince años entre 1990 y 2005 muestran un crecimiento también sostenido de la desigualdad, asociados a la recuperación rápida en los productos medios de aquellos sectores más golpeados por la crisis, mientras los sectores menos productivos se estancaron en niveles bajos de producto medio⁴⁹.

La tercera aproximación es a partir de los salarios de las firmas en el sector manufactura, hecha por Galbraith y Kum (2005) y presentada en el apartado 3. Dada la disponibilidad de información en Perú, esta aproximación nos brinda una visión complementaria sobre lo ocurrido entre fines de la década de 1980 e inicios de la década de 1990, lo que resulta útil pues este es un período donde la falta de información limita nuestra comprensión de la evolución de la desigualdad. La aproximación presentada,

⁴⁹ Este patrón de recuperación económica es mencionado en Hausmann y Klinger (2008), como una característica del «milagro» (exportador) peruano: este, en realidad, fue el crecimiento sostenido de las exportaciones de aquellos sectores más afectados por la crisis de las décadas de 1970 y 1980, particularmente, minería e hidrocarburos y pesca tradicional. Las exportaciones agrícolas tradicionales no se recuperaron pero sí crecieron las no tradicionales, que en las décadas anteriores a 1990 no fueron parte importante de la canasta exportadora. No obstante, su producción es intensiva en trabajo calificado en zonas rurales, un factor relativamente escaso en Perú.

además, tiene la ventaja de ser comparable a la aproximación hecha para la región y otros países. En concreto, observamos dos características interesantes: a) la evolución de la desigualdad en Perú a finales de la década de 1980 fue similar a la de América Latina, aunque en niveles más altos; b) la desigualdad en ingresos se elevó en el período 1985-1995; y c) tanto en Perú como en América Latina, la tendencia creciente en la desigualdad había comenzado *antes* de 1990 y la aplicación de las reformas del Consenso de Washington, al parecer desde 1987.

6. LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN EL PERÚ ENTRE 1950 Y 2010: UN BALANCE

Debido a los importantes cambios institucionales que atravesó el Perú en 60 años de historia republicana, las fuentes de información disponibles para rastrear la historia de la desigualdad en el país son solo parciales, incluso para períodos recientes. No obstante, el apartado 5 presentó los resultados empíricos de nuestras aproximaciones a la evolución de la desigualdad en dicho período. Estas aproximaciones son hechas, en algunos casos, para períodos limitados y, en otros, indirectamente, a través de la distribución de otras variables que son determinantes (o importantes correlatos) de la distribución del ingreso. En cualquier caso, nos permiten ofrecer una descripción continua y coherente la historia de la evolución de la desigualdad en el Perú para la segunda mitad del siglo XX y la primera década del siglo XXI. Para la descripción, tomamos tres períodos de tiempo: a) el período 1950-1975, de crecimiento económico; b) el período 1975-1990, de crisis; y c) el período 1990-2010 de recuperación y crecimiento económico.

En el primer período, hubo un empeoramiento de la distribución del ingreso en el país, aunque este fue más pronunciado en la década de 1960. En la década de 1950, el crecimiento de las exportaciones agrícolas tradicionales no estuvo asociado a una mejora relativa de los trabajadores no calificados de dicho sector, quienes de hecho vieron sus ingresos relativos empeorar, respecto del total de la economía e incluso respecto de solo los trabajadores independientes. No obstante, según indica la evolución de la distribución funcional del ingreso, en el decenio de 1950, el empeoramiento de los trabajadores independientes tuvo como contrapartida el aumento en la participación de la masa salarial respecto del total del ingreso doméstico, lo que contrasta claramente con lo ocurrido en la década de 1960, donde el empeoramiento de los trabajadores independientes tuvo como contrapartida una creciente participación de las utilidades, mientras que la participación de la masa salarial se estancaba. En el primer lustro del decenio de 1970, la evolución de la desigualdad no se revirtió. De hecho, a pesar de los importantes cambios institucionales que atravesó el país durante el primer período de la dictadura militar, la desigualdad de ingresos aumentó.

Entre 1960 y 1975, la evolución de la estructura de la PEA en el país no favoreció la reducción de la desigualdad. En efecto, la consolidación de sectores de mucha productividad pero con escaso empleo del factor relativamente más abundante en el país en ese momento, es decir, la mano de obra no calificada y rural, hubiera sido suficiente para elevar notablemente la desigualdad de ingresos en el país, de no ser por el importante desplazamiento de mano de obra desde el sector menos productivo hacia sectores solo ligeramente más productivos.

Esto coincide con lo señalado por Webb y Figueroa (1975): las políticas redistributivas de inicios de 1970 tuvieron escasos efectos sobre la desigualdad económica en el país. Los autores señalan que las más importantes reformas solo transfirieron aproximadamente entre 2% y 3% del ingreso nacional, y que la redistribución solo afecta al 25% más rico de los hogares. Sin embargo, las limitaciones de las políticas redistributivas en dicho período no solo responden a su diseño, con un fuerte sesgo prourbano y favorable a clases medias, sino que también responde a la estructura dualista de la economía en dicho período.

En el período entre 1975 y 1990, la economía sufrió una crisis importante, que culminó en la peor reducción de la actividad económica nacional a finales de la década de 1980, en conjunto con una desastrosa crisis social y política. En el segundo lustro de la década de 1970, la desigualdad de ingresos empeoró, debido a la inefectividad de las políticas redistributivas implementadas en el quinquenio anterior, pero también debido a la contracción de la actividad económica, como resultado de importantes *shocks* negativos ocurridos a mediados de la década. En la década de 1980, la desigualdad en los ingresos no empeoró, y existe evidencia de que se redujo después de 1982/1983. No obstante, su menor nivel fue alcanzado *antes* de la crisis de fin de década, alrededor de 1987. Desde entonces, comenzó a crecer, incluso durante el colapso económico de 1989/1990. Este quiebre aparece tanto en la evolución de la desigualdad según productos medios, la corrección del coeficiente de Gini según cuentas nacionales y en el T'-Theil de remuneraciones del sector manufactura. De este modo, la idea de una crisis en la que el empobrecimiento de todos lleva a la reducción de la desigualdad es poco precisa. La evidencia señala que, durante los años de crisis moderadas y especialmente durante los primeros años de políticas populistas del gobierno aprista, la desigualdad se redujo; sin embargo, en los peores años de la crisis, la desigualdad volvió a aumentar. En ambos momentos, el movimiento de la desigualdad de ingresos estuvo asociado al movimiento en la desigualdad en productividades, aunque esta siguió cayendo hasta 1989⁵⁰.

⁵⁰ Probablemente, la idea de una crisis «igualadora», como ha sido señalado anteriormente, es una mejor descripción para la evolución de la distribución de productividades que para la evolución de la distribución del ingreso en la década de 1980.

Las reformas económicas emprendidas a inicios de la década de 1990 permitieron acelerar el proceso de recuperación económica posterior a la crisis de fines de la década de 1980, si bien es cierto que hubieron períodos de desaceleración en el crecimiento debido a eventos particulares como, a finales de la década, la crisis internacional desaceleraron el crecimiento y, a inicios de la década de 2000, la crisis política en el país. No obstante, este fue un período de crecimiento asociado a un nivel estable de desigualdad, que creció levemente en el primer quinquenio, se redujo moderadamente hasta 1998 y luego creció hasta 2001.

Interesantemente, en la década de 1990, la intensidad del crecimiento en la desigualdad difiere en la medición directa sobre la desigualdad de ingresos respecto de la aproximación mediante la desigualdad en productos medios. Concretamente, mientras que en el primer quinquenio de la década de 1990, la desigualdad en productos medios aumentó rápidamente, la desigualdad en ingresos se mantuvo relativamente estable; en contraste, en el segundo quinquenio, la desigualdad en productos medios se mantuvo relativamente estable mientras que la desigualdad en ingresos aumentó. Esto sugiere que, en el primer quinquenio de la década, fueron los otros determinantes de la desigualdad en ingresos los que la redujeron fuertemente, mientras que, entre 1998 y 2001, fueron otros determinantes, y no la distribución de productividades, los que elevaron los niveles de desigualdad⁵¹.

Finalmente, la década de 2000 muestra una reducción sostenida de la desigualdad en ingresos, la que resulta consistente con una reducción importante de la pobreza monetaria durante la época de intenso crecimiento económico. En dicho período, sin embargo, observamos una tendencia ligeramente creciente en la desigualdad de la productividad, lo que solo será consistente con la evolución decreciente de la desigualdad en el ingreso si los otros determinantes de la distribución del ingreso compensan el efecto «desigualador» de las productividades medias. En este sentido, un elemento redistributivo recientemente importante es la persistencia de políticas sociales de amplio alcance, las que han sido efectivas en la reducción de la pobreza monetaria en el país, aunque no tanto en la reducción de la pobreza multidimensional (o en la reducción del número de casi pobres). Evidentemente, en la medida en que la pobreza siga reduciéndose, especialmente en zonas rurales

⁵¹ La información disponible sobre la evolución de los salarios relativos por sectores para dicho período muestra un incremento en el salario relativo de los ejecutivos y empleados respecto de los obreros, en varios sectores, especialmente agricultura, con una aún importante participación en la PEA, y minería y servicios financieros, ambos con fuerzas laborales ubicadas en el extremo superior de la distribución de ingresos. En ambos casos, la desigualdad global debería ser bastante sensible al empeoramiento de la desigualdad intrasectorial en los salarios relativos. No obstante, este elemento solo constituye una característica adicional del empeoramiento de la desigualdad entre 1998 y 2001, y no una explicación de la misma.

de modo que se reduzca la *intensidad* de la pobreza más que el conteo de pobres, la desigualdad seguirá reduciéndose. No obstante, eventualmente, los rendimientos marginales de las políticas para la lucha contra la pobreza se irán reduciendo, en la medida en que el problema de la pobreza monetaria se convierta en el problema de la casi pobreza monetaria⁵², y, en la medida en que la distribución de la productividad siga volviéndose más desigual, la tendencia en la evolución de la desigualdad de ingresos podría revertirse.

En ese sentido, después de 60 años de historia de la desigualdad de ingresos en el Perú, es importante enfatizar algunos hallazgos. En primer lugar, tal parece que el nivel de desigualdad en ingresos en el país ha ido en descenso, por lo menos desde inicios de la década pasada. Aunque no es seguro afirmarlo, dada la poca disponibilidad de información, los diez años durante los cuales la desigualdad en ingresos se ha reducido constituyen uno de los períodos más largos de reducción sostenida de la desigualdad. La tendencia decreciente de esta medición es robusta en casi todas las aproximaciones hechas en el apartado 5, y es un resultado compartido con otros autores (Escobal & Ponce, 2012; Jaramillo & Saavedra, 2011); no obstante, no parece haber estado acompañada por una reducción en la desigualdad de productividades, aproximada por la desigualdad en productos medios. De este modo, salvo por el nada desdeñable rol de las políticas sociales, un importante determinante de la desigualdad de ingresos no parece haber sido alterado.

En segundo lugar, reconociendo la reducción en la desigualdad durante la última década, es cierto que esta ha sido tan solo modesta hasta ahora, y no parece haber alterado la evolución de los niveles de largo plazo de desigualdad, ni el de sus determinantes, como ya se mencionó. La reducción reciente solo ocurre después de una elevación en el cambio del siglo, y, a su vez, de niveles más altos de desigualdad durante la década de 1990 que durante la década de 1980. De ese modo, a menos que la reducción en la desigualdad se prolongue lo suficiente, solo se habrá regresado a un nivel de desigualdad similar al registrado a mediados de 1980, y ya registrado a inicios en la década de 1960 y 1970.

En tercer lugar, el crecimiento de la desigualdad durante la década de 1990 fue la continuación de una tendencia iniciada antes de la crisis de finales de la década anterior. Desde 1987, por lo menos, la desigualdad en ingresos comenzó a crecer y, aunque la tendencia pudo haber cambiado al entrar a la década de 1990, el signo de la misma se mantuvo y este es un hecho robusto en las diferentes aproximaciones hechas al fenómeno. Esto resulta importante, especialmente en un contexto donde

⁵² El supuesto implícito aquí es que el crecimiento de los ingresos de los casi pobres sea mucho menor que el de las poblaciones a su alrededor, de modo que se «estancuen» en un nivel de ingresos reales tan solo por encima de la línea de pobreza.

el crecimiento de la desigualdad está asociado a la implementación de las políticas del Consenso de Washington. Si bien es cierto que todos los países de la región vieron sus niveles de desigualdad aumentar a inicios de la década de 1990, después del Consenso, la aproximación a través de la desigualdad en remuneraciones del sector manufactura sugiere que, a finales de la década, la desigualdad en ingresos se redujo.

7. LAS CAUSAS DE LA DESIGUALDAD EN EL PERÚ

La evidencia presentada muestra, en general, que la desigualdad es una característica persistente en la economía peruana. ¿Por qué la desigualdad es tan persistente en el Perú? Esa es la pregunta que respondemos preliminarmente en este apartado.

Como se mencionó previamente, nuestra hipótesis de trabajo es que la desigualdad de largo plazo en el Perú está asociada al estilo de crecimiento económico —basado en la exportación de materias primas—, la exclusión de los mercados de trabajo y de crédito de amplios sectores de la población, y la carencia de una política fiscal redistributiva. En este apartado intentaremos describir los mecanismos por los que cada uno de estos factores contribuyen y refuerzan la desigualdad de ingresos en el país, colocando énfasis en cómo se interrelacionan y retroalimentan.

7.1. El modelo de crecimiento económico

El modelo del crecimiento vigente en Perú se caracteriza por una clara dependencia respecto a las actividades extractivas, un escaso eslabonamiento industrial y una heterogeneidad productiva marcada por la elevada concentración de la fuerza laboral en sectores de baja productividad. Son precisamente estas características las que derivan en una pronunciada desigualdad en el ingreso.

Entre las patologías que Schuldt (2004 y 2005) atribuye al modelo primario-exportador se encuentran: la concentración de la riqueza en pocas manos, la generación de enclaves, la corrupción y el debilitamiento de las instituciones públicas. Los primeros dos resultados se asocian directamente con el poder político y económico creciente de las empresas nacionales y transnacionales vinculadas directa o indirectamente al sector extractivo. Este poder se desprendería de la alta vulnerabilidad del crecimiento económico respecto del desempeño del sector exportador como consecuencia de su contribución al equilibrio de la balanza comercial y a la atracción y permanencia de los capitales internacionales.

Dado el elevado poder de negociación de las industrias extractivas, no sorprende que en contextos de bonanza económica asociados a *booms* del sector primario-exportador, se generen incentivos para la apropiación ilícita de los excedentes generados.

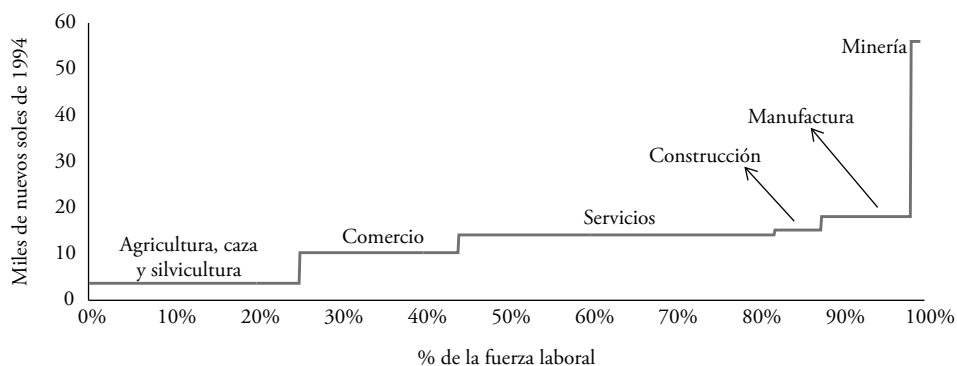
Esta estructura de incentivos promovería un desvío de talentos hacia actividades rentistas e improductivas, lo cual redundaría en un debilitamiento de las condiciones para el crecimiento económico sostenible al afectar uno de sus principales fundamentos: el desarrollo del capital humano.

Por otro lado, el debilitamiento de las instituciones públicas profundizaría aún más la desigualdad, al restringir los mecanismos de participación y fiscalización sobre los recursos recaudados por el Estado. Finalmente, la inexistencia de políticas que promuevan un uso sostenible de estos recursos a través de mecanismos estratégicamente orientados a promover el desarrollo de las comunidades afectadas y fomentar un traslado progresivo de la fuerza laboral desde los sectores de comercio y servicios hacia los sectores industriales de mayor productividad terminarían reproduciendo la dependencia económica respecto de las actividades primarias. La mayoría de estas patologías se hacen patentes en el modelo de crecimiento de la economía peruana.

La industria extractiva en el Perú está asociada directamente a la participación del capital extranjero, en la forma de enclaves económicos, con pocos eslabonamientos hacia atrás o hacia adelante, en comparación a otros tipos de industrias (Jiménez, 2010). Estas estructuras productivas configuran un escenario donde naturalmente se da una marcada desigualdad en los ingresos laborales, incluso si no hubiera desigualdad en la productividad, debido a la asignación desigual de los derechos de explotación de los recursos. Ello se debe a que la renta generada por el derecho de propiedad o el derecho de uso de un recurso es un factor que naturalmente eleva la desigualdad. Además, la participación del capital extranjero en la actividad extractiva hace necesaria la presencia de personal de confianza, que recibe remuneraciones por encima de su productividad marginal. En suma, la volatilidad en los precios de los minerales también contribuye a la desigualdad, dado que suele beneficiar a aquellos agentes cuya remuneración o beneficio no está fija, a diferencia de lo que ocurre con los asalariados.

En contraste, existe poco desarrollo de la actividad industrial-manufacturera, así como una insuficiente industrialización de la actividad agropecuaria. Esta estructura productiva resulta particularmente problemática sobre todo si se tiene en cuenta que son estos sectores los que exhiben una mayor capacidad de generación de empleo y tienen un mayor potencial para la creación de trabajos de alto valor agregado, con varios encadenamientos hacia atrás y hacia adelante. Consecuentemente, existe un problema de reducida demanda de trabajo calificado asociado a la proliferación de actividades de bajo valor agregado.

Gráfico 3.16. Productividad media anual por sectores (2008)



Fuente: Elaborado a partir de INEI.

Sin embargo, el rasgo que más salta a la vista es la heterogeneidad en la productividad, según sector. Como se aprecia en el gráfico 3.16, en Perú, coexisten métodos de producción, modernos y productivos, asociados principalmente a la participación del capital extranjero, con métodos de producción obsoletos y con bajas productividades, asociados al sector terciario. De hecho, este problema recibe la denominación de *tercerización* de la economía en Jiménez (2010), quien argumenta que el modelo económico de crecimiento mantiene una gran proporción de la PEA empleada en el sector terciario (71,7%), con baja productividad, de la cual casi $\frac{3}{4}$ trabajan en empresas de pequeña escala (de uno a diez trabajadores).

Jiménez (2010) también señala que el modelo económico ha estado asociado a un estancamiento en el crecimiento de la intensidad en capital de la producción desde 1980, aproximadamente. Esto es particularmente relevante si consideramos que los sectores con mayor productividad son aquellos que tienen una mayor intensidad en capital⁵³, como se aprecia en el gráfico 3.16⁵⁴.

De la misma manera, a nivel geográfico, es importante observar que Perú tiene un problema de conexión real que impide la integración horizontal y vertical de los diferentes centros urbanos del país. Además, la alta incidencia de la pobreza sumada a la falta de infraestructura vial impide que ocurra una dinámica de expansión de mercados que lleve a la mejora en la productividad de los productores locales

⁵³ La intensidad en el capital se entiende como la abundancia relativa del acervo de capital respecto de la mano de obra disponible en una economía, por ejemplo, el ratio K/L . Mientras mayor la intensidad de capital de una economía, es mayor la disponibilidad de capital para cada trabajador de la misma y, de acuerdo a la teoría neoclásica, mayor debería ser su productividad.

⁵⁴ En este sentido, la T¹-Theil presentada en el apartado 5.5.2 de este artículo presenta la evolución del problema de la heterogeneidad intersectorial de productividades.

vía la división de trabajo provocada por el aumento en la escala de producción. De hecho, para Jiménez (2010), este es un elemento fundamental en la consolidación de una *Economía nacional de mercado*, esto es, la construcción de una demanda interna suficiente, capaz de generar un círculo virtuoso al expandir los límites de la producción nacional.

El impacto que tiene este problema de mercados internos estrechos es experimentado con mayor fuerza fuera de Lima y del eje exportador de la costa. Dado que en la sierra y en la selva —excluyendo a la actividad primario-exportadora— la demanda por productos de exportación es muy limitada, la inexistencia de mercados locales que dinamicen los mercados locales limita severamente las posibilidades de desarrollo de industrial, así como las posibilidades de crecimiento descentralizado, lo que impacta adversamente sobre la desigualdad interregional.

7.2. El rol del Estado

Mediante las políticas fiscales, el Estado puede alterar la distribución del ingreso en la economía. Los instrumentos de tributación gravan directamente la riqueza (en *stock* o en flujo) de los agentes a través, por ejemplo, del impuesto a la renta e indirectamente, al gravar las transacciones económicas. Ello permite, entre otros fines, recaudar fondos para financiar políticas de redistribución. De este modo, el gasto público influye sobre la distribución del ingreso al transferir parte de los fondos obtenidos mediante estos instrumentos a un subconjunto de la población, ya sea en forma de infraestructura, servicios públicos o transferencias líquidas.

A continuación, presentamos un análisis del rol de estas dos políticas del Estado (recaudación y gasto) sobre la desigualdad, desde la perspectiva de Figueroa (1993).

7.2.1. La política tributaria

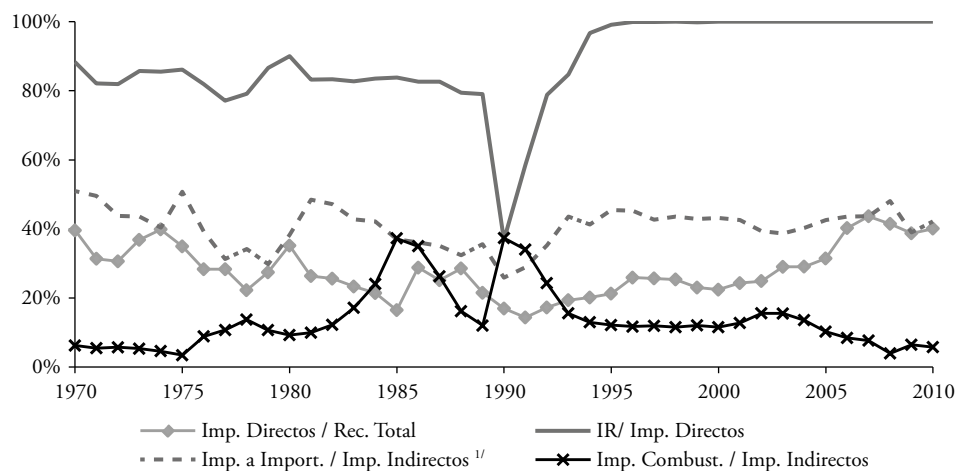
Figueroa (1993) indica que un aumento de la importancia de los impuestos indirectos respecto de los ingresos tributarios totales indica una transformación regresiva de la estructura tributaria, dado que ellos afectan principalmente a las familias de pocos ingresos. Por el contrario, una estructura impositiva basada en los impuestos directos es más progresiva, toda vez que la base impositiva es el patrimonio.

Respecto a los impuestos indirectos, su impacto distributivo depende de qué participación respecto del gasto del hogar tienen los bienes gravados (o, en el caso de los combustibles, los bienes cuya producción y consumo utilizan como factor de producción al bien gravado). En el caso de los impuestos a bienes importados, es presumible que el impuesto gravado sea progresivo, dada la condición de bienes superiores que tienen los bienes gravados, en tanto su consumo aumenta con el nivel de ingresos. En el caso de los impuestos a los combustibles, el impacto es regresivo

en general⁵⁵, debido a la importancia que tienen en la producción y comercialización de bienes de consumo. En ese sentido, una estructura tributaria será más progresiva si hay una mayor importancia de los impuestos a las importaciones dentro de los impuestos indirectos y se volverá menos progresiva si la importancia de los impuestos a los combustibles crece.

Figuroa (1993) observa, para la década de 1980, que: a) se reduce la participación de los impuestos directos en los ingresos tributarios totales; b) se reduce la participación del impuesto a la renta dentro de los impuestos directos; c) se reduce el peso de los impuestos a las importaciones; y d) aumenta el de los impuestos a los combustibles, ambas respecto del total de impuestos indirectos. Dichas características configuran una estructura tributaria más regresiva, de acuerdo a lo argumentado líneas arriba.

Gráfico 3.17. Indicadores de la estructura tributaria (%) (1970-2010)



1/ Se incluye el IGV a las importaciones.

Fuente: Elaborado sobre la base del BCRP.

⁵⁵ En este sentido, Pascó-Font y Briceño (1992) muestran para el período 1985-1990: a) que las políticas de subsidio a los combustibles fueron mucho más favorables a los hogares con mayores ingresos y b) que los impuestos a los combustibles fueron regresivos. Esto último se debe principalmente a la importancia del kerosene y el gas en el presupuesto familiar de las familias de ingresos bajos y medios. Haughton (2005) encuentra que los impuestos a los combustibles son progresivos, pero que dicho resultado se debe a que no se considera el gasto en transporte y la importancia del mismo en la producción y comercialización de los bienes finales.

Concretamente, comprobamos en los datos las observaciones de Figueroa (1993): a) los impuestos directos pasan de representar 39,6% de la recaudación total en 1970 a representar aproximadamente 35,2% en 1980 y luego 17% en 1990; b) el impuesto a la renta pasa de ser el 88,3% del total de impuestos directos en 1970 a ser 83,2% en 1980 y 36,8% en 1989; c) el peso de los impuestos a las importaciones pasa de ser 51% en 1970 a ser 38,3% en 1980 y 25,9% en 1990; finalmente, d) el peso de los impuestos a los combustibles, dentro de los impuestos indirectos, pasa de 6,2% en 1970 a 9,2% en 1980 y luego a niveles cercanos al 37,3% en 1990.

En las dos décadas siguientes, desde 1990 hasta 2010, se observan ciertos cambios en la estructura tributaria del gobierno central. Aumenta la participación de los impuestos directos respecto del total de ingresos tributarios, de 17% en 1990 a alrededor de 40,1% en 2010. Este incremento ocurrió principalmente durante el período 2001-2006, en el cual la participación pasó de 24,3% a 40,2%. Antes de dicho período, el crecimiento de esta participación fue modesto, mientras que después, hubo un estancamiento.

Además, la participación del impuesto a la renta respecto del total de impuestos directos se mantuvo muy cerca de 100% durante las dos últimas décadas. Ello implica que el componente progresivo de la estructura tributaria (es decir, los impuestos directos) es excesivamente dependiente del impuesto a los ingresos, gravando el flujo de riqueza pero no el stock. Si bien existe aún una importante desigualdad en los ingresos, la desigualdad en la posesión de activos es un problema asociado importante, que la estructura tributaria aún no aborda.

Por otra parte, en el período analizado, hubo una reducción en un importante componente regresivo de los impuestos indirectos, el ISC de combustibles. Por una parte, hubo principalmente a una reducción en la participación de los impuestos gravados a los combustibles, que retrocedieron de representar el 37,3%, en 1990, a representar 5,7% del total de impuestos indirectos en 2010. Por el contrario, la participación de los impuestos a las importaciones se mantuvo estable alrededor de 40%, por gran parte de las dos décadas evaluadas, aumento importante a inicios de la década de 1990. Luego, el elemento progresivo evaluado se ha mantenido estable, mientras el regresivo ha retrocedido sustancialmente.

Sin embargo, persisten elementos regresivos en los impuestos indirectos. Así, por ejemplo, el impuesto general a las ventas (IGV) ha pasado de ser alrededor de 27,1% del total de impuestos indirectos en 1990 a representar cerca del 84,6% del mismo rubro en 2010. Aunque en parte ello se debe al crecimiento en el tamaño de la base impositiva, debido al crecimiento económico de buena parte de las dos décadas analizadas, ciertamente se debe también al mantenimiento de altas tasas del IGV.

Así, durante el período 1990-2010, se observa que la estructura tributaria se volvió en general más progresiva, de acuerdo a los criterios usados por Figueroa (1993), debido a una recuperación de los impuestos directos, estabilidad en la importancia de los impuestos a las importaciones y un retroceso importante del ISC de combustibles. El extraordinario crecimiento del impuesto a la renta de la minería, asociado a los excelentes precios internacionales de los minerales, explica en parte este resultado, aunque también es importante mencionar la reestructuración de la autoridad tributaria a inicios de la década de 1990. Sin embargo, de acuerdo a los indicadores presentados, la situación tributaria es muy similar respecto a la de inicios de la década de 1970 y solo ligeramente mejor que la situación en 1980 (y esto es evidente en el gráfico 3.17).

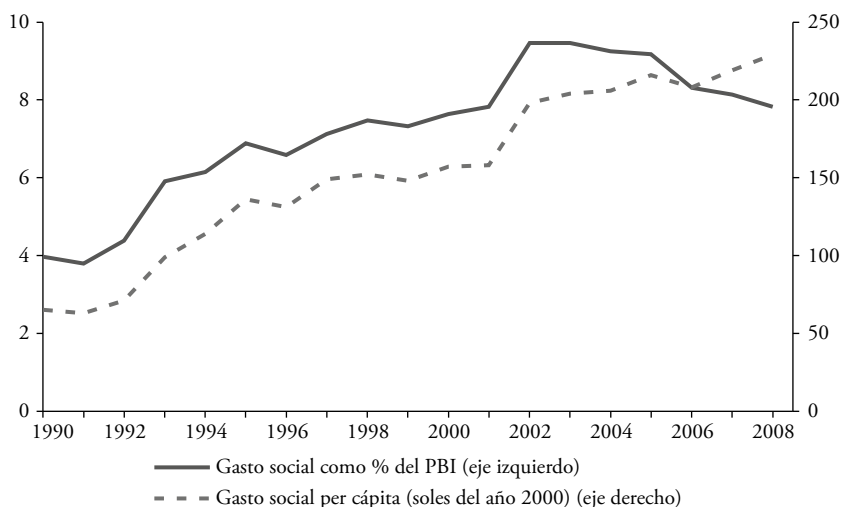
7.2.2. El rol del gasto público

La contraparte de la política de recaudación es la política de gasto. No se puede negar que ha habido avances importantes, en especial en la última década, respecto a la progresividad del gasto público, principalmente debido a la expansión en la provisión de servicios públicos mediante la construcción de infraestructura y el desarrollo de programas de transferencias a las poblaciones de menores ingresos. Sin embargo, bajo una mirada de largo plazo, los avances recientes aparecen como la recuperación de una política fiscal históricamente pasiva en la reducción de la desigualdad, característica particularmente aplicable al período que se inicia con la crisis de fines de la década de 1980 y que se prolonga hasta fines de la década de 1990.

Durante la década de 1980 y, en especial, para la crisis de finales de la misma, Figueroa (1993) observa que la política de gasto público agravó el problema distributivo. Las razones para ello fueron a) la reducción importante que hubo en el gasto público social per cápita, ante una población en proceso de pauperización; b) el retroceso en la calidad de los bienes y servicios provistos por el Estado, particularmente en educación y salud; y c) el reducido impacto en reducción de la pobreza que tuvieron los programas de compensación social. Volveremos a este enfoque más adelante.

Para la década de 1990, aunque el gasto social se incrementó, tanto como porcentaje del PBI y medido en términos per cápita (gráfico 3.18), hubo un notable sesgo asistencialista. De hecho, de acuerdo a Yamada y Castro (2006, p. 12), se triplicó el peso de la asistencia social dentro del gasto social, pasando de 4,8% en la década de 1980 a 16,1% en la década de 1990. Para los mismos autores, el sesgo asistencialista no permitió que el incremento importante del gasto social sirvió esencialmente para la reducción de corto plazo de la pobreza.

Gráfico 3.18. Evolución del gasto social (1990-2008) (% del PBI)^{1/}



1/ Se trata del gasto en educación, salud y saneamiento, seguridad y asistencia social, y programas de vivienda.
Fuente: Elaborado a partir del CEPAL.

En la última década, el gasto público agregado ha sido progresivo (Jaramillo & Saavedra, 2011; Haughton, 2005). El gasto público social, en especial las transferencias monetarias y no monetarias, se ha convertido en un componente importante del consumo total de las familias de los deciles inferiores de la distribución del ingreso. De la misma manera, la construcción de infraestructura pública ha devenido en un mayor alcance en la provisión de servicios públicos. Estas mejoras se han orientado hacia los sectores urbanos de menores ingresos y sectores rurales, lo que constituye un rasgo redistributivo. Sin embargo, estos elementos «[...] de ninguna manera demuestran que las acciones del Estado hayan sido efectivas en reducir la desigualdad» (Jaramillo & Saavedra, 2011, p. 63).

Una característica general del gasto social es que es progresivo si medimos su participación como porcentaje respecto del consumo/ingreso de las familias, pero esta característica casi desaparece si se evalúa el valor absoluto de la contribución para cada familia (Haughton, 2005; Yamada & Castro, 2006), lo que no es sorprendente. De hecho, se observa esta característica en los dos rubros más importantes, educación y salud. Por ejemplo, de acuerdo con Haughton (2005), en educación, como porcentaje del consumo del hogar, el decil más pobre y el decil más rico reciben aportes del gasto público que son 15,6% y 2,9%, respectivamente; sin embargo, evaluando el valor absoluto de la contribución, observamos que los hogares del decil superior perciben casi el doble (250 soles) de lo que perciben los hogares del otro extremo

de la distribución (144 soles). Más aún, como porcentaje del gasto total del Estado, los hogares del decil más pobre y los del decil más rico reciben 7,9% y 12,7%, respectivamente. Es decir, la única forma en la que el gasto público contribuye de manera progresiva a la distribución es desde la óptica de las empobrecidas familias de los deciles con menores ingresos; desde la perspectiva del valor de la contribución, el gasto público en educación sigue siendo regresivo, pues son más favorecidos los que más tienen.

De acuerdo al mismo autor, en el caso de la salud, la situación es similar. Como porcentaje del consumo total, las familias del decil más pobre reciben una contribución del gasto público de 56%, mientras que las familias del extremo opuesto reciben 0,6% como contribución. Sin embargo, el decil más pobre solo recibe 6,9% del total del gasto público en salud, mientras que el decil más rico recibe 13,9% del mismo rubro. De esa manera, el Estado dedica una mayor parte del gasto de salud a los deciles superiores de la distribución.

Este rasgo del gasto social puede ser explicado por el hecho de que, en ambos rubros, los hogares de mayores ingresos consumen una canasta con mayor participación de ambos bienes, dadas las facilidades en el acceso (por ejemplo, acceso a la educación superior y a la atención médica secundaria y terciaria). Luego, por más que el gasto público social aparente ser progresivo, en realidad, las familias de ingresos más altos perciben una mayor contribución en valores absolutos. Una prescripción de política evidente, en ese sentido, es mejorar el acceso de las poblaciones más pobres a la educación y a la atención en salud. Las mejoras alcanzadas hasta ahora son insuficientes a la luz de los elementos analizados.

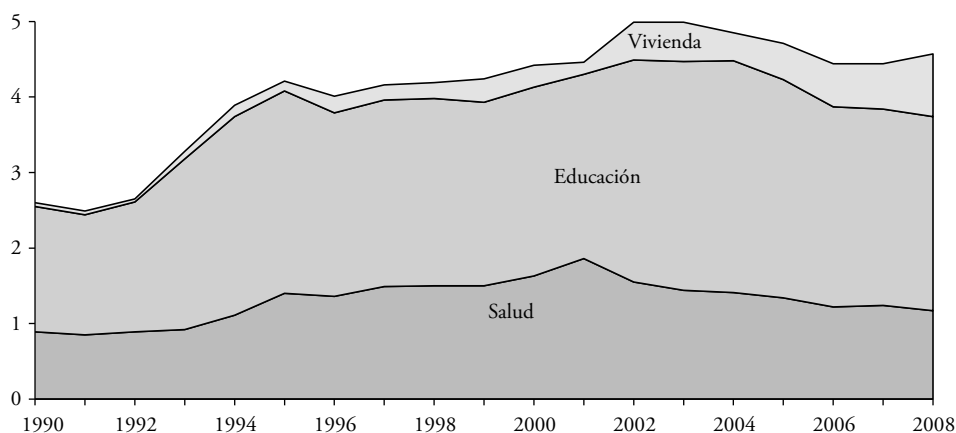
Por otro lado, existe evidencia de que la gestión de los programas sociales puede incidir de forma significativa en la progresividad o regresividad de dichos programas. En Monge y otros (2009), los autores realizan un análisis sobre el grado de progresividad (regresividad) del gasto en cuatro programas: el Comedor popular, el Vaso de leche, el Desayuno escolar y el Seguro Integral de Salud (SIS). Tras realizar una agregación del efecto medio de la intervención⁵⁶ para los participantes de cada uno de los programas analizados, los autores encuentran que si bien todos los programas sociales comparten la característica de que la mayor parte de los beneficios es destinada a los pobres, existen diferencias importantes en el porcentaje de los beneficios que son aprovechados por la población objetivo. De este modo, mientras que a los pobres les corresponde el 80% del programa social del SIS, en el caso de los programas alimentarios este porcentaje se encuentra alrededor del 60%.

⁵⁶ El efecto medio de la intervención es entendido como la ganancia esperada, en términos de gasto, por participar en un determinado programa social.

Cabe mencionar que, a pesar de las características antes presentadas, el gasto público en su totalidad sí tiene un impacto redistributivo. De hecho, de acuerdo a Houghton (2005), cuando se evalúa el impacto de los impuestos y el gasto público social, los seis deciles inferiores son beneficiarios netos de gasto público, mientras que los cuatro deciles superiores son contribuyentes netos de impuestos⁵⁷. Aunque esto indica que en general sí existe progresividad en el gasto social, los resultados de este autor, comentados líneas arriba, indican también que aún existe un fuerte problema de focalización, entendiendo que gran parte del gasto se destina a favorecer a los hogares de ingresos superiores.

A continuación, seguiremos el enfoque usado por Figueroa (1993) para analizar los impactos distributivos de la evolución del gasto público en las dos últimas décadas. Dicho autor sostiene que los cambios en el gasto público tienen impactos distributivamente no neutrales, en tanto algunos grupos dependen más del gasto que otros. En el caso de la salud, los hogares con mayores ingresos pueden pagar la atención en centros de salud privados, mientras que los hogares con menores ingresos no. De esa manera, cuando el gasto en salud se reduce, los pobres son expulsados del sistema de salud pasan a depender de alternativas de menor calidad, como médicos independientes o, en el extremo, curanderos. En la educación, se da una situación similar, en especial ante la proliferación de centros educativos privados en las zonas urbanas de todo nivel socioeconómico.

Gráfico 3.19. Evolución y composición del gasto social (1990-2008) (% del PBI)¹⁷



¹⁷ Se excluye del gráfico al gasto en seguridad social y a las demás transferencias.

Fuente: Elaborado sobre la base del CEPAL.

⁵⁷ Cabe anotar que el mismo autor indica que sus resultados no son concluyentes dado que solo se incluye el gasto social «claro», por ejemplo, salud, educación y «subsídios sociales» (principalmente, programas de ayuda alimentaria y donación de material educativo).

Bajo este enfoque, Figueroa (1993) observa que la reducción de la participación del gasto en educación y en salud respecto del PBI en la década de 1980 significó una magnificación de la desigualdad, en tanto condenó a los usuarios pobres de dichos servicios a obtener una peor calidad y forzó a los usuarios no pobres (o menos pobres, en cualquier caso) a migrar al sector privado, lo que amplió la brecha de oportunidades a lo largo de la distribución de ingresos. Es esencial observar que la reducción de la participación fue acompañada por una reducción también en el PBI, como consecuencia de la crisis económica. Luego, los efectos comentados por Figueroa se derivan precisamente de ese empeoramiento en niveles absolutos del gasto en educación y en salud.

Para las dos últimas décadas, después del análisis de Figueroa (1993), la situación es complicada de analizar bajo el mismo enfoque. Como parte del proceso de recuperación poscrisis, se incrementó el gasto como proporción del producto para la educación, de manera importante, y, en menor medida, para la salud. Ello, además, fue acompañado por un crecimiento más o menos estable del producto, lo cual implica que tanto el gasto en salud como el gasto en educación se incrementaron en niveles absolutos. Bajo el enfoque de Figueroa, entonces, cabría decir que el progreso del gasto público ha sido distributivamente favorable.

Sin embargo, los indicadores presentados en el apartado 5 (gráfico 3.4), indican que los sueldos del sector público, en términos reales, no se han recuperado de la caída importante que sufrieron a fines de 1980, con lo que se tienen sueldos públicos en promedio tres veces menores que los que se tenían a mediados de 1980. En la línea de Figueroa (1993), el bajo nivel de sueldo del sector público indica que la calidad del gasto en educación y salud no ha recuperado, en promedio, el nivel relativo que tenía en 1970.

En ese sentido, a pesar que el tamaño de la oferta pública de salud y educación ha crecido (por ejemplo, se ha recuperado) en las últimas décadas, lo más probable es que la recuperación haya sido incompleta, dado que las remuneraciones del sector público apuntan a una menor calidad en la provisión de los servicios que la observada hace dos o tres décadas.

En resumen, se observa que dentro del período 1980-2010, en la década de 1980, la década perdida, en especial al final de dicha década, la política fiscal fue regresiva. En la siguiente década, la de 1990, la estructura tributaria se volvió más progresiva y el gasto social aumentó considerablemente. Esta tendencia se mantuvo, en líneas generales, en la última década. Sin embargo, aún persiste un componente regresivo fuerte tanto en la política tributaria como en la de gasto, y existe evidencia indirecta que apunta a una reducción de la calidad de los servicios públicos, en relación a la situación hace dos décadas.

A continuación, exploramos más profundamente el gasto en educación y sus implicancias redistributivas.

Educación

El problema de la distribución asimétrica de ingresos y oportunidades tiene hondas raíces en el modelo de crecimiento que se ha asentado en el país. El acceso inequitativo a una educación de calidad constituye, en este contexto, una de las formas más efectivas de reproducir los patrones de exclusión, al ser uno de los mejores predictores del futuro desempeño y posicionamiento en el mercado laboral.

Cuadro 3.7. Gasto público promedio en educación (% del PBI y del gasto total del sector público no financiero-SPNF o del gobierno general-GG)

	En % del PBI					En % del gasto total del SPNF o GG			
	1985-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2008	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2008
Argentina	8,7	11	11,9	12	14	44,7	44,8	45,1	46,7
Bolivia	2,8	5,6	6,9	7,8	10,7	15,4	19,9	22,1	26,5
Brasil	--	--	12,2	12,3	12,6	--	33	31,4	31,5
Chile	2,3	2,3	3	3	2,4	7,3	9,5	9	7
Colombia	5,2	5	7,1	7,5	7,7	23,3	22,6	22,8	26
Costa Rica	0,8	0,6	0,7	0,8	0,9	2,6	2,9	2,9	3,6
Ecuador	--	2,8	2,2	3,7	4,3	7,5	9,1	15,6	14,4
México	3,8	4,6	6,2	7,9	8,4	21,9	30	37,1	37,3
Paraguay	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	1	0,9	1,1	1,3
Perú	--	1,9	2	2,1	3	9,3	10	11,1	16,4
Promedio AL	--	--	5,3	5,8	6,4	--	18,3	19,8	21,1

Fuente: Elaborado a partir de CEPAL (2010).

Las grandes brechas hoy existentes en el sector educativo, en lo que respecta a la calidad de los servicios⁵⁸, son el resultado de una configuración político-social que condujo al Estado a optar por priorizar las metas de cobertura y relegar las metas de calidad. Esta configuración se habría caracterizado por la ampliación de la ciudadanía tras los grandes fenómenos migratorios de mediados del siglo XX. Como consecuencia de ello, una fracción creciente de la población empezó a tomar conciencia de las obligaciones exigibles al Estado, en su calidad de ciudadanos lo que inevitablemente desencadenó una demanda por la provisión universal de una serie de servicios básicos, entre ellos, la educación. Dada la escasez de los recursos del Estado, la ampliación de la cobertura devino necesariamente en una progresiva pauperización de la plana docente frente a las condiciones laborales que caracterizaban la provisión pública de los servicios educativos. Como consecuencia de la incapacidad del Estado para responder a las

⁵⁸ Es importante, resaltar que la calidad de los servicios educativos no se limita, aunque se trate de un componente esencial, a la calidad de la enseñanza.

demandas por mejores salarios reales en el sector educativo, este se limitó a satisfacer las demandas de los sindicatos, arreglo que resultó en una estabilidad laboral cada vez más rígida y normas de nombramiento que solo nominalmente se basan en criterios de mérito. Ambas variables interactuaron para determinar menores exigencias respecto del desempeño en la carrera magisterial de manera que los docentes puedan destinar tiempo a obtener fuentes de ingresos adicionales (Valencia & Webb, 2006).

Por otro lado, de acuerdo con la Ley de Presupuesto para el sector público correspondiente al año fiscal 2011, si bien la participación de los gastos en educación en el presupuesto fiscal ha ido en aumento, Perú sigue exhibiendo una de las tasas más bajas de gasto en educación como porcentaje del PBI a nivel de América Latina: en el período 2006-2008, el gasto en educación representó apenas el 3% del PBI mientras que en países como Argentina, Brasil y Bolivia, la participación del gasto público en educación superó el 10%.

El bajo porcentaje asignado a este rubro necesariamente implica que el efecto redistributivo del gasto asignado a educación, incluso cuando sea progresivo, resulta limitado. Esta tendencia se ve fortalecida por la baja y prácticamente nula participación de los sectores de mayores ingresos, los cuales básicamente demandan servicios privados, dado que son los que tienen más probabilidad de incidir en las decisiones del gobierno, por su mayor disposición a asignar recursos económicos para presionar por políticas públicas favorables. La incapacidad de las escuelas públicas para compensar a los estudiantes de forma eficaz por la existencia de un entorno socioeconómico desfavorable se hace patente en el cuadro 3.8, en el cual se puede apreciar la robustez de la relación existente entre el entorno socioeconómico del estudiante y su desempeño en los test de lectura para los países latinoamericanos considerados en las pruebas PISA 2009. Es decir, el sistema educativo no logra nivelar las diferentes «condiciones iniciales» de los niños que a él acceden.

Cuadro 3.8. Robustez de la relación entre el nivel socioeconómico del estudiante y su desempeño en lectura

País	Puntaje promedio	Porcentaje explicado de la varianza
Chile	449	18,7
México	425	14,5
Argentina	398	19,6
Brasil	412	13
Colombia	413	16,6
Panamá	371	18,1
Perú	370	27,4
Uruguay	426	20,7
Promedio OCDE	493	14

Fuente: OCDE (2009).

Cabe resaltar que el porcentaje de la variabilidad de los resultados de los estudiantes peruanos en los test de lectura atribuible al entorno socioeconómico, no solo es sustantivamente más alto que el del resto de países latinoamericanos incluidos en la muestra, sino que es el más alto de la muestra total de países considerados.

7.3. La liberalización comercial

Las reformas estructurales implementadas a inicios de la década de 1990 significaron una apertura creciente de la economía respecto de los mercados internacionales y la implementación de un patrón de especialización de acuerdo con el criterio de ventajas comparativas. Como consecuencia de ello, se reforzó el rol de los sectores intensivos en la explotación de recursos naturales y de trabajo poco calificado como ejes del modelo de desarrollo, aún vigente en la economía peruana.

La estructura productiva resultante de este proceso se caracteriza principalmente por su alta concentración en actividades extractivas y de explotación de recursos naturales; efectos multiplicadores sobre el empleo relativamente bajos como consecuencia de la alta dependencia respecto de insumos y bienes de capital importados; una alta dispersión de las productividades laborales (gráfico 3.16) y de los salarios; y una configuración peculiar de las industrias primarias y las industrias manufactureras, de acuerdo con la cual, las primeras estarían básicamente orientadas a los mercados internacionales y generarían relativamente pocos efectos multiplicadores sobre los ingresos mientras que las segundas se concentrarían en el mercado nacional y tendrían una mayor capacidad de absorción de empleo (Tello, 2008).

En este apartado, se hará una presentación de los principales modelos esbozados para explicar el impacto de la liberalización en los salarios de los distintos grupos de ingresos que conforman el país que se abre al comercio. Para propósitos del presente análisis la atención estará centrada en los efectos generados sobre las economías en desarrollo en general, y sobre la economía peruana, en particular. En ese sentido, resulta útil realizar una caracterización general de estas economías como economías abundantes en trabajo poco calificado.

De acuerdo con el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), uno de los modelos teóricos más usados para explicar los impactos del comercio sobre la distribución de ingresos, los precios de autarquía están determinados en última instancia por la abundancia relativa de los factores de producción en una economía dada. Por tanto, en el marco de este modelo, la igualación de precios de bienes tras la apertura comercial genera incentivos diferenciados dependiendo del tipo de mano de obra abundante en dicha economía. Así, una economía abundante en mano de obra poco calificada, como la peruana, recibiría incentivos para aumentar la producción

del bien intensivo en este factor pues el precio del bien abundante en mano de obra poco calificada en comercio será relativamente mayor al de autarquía.

En consecuencia, el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson predice que, como consecuencia de la apertura, a) el salario relativo de los trabajadores calificados caerá en respuesta al encarecimiento relativo del bien intensivo en mano de obra poco calificada y b) las empresas se harán más intensivas en el uso de mano de obra calificada en respuesta al encarecimiento del factor poco calificada. Es decir, para los países en desarrollo, relativamente abundantes en trabajo poco calificada, el *Teorema Stolper-Samuelson* predice un aumento en los salarios reales de los trabajadores menos calificados.

Sin embargo, este resultado no encuentra correlato empírico en el caso de un gran número de economías en desarrollo donde las tendencias han sido contrarias a lo que el modelo predice: de manera simultánea a la mayor apertura de los mercados al comercio internacional y a la reducción drástica de las barreras arancelarias, se ampliaron las brechas en los salarios entre trabajadores calificados (*skilled workers*) y poco calificados (*unskilled workers*).

En el caso particular del Perú, la investigación realizada por Yamada (2007) respecto de los retornos a distintos niveles de educación en el Perú resulta esclarecedora. De acuerdo con el autor, la evidencia indica que los retornos a los distintos niveles de educación son tales que se premia relativamente más a los más calificados: las estimaciones muestran que los retornos a la educación primaria y aún más marcadamente a la educación secundaria se han reducido respecto de sus niveles en 1980, tendencia que se repite en el caso de la educación superior no universitaria, de forma más moderada; mientras que en el caso de la educación superior universitaria los retornos no solo se han incrementado en cerca de un 50% respecto de la década de 1980, sino que han alcanzado una rentabilidad que, en términos reales, supera a las mejores alternativas de inversión financiera en el país. Este grado de *convexificación* de los retornos se habría acentuado progresivamente desde mediados de la década de 1990, sugiriendo que su crecimiento estuvo asociado a un nivel de apertura comercial creciente y a los períodos de agudización de la globalización y del cambio tecnológico.

Una ruta de explicación alternativa que permitiría establecer una relación de causalidad que va desde la liberalización comercial hacia la mayor inequidad salarial viene dada por los modelos de cambio tecnológico. En estos modelos, la mayor dispersión de la estructura salarial es explicada por la aparición de una nueva tecnología que ahonda las diferencias de ingresos entre los trabajadores calificados y no calificados.

Caselli (1999), distingue entre dos clases de revoluciones tecnológicas (RT): revoluciones de tipo *skill-biased* y revoluciones de tipo *de-skilling*. La revolución será del tipo *skill-biased* (sesgada a la habilidad) si las nuevas habilidades son más costosas

de adquirir que las habilidades requeridas para tipos preexistentes de maquinaria; mientras que la revolución será del tipo *de-skilling* si las nuevas habilidades pueden ser adquiridas a un costo menor que el de aquellas asociadas a tecnologías preexistentes. La dinámica del comportamiento futuro de la estructura salarial dependerá en gran medida, en el marco del modelo, del tipo de revolución que se haga efectivo.

En el contexto de revoluciones de tipo *skill-biased*⁵⁹, la dinámica del modelo depende directamente de la estructura de costos de aprendizaje y de la ganancia de productividad alcanzada tras la revolución tecnológica. De esta manera, si los costos de aprender a usar el nuevo tipo de maquinaria disponible tras la revolución son suficientemente altos, una gran parte de la fuerza laboral no contará con los incentivos necesarios para migrar hacia la industria que emplea intensivamente capital humano calificado y como consecuencia de ello la difusión de nuevas tecnologías será lenta. En contraste, si la ganancia de productividad es muy alta, la necesidad de mantener la condición de no arbitraje no solo implicará que durante la transición al equilibrio una proporción del capital cada vez mayor pasará a manos de los trabajadores que tomaron la decisión de realizar el *upgrading* sino que la apreciación relativa y absoluta del salario bruto de los trabajadores más calificados generará un desplazamiento progresivo e incluso total de la fuerza laboral hacia el sector de punta.

En el período posrevolucionario es posible llegar a dos clases distintas de equilibrio. En el primero, la ganancia de productividad como consecuencia de la RT es tan alta que la proporción de la fuerza laboral que decide realizar el *upgrading* es también significativa. En el límite se logra la adopción total de la nueva tecnología y como consecuencia de ello, la inequidad salarial se ve enormemente reducida. En el segundo, se llega a un equilibrio en el que los individuos con mayores costos de adquisición de habilidades no reciben los incentivos necesarios para realizar el *upgrading* generando una adopción incompleta de los nuevos métodos productivos y, por tanto, una estructura salarial caracterizada por una gran asimetría.

En este contexto, el modelo desarrollado por Caselli (1999) puede entenderse como un modelo en el que la diferencia en las productividades, explicada por una diferencia en los costos de aprendizaje, determina la asimetría en la distribución de ingresos entre los trabajadores. Sin embargo, es necesario notar que un elemento clave en el desarrollo del modelo es que esta heterogeneidad en los costos solo se hace visible cuando surgen nuevas tecnologías.

⁵⁹ Dado que como consecuencia del proceso de globalización, los requerimientos de competencias profesionales son cada vez más sofisticados, consideramos que este tipo de revolución tecnológica es el que tiene mayor probabilidad de ocurrencia. Caselli (1999) halla respaldo empírico para el caso de la industria en EE.UU.

Tal y como señalan Hanson y Harrison (1995), la distinción entre el impacto de la apertura comercial y el impacto del cambio tecnológico sobre los salarios, en el caso de las economías en desarrollo, puede resultar engañosa debido a que en la mayoría de estos países la liberalización comercial es el canal por el que estas economías acceden a nuevas tecnologías. Bajo el enfoque de las RT, entonces, una ruta de explicación alternativa para entender la evolución de la estructura salarial posliberalización del comercio consiste en evaluar el impacto de la importación creciente de maquinarias cada vez más sofisticadas sobre dicha estructura. De esta manera, si la disponibilidad de nuevos tipos de maquinaria (léase nuevas tecnologías) en la economía generaron la agudización observada en las brechas salariales entonces se debería observar una mayor contratación relativa de trabajadores calificados en los sectores industriales que tienen una mayor participación en las compras de capital importado así como un mayor nivel de capital por trabajador.

En el caso del Perú, sin embargo, es posible que los efectos de este aumento de bienes de capital sobre la estructura salarial se restrinjan a los percentiles más altos de la distribución de ingresos, por tres razones. En primer lugar, porque el tipo de bienes de capital que este tipo de industrias importa es altamente sofisticado y, como consecuencia de ello, los costos de aprendizaje asociados al manejo de este tipo de maquinarias son demasiado altos. Como resultado, su impacto sobre la estructura salarial es limitado y se concentra en un grupo muy pequeño de la población. En segundo lugar, porque este tipo de industrias no suele contratar una fracción significativa de capital humano calificado sino que por el contrario suele reemplazar este tipo de mano de obra con capital altamente productivo o emplear trabajo calificado extranjero. Finalmente, los escasos eslabonamientos generados con otros sectores se limitan, en muchos casos, a las ramas productivas menos sofisticadas, en particular, los sectores de comercio y servicios, lo cual reforzaría la estructura productiva vigente.

7.4. Productividad, empleo y mercado

Acemoglu y Dell (2009) encuentran como determinante de los niveles de desigualdad en los ingresos al acceso a los activos públicos, particularmente, a los caminos públicos. Los autores muestran que un componente importante de la desigualdad a nivel local en las Américas es el componente intramunicipalidades. Además, los autores encuentran que solo aproximadamente la mitad de la desigualdad es explicada por componentes observables, como *proxies* de capital humano (por ejemplo, escolaridad y experiencia laboral potencial), mientras que la otra mitad solo es atribuible a un componente no observable (por ejemplo, la distribución del ingreso no explicado por factores observables aporta la mitad de la desigualdad que es observada).

Entre los componentes no observables, de acuerdo a los autores, las instituciones tienen una importancia particular, aproximadas mediante el acceso a infraestructura pública. El acceso a infraestructura pública determina los niveles de eficiencia con los cuales los agentes locales operan, y por ende determina sus niveles de ingreso. Notablemente, incorporando como explicación a la densidad de la actividad económica en la localidad, el patrón de la composición de la desigualdad se mantiene constante, es decir, la densidad en la actividad económica, aunque desigualmente distribuida sobre la población, no es crucial en la determinación de la estructura de desigualdad.

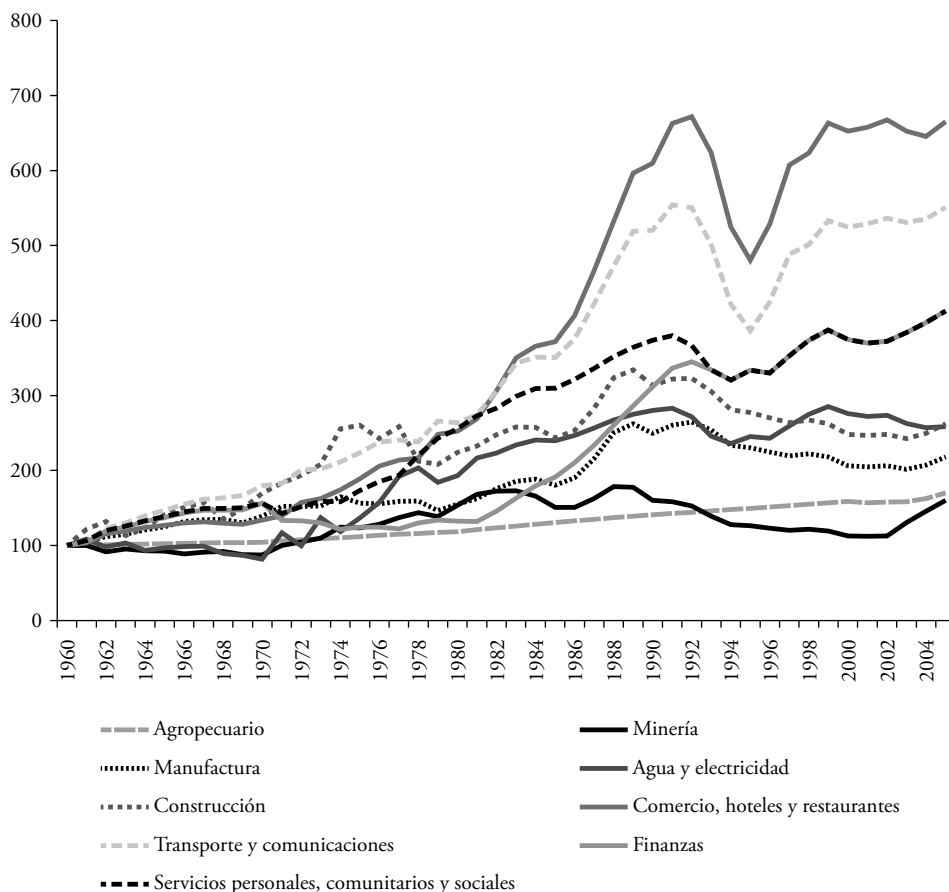
Es importante señalar que estos resultados apuntan en la misma dirección que aquellos presentados por Saavedra y Díaz (2009, 2011), quienes encuentran un incremento de la desigualdad espacial, parcialmente explicable por el acceso a servicios públicos. La explicación institucional, sin embargo, es una particularidad de Acemoglu y Dell (2009). Según estos autores, la inamovilidad de las instituciones entre otros factores y a diferencia de la movilidad del capital y la mano de obra, especialmente a nivel nacional, impide la ocurrencia de dinámicas de convergencia como las usualmente presentadas en el modelo de Solow.

Por otra parte, Loayza y Raddatz (2010) enfatizan la importancia de la estructura del crecimiento económico como determinante de su incidencia en la pobreza y, de este modo, en la desigualdad. Los autores plantean un modelo teórico donde, en una economía de dos sectores, períodos de crecimiento largo pueden estar explicados por uno u otro de los sectores, siendo diferentes en la intensidad en trabajo. De este modo, períodos de crecimiento dominados por el sector intensivo en trabajo tenderán a mejorar directamente la situación de los trabajadores de la economía, especialmente, de aquellos que no son dueños de otros medios de producción, por ejemplo, el capital. Una aproximación empírica realizada por los autores indica que, para un corte grande de países, el crecimiento es más efectivo en la reducción de la pobreza cuando es liderado por el sector agrícola, el de construcción o el manufacturero. En contraste, cuando el crecimiento es liderado por el sector minero, el sector agua y electricidad o los servicios, la relación entre crecimiento económico y pobreza es muy débil.

En ese sentido, una mirada de largo plazo a la estructura del crecimiento económico en el país es reveladora: consistente con la situación presente, los sectores que más han crecido, en relación a su situación inicial en 1960, a lo largo de los últimos 40 años, medidos en volumen de empleo desagregado en sectores estándar⁶⁰, son el comercio, el sector de transporte y comunicaciones y el sector de servicios. El sector agrícola y manufacturero, esto es, precisamente aquellos que emplean a una mayor proporción de la población, están entre los sectores que menos han crecido en el período observado.

⁶⁰ La información usada corresponde a la presentada por Inklaar y Timmer (2007), accesible al público vía el Groningen Growth & Development Center–GGDC.

Gráfico 3.20. Evolución del empleo (1960=100) por sectores (1960-2005)



Fuente: Elaborado a partir de Inklaar y Timmer (2008).

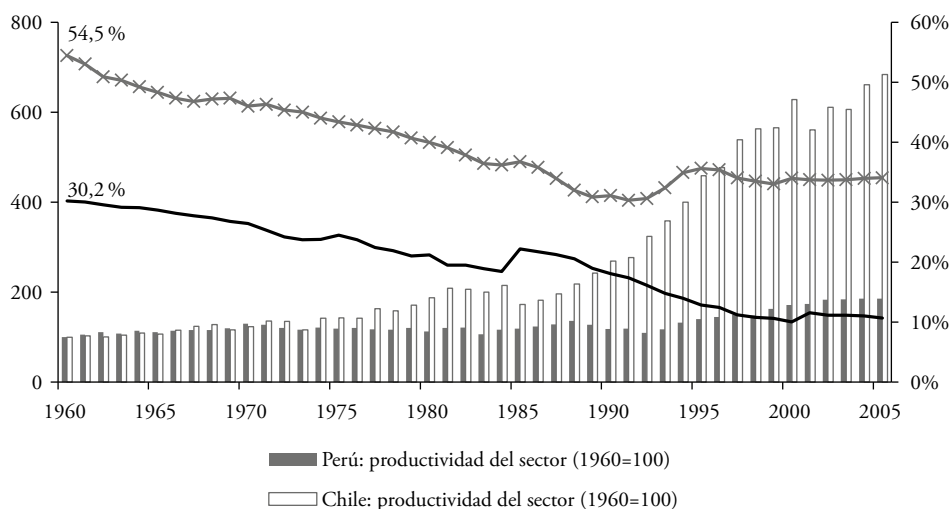
Varios otros autores, además de Loayza y Raddatz (2010) coinciden en señalar la importancia de la composición sectorial del crecimiento como determinante de sus impactos distributivos (Bravo-Ortega & Lederman, 2005; Christiaensen & Demery, 2007). En este sentido, la descomposición de la evolución del empleo muestra un patrón particularmente desfavorable para generar un efecto progresivo del crecimiento económico. Notablemente, esta aproximación puede incluso subestimar la importancia de sectores como el minero en explicar gran parte del crecimiento peruano, pero directamente evalúa el impacto sobre la estructura de empleo.

A lo largo del extenso período evaluado, algunas características emergen. Primero, a pesar de las importantes fluctuaciones en el comportamiento agregado de la economía, el empleo en la agricultura ha crecido siempre a una tasa reducida y constante (1,3% promedio anual en el período evaluado), lo que es evidente en el gráfico 3.20 y el cuadro A3.5. Esta baja tasa de crecimiento contrasta con la importante participación en la PEA que el sector ha mantenido a lo largo del período (37,7% en promedio). Segundo, los sectores cuyo empleo ha crecido más en el casi medio siglo estudiado son sectores que, incluso a pesar del mencionado crecimiento, no emplean a una gran proporción de la mano de obra: comercio, hotelería y restaurantes (tasa de crecimiento: 4,9%; PEA promedio: 16,5%) y transporte, comunicaciones y almacenamiento (tasa de crecimiento: 4,4%; PEA promedio: 4,9%). Más importante aún, se trata de sectores donde se puede presumir que la mano de obra requiere algún grado de calificación mayor al que se requiere en un sector como agricultura. En principio, esto evidencia un patrón de crecimiento *de largo plazo* sesgado hacia trabajo calificado y que, además, ignora al sector no calificado de la mano de obra.

Observando la evolución de la productividad por sectores, para afirmar que el estilo de crecimiento ha sido distributivamente favorable, deberíamos observar que ha habido un aumento en la productividad de los sectores que emplean a una mayor proporción de la población, especialmente si se trata de sectores que emplean a mano de obra no calificada, la cual, podemos intuir, es el factor de producción más importante sobre el cual tienen posesión los hogares más pobres. Sin embargo, lo que observamos es que los sectores cuya productividad ha crecido más en el largo período entre 1960 y 2005 han sido aquellos sectores con menor participación en la estructura de empleo (cuadro A3.2): agua y electricidad (3,9%) y minería (1,8%).

Además, si comparamos la evolución del sector agropecuario en términos de productividad y participación en la mano de obra empleada total, observaremos que el estilo de crecimiento peruano se desempeña sustancialmente peor que el de un país vecino, por ejemplo, Chile. En dicho país, la productividad del sector agropecuario ha crecido en 584% (por ejemplo, a una tasa promedio anual de 4,4% durante los 45 años estudiados) por encima de su nivel en 1960 mientras que su participación en la PEA se ha reducido a casi un tercio de su nivel en 1960 (1960: 30,2%; 2005: 10,7%). En Perú, la productividad del mismo sector ha crecido mucho más modestamente, y en 2005 estaba 85,7% por encima de su nivel de 1960 (es decir, a una tasa promedio anual de 1,4%).

Gráfico 3.21. Sector agropecuario: evolución de la productividad y participación del sector en la PEA (1960-2005)



Fuente: Elaborado sobre la base de Inklaar y Timmer (2008).

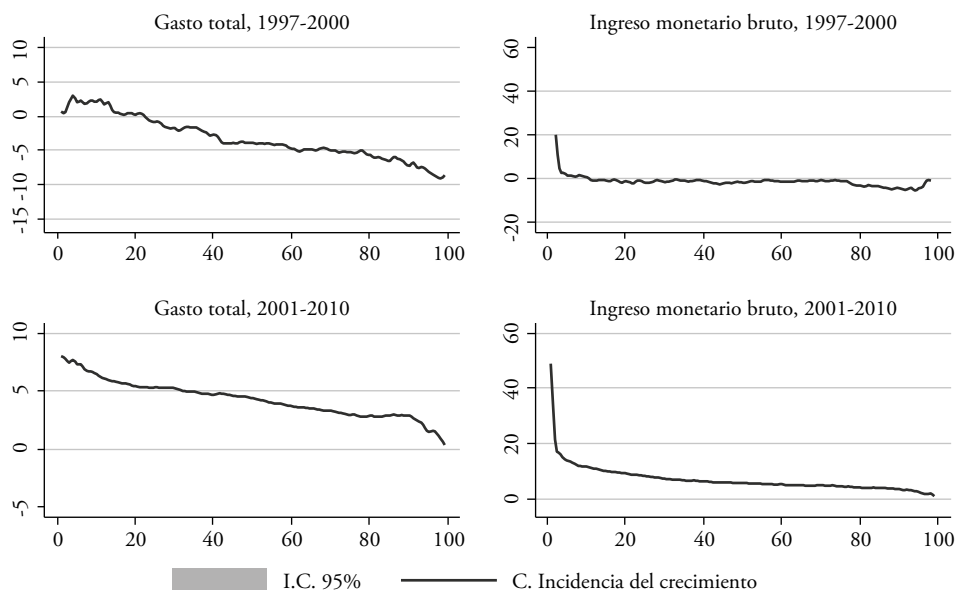
Si observamos la evolución de la estructura de empleo y productividad por décadas, no hay cambios evidentes en los patrones de crecimiento. En la década de 1980, casi todos los sectores perdieron productividad, con la excepción del sector agrícola, que ganó 0,47% de productividad en promedio por cada año durante la década. Sin embargo, durante dicha década, los sectores que crecieron más en términos de la PEA empleada en ellos fueron, nuevamente, los sectores que menos participación en la PEA tenían: el sector de finanzas, aseguramiento y de bienes raíces (tasa promedio anual de 8,9%; empleando a 2,7% de la PEA al inicio del período), y el sector de transporte, comunicaciones y almacenamiento (7%). Durante la década de 1990, el sector que más creció fue el sector de finanzas antes mencionado (tasa promedio anual 1,9%; 4,1% de la PEA a inicios del período) pero el segundo sector que más creció fue el sector agrícola (tasa promedio anual 1,2%; 31,1% de la PEA al inicio del período). No obstante, el crecimiento del sector agrícola fue menor que en la década anterior. Finalmente, el primer quinquenio de la década de 2000 mostró nuevamente un crecimiento *relativo* menor para el sector agrícola mientras que el empleo creció más en los sectores que menos aportan a la PEA: minería (tasa anual promedio de 7,3%; 0,9% de la PEA a inicios del período), y el sector de finanzas antes mencionado (2%; 4,8% de la PEA). El otro sector que creció a una tasa importante fue el sector de servicios (2%) que, aunque empleaba a poco más de un quinto de la PEA,

es uno de los sectores que menos emplea la mano de obra poco calificada de los pobres y, por ende, aporta menos a la redistribución de la riqueza del crecimiento vía el mercado laboral, de acuerdo a los hallazgos de Loayza y Raddatz (2010).

De este modo, lo que parece ser evidente es que, por lo menos, la estructura del crecimiento económico en términos de cómo ha estado asociado al mercado laboral, no ha sido favorable para aquellos agentes de la economía que poseen (casi únicamente) mano de obra poco calificada, es decir, los pobres. La implicancia de ello es que, para hacer más consistente al crecimiento económico con el objetivo de reducir la pobreza y, así, reducir la desigualdad, se requiere cambiar la forma en la que sistemáticamente el crecimiento económico ha afectado al mercado laboral, ya sea incentivando el crecimiento económico de aquellos sectores que emplean más a la mano de obra menos calificada o proveyendo de la capacitación necesaria a los más pobres para transformar su mano de obra en calificada. En este sentido, se puede especular que la velocidad de este proceso debería, por lo menos, equiparar a la velocidad del cambio tecnológico. De lo contrario, el proceso de crecimiento económico, cada vez menos intensivo en mano de obra no calificada, no logrará incluir a la población pobre del país de manera *eficiente* y dependerá de la intensidad de la intervención de programas sociales.

Finalmente, una mirada a la importancia del mercado laboral como mecanismo para reducir la desigualdad está presentada en gráfico 3.22, que presenta el crecimiento del ingreso monetario bruto del hogar (per cápita) de acuerdo a los percentiles asociados a esta variable en comparación con el crecimiento del gasto total (per cápita), similarmente ordenado. En él, es interesante observar que el crecimiento en los ingresos monetarios ha sido más fuerte en los hogares de los percentiles más bajos, y decrece sistemáticamente a medida que aumenta la riqueza de los hogares, lo que cualitativamente coincide con lo observado para el gasto total. Incluso sin controlar por el número de horas trabajadas por los trabajadores en el hogar, esto indica que el mercado, por lo menos desde 2001, ha ofrecido mejores prospectos a los hogares más pobres. Evidentemente, esto no explica todo el incremento en el consumo total, pero sugiere, por lo menos débilmente, una reversión en aquel patrón característico de crecimiento del empleo particularmente favorable a los hogares menos pobres. Luego, se sostiene la idea de que, incluso a través de mecanismos de mercado, el patrón de crecimiento más reciente ha tenido *algún* tipo de incidencia en la desigualdad, beneficiando a hogares más pobres, aunque, por todo lo argumentado en este documento, este parece haber sido insuficiente. Si imputáramos todos los ingresos (gastos) de la brecha respecto a cuentas nacionales a los hogares más ricos, se sostendría aún que el crecimiento ha sido también favorable a los hogares más pobres.

Gráfico 3.22. Curva incidencia del crecimiento para el gasto total real per cápita e ingreso monetario bruto real per cápita (1997-2000 y 2001-2010)^{1/2/}



1/ Se presentan las tasas de crecimiento promedio anuales. 2/ Para la construcción de los gráficos de la fila 2, se aseguró la comparabilidad entre los datos presentados en la ENAHO 2001Q4 y en la ENAHO 2010, tomando en consideración el diseño muestral y el tipo de gasto considerado. Para una explicación pertinente, ver el apéndice metodológico 9 de expansión y deflatación de las variables de las encuestas de hogares.

Fuente: Elaborado sobre la base de ENAHO 1997Q4, 2000Q4, 2001Q4 y 2010.

8. CONCLUSIONES E IMPLICANCIAS PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA

El Perú de hoy, el líder del crecimiento económico en América Latina, el de la inflación baja, el de la reducción importante de la pobreza, en suma, el del «milagro peruano», parece seguir siendo un país muy desigual. El Perú de hoy se parece mucho al que encontraron Webb y Figueroa en 1975.

La distribución del ingreso, aproximado desde las cuentas nacionales con los ingresos reales promedio de los trabajadores independientes y autoempleados, del campo y la ciudad muestra que el Perú, en 2010, es un país más desigual que a inicios de la década de 1980.

La distribución del ingreso, medida con las series del Gini corregidas con información de las cuentas nacionales muestra un resultado similar. El Gini de 2010 es exactamente igual al 1980: 0,60. Notablemente, incluso bajo aproximaciones diferentes a nuestra corrección por cuentas nacionales, otros cálculos del coeficiente⁶¹

⁶¹ Ver apéndice metodológico 10 para un listado de las fuentes y los valores citados.

de Gini del ingreso muestran que el cambio en la desigualdad de ingresos ha sido relativamente escaso en 30 años, lo que es visible en el panel (a) del gráfico 3.23, al comparar los cálculos del indicador en la década de 1980 con los correspondientes de la década de 2000. Incluso mirando desde los datos compilados por Milanovic (2012a), en los 30 años entre 1980 y 2010, la desigualdad en la distribución del ingreso parece haber fluctuado alrededor del mismo nivel. Si bien nuestra corrección ofrece una suerte de «cota superior» a las estimaciones del coeficiente de Gini, la persistencia de altos niveles de desigualdad se mantiene aunque difieran los valores puntuales calculados. Es esta persistencia de la desigualdad la característica de la distribución del ingreso que debería llamar nuestra atención, acaso por encima de la reducción sostenida observada en la última década.

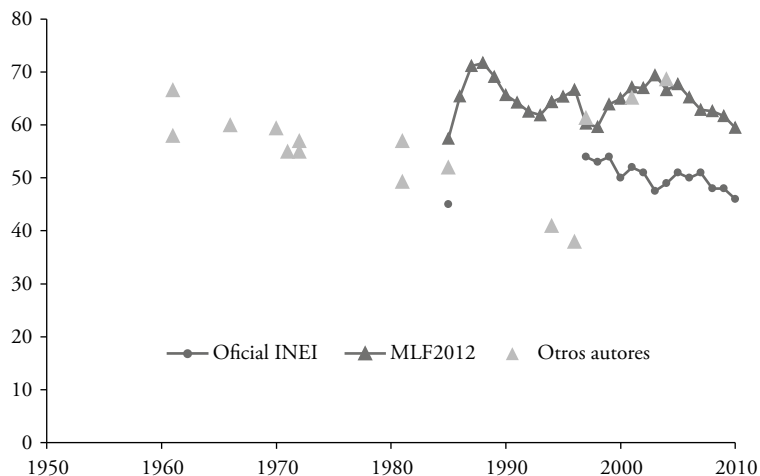
La explicación del problema parece estar en el estilo de crecimiento económico de una economía abierta fundamentada en la exportación de productos primarios, y en la incapacidad del Estado para modificar, a través de la política fiscal, la distribución del ingreso generada por el mercado. En primer lugar, el crecimiento peruano de las últimas décadas ha resultado en una estructura productiva muy heterogénea. Hay un problema de empleo suficiente y de calidad, pero directamente asociado a la existencia de muy bajos niveles de productividad. Otro problema importante es la falta de integración geográfica, que permite el crecimiento de la desigualdad territorial y sofoca la posibilidad de un mercado interno. Ello a su vez refuerza la dinámica de crecimiento hacia afuera y los mecanismos por los cuales el crecimiento económico beneficia solo a ciertas regiones y genera desigualdad.

Las opciones de política son dos. En primer lugar, la ruta más complicada es la de modificar el estilo de crecimiento actual, concentrado en la explotación de materias primas de exportación, hacia un crecimiento basado en el mercado interno o en la exportación de productos manufactureros. La ruta del crecimiento basado en el mercado interno puede mejorar la distribución del ingreso pero puede significar un descenso en la tasa de crecimiento potencial de nuestra economía. Cualquiera de estas opciones es compleja, e implica un cambio en el estilo de crecimiento prevaliente en el país de los últimos veinte años.

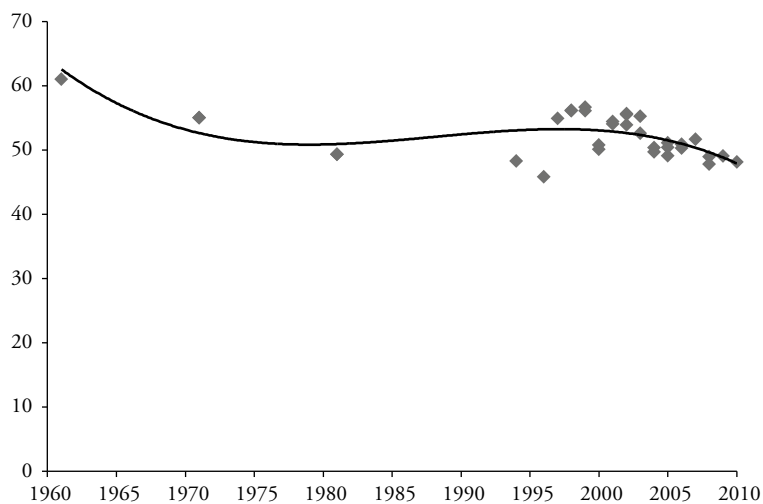
La ruta de la política fiscal para modificar la distribución original del ingreso es la que hay que explorar. Una política tributaria basada en el mayor gravamen a la explotación de recursos no renovables, especialmente mineros, así como gravar más la propiedad, a través del impuesto predial, puede contribuir a mejorar la distribución del ingreso. Del mismo modo, el mejor uso de los fondos públicos, especialmente en la educación pública, puede ser un instrumento que al mismo tiempo puede mejorar la distribución de ingresos y elevar la tasa de crecimiento potencial de nuestra economía.

Gráfico 3.23. Coeficiente de Gini para el ingreso

(A) Cifras oficiales, corregidas por Mendoza, Leyva y Flor (2012), y calculadas por otros autores ^{1/}



(B) Milanovic (2012) ^{2/} y tendencia cúbica



1/ Las cifras presentadas para otros autores pueden coincidir con algunas de las presentadas por Milanovic (2012a) porque son la fuente de la que él dispone. La lista de autores citados y los valores puntuales está en el apéndice metodológico 10.

2/ Las cifras de Milanovic (2012a) provienen de su base de datos «All the Ginis» (versión de octubre, 2012) asociada a su trabajo en Milanovic (2005).

Fuente: Milanovic (2012a) y autores mencionados en el apéndice metodológico 10.

9. APÉNDICES METODOLÓGICOS

9.1. Apéndice metodológico 1. Sobre la metodología empleada por el BCRP para la construcción de las series⁶²

A continuación, se detallan los componentes considerados por Webb en la construcción de las series que aproximan la distribución funcional del ingreso.

9.1.1. Remuneraciones

Comprende sueldos y salarios básicos; contribuciones patronales al seguro social, bonificaciones y otras remuneraciones adicionales; así como pagos en especie. Para cada año del período los pagos que por este concepto realizó el gobierno se obtuvieron principalmente de la Cuenta General de la República. En lo que respecta a las remuneraciones del sector empresarial, se partió de la información sobre sueldos y salarios básicos contenida en el Censo de población de 1961, y se le agregó los pagos adicionales calculados de distintas fuentes. Estos estimados para 1961 se extendieron a otros años, sector por sector, por medio de un procedimiento doble: a) de un lado, las remuneraciones abonadas por las firmas registradas por la encuesta anual del BCRP, que representaban aproximadamente un 40% del total de sueldos y salarios pagados en el mismo período, fueron aumentadas para cubrir en su totalidad los pagos adicionales; y b) por otra parte, las remuneraciones efectuadas por las empresas no registradas por la encuesta se calcularon tomando en consideración el número estimado de trabajadores no registrados por ella y los ingresos promedio de estos, estimados mayormente sobre la base de las tendencias observadas en la encuesta.

9.1.2. Ingreso de independientes

Consiste en la renta neta percibida por los profesionales independientes y los propietarios únicos o socios de empresas que operan sin trabajadores remunerados, y abarca tanto los ingresos en efectivo cuanto el valor de los ingresos en especie, incluido el autoconsumo de los agricultores. Esta renta es de carácter mixto, ya que cubre la remuneración del trabajo y la del capital proporcionado por el empresario y su familia. La información estadística para estimar este componente es insegura. Los ingresos de los agricultores independientes se obtuvieron restando del producto bruto generado por la agricultura la suma de todos los otros ingresos y costos atribuibles a ese producto bruto. La renta de los independientes no agricultores se obtuvo para cada sector y región multiplicando el número de ellos —calculado de acuerdo a los censos de población de 1940 y 1961— por el promedio de las remuneraciones percibidas

⁶² Tomado de BCRP (1966).

en ocupaciones similares. La información básica para estimar el ingreso total de los profesionales fue más adecuada que la correspondiente a la de los no profesionales.

9.1.3. Renta predial

Consiste principalmente en la renta neta generada por la vivienda, inclusive aquella imputada a los inmuebles ocupados por sus propietarios. La fuente básica para esta serie la constituyeron los censos de vivienda de 1940 y 1961. Este último proporcionó información detallada sobre viviendas arrendadas, la que se usó para imputar alquileres brutos promedios a las ocupadas por sus dueños, según su tipo, tamaño y ubicación. Un índice de los alquileres se empleó como indicador del movimiento anual en el nivel de alquileres brutos para el país. El promedio anual dado por este índice fue multiplicado por el número de viviendas, que fue estimado tomando en consideración los resultados de los respectivos censos y el crecimiento de la población. De estas cifras que corresponden al total de rentas brutas, se dedujeron los gastos, (depreciaciones, impuestos, mantenimiento, reparaciones, etcétera) calculados sobre la base de información fragmentaria y a menudo inadecuada.

9.1.4. Utilidades de empresas

Cubre las ganancias netas de las empresas que operan con personal remunerado. El ingreso de los negocios se clasifica bajo este rubro, o bajo el de «ingreso de independientes», según que se emplee o no a personal remunerado. En la contabilidad nacional, se distingue usualmente entre los ingresos de las sociedades de capital y los de aquellas que no han sido constituidas en esta forma, pero tal distinción no se adecua a las estadísticas disponibles en el país. La clasificación algo similar a la que se utiliza en las cuentas peruanas está basada en la de fuerza laboral contenida en el Censo de población de 1961.

9.2. Apéndice metodológico 2. Sobre la metodología empleada para desagregar el excedente de explotación

En este apartado se propone una metodología para desagregar el excedente de explotación en sus dos componentes básicos: utilidades e ingresos de independientes⁶³. La metodología consta de los siguientes pasos y es aplicada a las tablas Insumo-Producto publicadas por el INEI⁶⁴:

1. Se calcula la remuneración promedio por trabajador asalariado para cada uno de los sectores productivos.

⁶³ Agradecemos a Bruno Seminario, quien nos sugirió utilizar esta aproximación.

⁶⁴ El INEI ha publicado estas tablas para los años 1973, 1979, 1994, 1997 y 2007.

2. Se impone algún supuesto para hallar el ingreso promedio de los independientes a partir del ingreso registrado para los trabajadores dependientes. En particular, se asume que ambos tipos de trabajadores reciben la misma remuneración promedio.
3. Bajo el supuesto impuesto en (2), se calcula el volumen de ingresos de los trabajadores independientes para cada actividad productiva usando la información de la distribución del empleo sectorial contenida en las tablas Insumo-Producto del INEI.
4. Las utilidades se obtienen por diferencia para cada actividad productiva: la suma de ingresos laborales y utilidades debe ser igual al valor agregado de cada actividad.
5. Se realiza la agregación de los datos por actividad para obtener datos sectoriales. El resultado debe ser compatible con las series del Banco Central de Reserva.
6. Se identifica en qué sectores las utilidades tienen una mayor participación. Preliminarmente, estos sectores deberían ser minería, bancos e industria.
7. Se construye un índice agregado del valor agregado nominal sobre la base de la participación de cada uno de los sectores en la utilidad.
8. Se interpola para otros años lo hallado en el paso anterior, es decir, se asume que las utilidades crecen a la misma tasa que el índice construido en (8) para hallar los puntos intermedios.

A continuación se presentan brevemente los resultados de la aplicación de esta metodología. Luego de imponer el supuesto de que el ingreso promedio de los trabajadores independientes es igual al ingreso promedio de los trabajadores asalariados y el supuesto de que el valor agregado es el resultado de sumar el ingreso de los trabajadores asalariados y no asalariados y de los beneficios de las empresas, se encontró un resultado consistente con las participaciones estimadas por el reporte del Banco Mundial, expuesto líneas arriba, para 1979. En el siguiente cuadro se muestra la distribución del ingreso calculada para los tres años en los que las tablas Insumo-Producto se encuentran disponibles:

Cuadro A3.1. Valor agregado según tipo de ingreso (%)

Año	Remuneraciones	Independientes	Utilidades
1979	30,1	23,3	46,6
1994	27,8	20,9	51,4
2007	33,5	22,7	43,8

Fuente: INEI (1979, 1994, 2007).

Posteriormente se procedió a identificar aquellos rubros con mayor participación en las utilidades y se encontró que en 1979, las actividades que más contribuyeron a la acumulación de beneficios fueron las actividades extractivas (extracción de petróleo: 15,9% y minería metálica: 6,8%), la actividad comercial (13,7%), el sector construcción (6,8%), el rubro de restaurantes y hoteles (6,1%), el transporte terrestre (5,9%) y los productores de servicios a empresas (5,7%). En conjunto, estas actividades representaron el 61% del total de utilidades.

En 1994, las actividades con mayor participación en la acumulación de beneficios fueron, en orden de importancia, el comercio (11,6%), los productores de servicios prestados a empresas (10,4%), transportes y comunicaciones (9,8%), productores de servicios prestados a hogares (7%), construcción (7,1%), restaurantes y hoteles (6,7%), educación privada (5,7%) y extracción de minerales (5,1%). En conjunto, estas actividades representaron el 63,4% del total de utilidades.

Finalmente, en 2007 las actividades con mayor participación en la acumulación de beneficios fueron las actividades extractivas (extracción de petróleo (4,7%) y extracción de minerales (23,5%), el sector construcción (5,6%), la industria de metales preciosos y de metales no ferrosos (5,3%) y los servicios financieros (4,4%). En conjunto, estas actividades representaron el 42,9% del total de utilidades generadas en ese año.

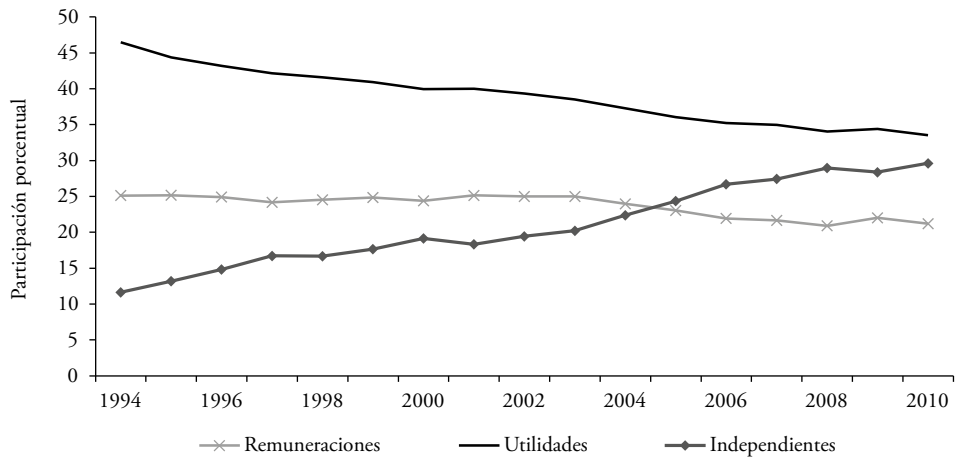
Con esta información se procedió a construir un promedio ponderado del valor agregado nominal de las actividades productivas que más contribuyeron a la acumulación de utilidades. Luego, se utilizó la tasa de crecimiento interanual de esta nueva serie para obtener la dinámica interanual de las utilidades en el período 1994-2010. No obstante, al aplicar esta tasa de crecimiento, el nivel de utilidades obtenido en el año 2007 no coincide con el calculado usando las tablas Insumo-Producto disponibles para este año. Así, el nivel de utilidades calculado bajo los supuestos mencionados líneas arriba ascendió a 115 073 millones de nuevos soles mientras que si se emplea la tasa de crecimiento interanual del promedio ponderado de las actividades productivas con mayor participación en las utilidades la cifra asciende a 158 048 millones de nuevos soles.

Entre otras razones, esta brecha puede ser explicada porque las actividades productivas con mayor participación en las utilidades en 1994 no coinciden exactamente con las que corresponden a 2007. Por ello, se optó por considerar que las utilidades crecen a una tasa que es igual a una fracción de la tasa de crecimiento del promedio calculado usando la información de las tablas Insumo-Producto de 1994. En particular se asumió que esta fracción era igual a 0,75.

En el siguiente gráfico se muestra la distribución funcional de ingresos que se obtiene luego de aplicar la metodología antes presentada. De acuerdo con este gráfico,

en el período 1994-2010 la participación del ingreso de los trabajadores asalariados en el PBI se ha mantenido relativamente constante mientras la participación de las utilidades y el ingreso de los trabajadores independientes habrían seguido sendas divergentes. De este modo, lo que se observa en este período es que el ingreso de los independientes habría ganado participación a costa de la reducción de las utilidades en primer lugar y en segundo lugar de las remuneraciones. No obstante, el resultado presentado se debe interpretar con cuidado pues se desprende de un supuesto fuerte respecto de la equivalencia entre el ingreso de asalariados y no asalariados.

Gráfico A3.1. Distribución funcional del ingreso (1994-2010) (%)



Fuente: Elaborado sobre la base del INEI.

9.3. Apéndice metodológico 3. Los ingresos de los trabajadores asalariados y autoempleados

En este apartado se realizará una descripción detallada de las variables que se emplearon para aproximar los ingresos de los trabajadores asalariados y los trabajadores autoempleados, haciendo particular énfasis en la metodología empleada para el cálculo de los términos de intercambio del sector agrícola campesino.

9.3.1. Los trabajadores asalariados

Como se mencionó previamente en el marco teórico, la masa salarial está compuesta por los ingresos de los asalariados del sector público y del sector privado. Para el cálculo de evolución de los salarios de ambos sectores se emplearon las series de sueldos y salarios reales mensuales registradas en la base de datos del INEI, las cuales

abarcan el período 1980-2010. La tasa de crecimiento anual de los ingresos de los trabajadores del sector público se calculó sobre la base de la serie de la remuneración mensual promedio del gobierno general a precios de 1994 mientras que para el cálculo de la tasa de crecimiento anual de los ingresos de los trabajadores del sector privado se recurrió a las series de sueldo real y salario real promedio del sector privado de Lima Metropolitana también a precios de 1994.

Respecto de esta última serie, es necesario tener en cuenta que los datos provienen de la encuesta nacional de sueldos y salarios a cargo del MTPE, la cual ha experimentado numerosas modificaciones metodológicas, las cuales consisten, principalmente, en cambios en la periodicidad en la recolección de información y en la ampliación de la cobertura geográfica realizada a partir de 1996.

9.3.2. Los trabajadores autoempleados

Los ingresos de los trabajadores autoempleados están conformados por el ingreso de los autoempleados del campo y la ciudad. Inicialmente se esperaba poder aproximar la evolución del ingreso de los autoempleados urbanos a partir de los precios de los servicios intensivos en mano de obra, sin embargo, la información histórica de precios registrada en la página web del INEI no se encuentra lo suficientemente desagregada. Por ello, optamos por usar la serie de remuneración mínima vital a precios de 1994. La justificación para el uso de esta variable es que el salario mínimo constituye una proxy del costo de oportunidad de no emplearse en el sector privado para los trabajadores con bajos niveles de calificación.

Por otro lado, a fin de estimar la evolución de los ingresos de los autoempleados rurales, se procedió a replicar la metodología empleada por Figueroa (1993). Para la construcción de la canasta de bienes exportados e importados y la asignación del peso relativo de cada uno de estos bienes en la canasta, el autor emplea la estructura de gastos e ingresos de una muestra de familias campesinas de la sierra sur del Perú. El supuesto que subyace al uso de esta muestra, como lo hace explícito el autor, es que los ingresos de los campesinos de la sierra sur constituyen un buen indicador del ingreso de los campesinos en general.

Este indicador puede ser representado por la siguiente expresión:

$$\frac{\sum_1^6 \alpha_i p_i + 0,25w}{\sum_1^{23} \beta_j p_j + 0,08f}$$

Donde $\sum_1^6 \alpha_i = 0,75$ y $\sum_1^{23} \beta_j = 0,92$. El primer término incluido en el numerador representa la suma ponderada de los precios de los bienes producidos en la unidad campesina y w el precio de mercado de la mano de obra campesina,

el cual fue aproximado empleando las series de salarios mínimos nominales. El primer término incluido en el denominador representa la suma ponderada de los bienes que la unidad campesina adquiere en el mercado y f representa el único insumo productivo incluido, los fertilizantes.

Dada la escasa disponibilidad de información sobre series largas de precios, sobre todo en lo que respecta a los bienes industriales, se optó por realizar una medida alternativa de los términos de intercambio, la cual incluye un menor número de bienes en relación a los incluidos por Figueroa. Sin embargo, la necesidad de descartar algunos precios nos permitió obtener una serie de términos de intercambio que abarca un período más largo, sin que ello implicara una pérdida de consistencia en los resultados, pues, como se apreciará más adelante, esta serie reproduce bastante bien las fluctuaciones esperadas en el poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores del campo. El índice propuesto tiene la siguiente estructura:

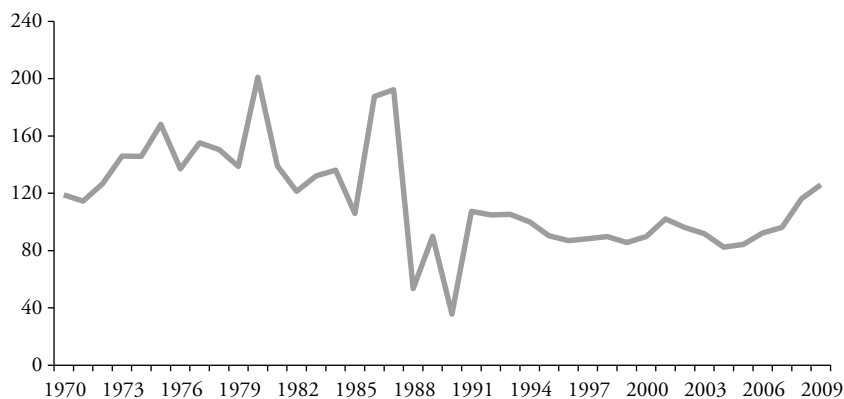
$$TI_1 = \frac{\frac{1}{3} \sum_1^5 P_M + \frac{1}{3} \sum_1^5 P_P + \frac{1}{3} \sum_1^5 P_T}{\sum_1^6 \beta_j p_j}$$

En el numerador se encuentran los precios de exportación de la economía campesina. Estos precios resultan de calcular, primero, el precio promedio del maíz, la papa y el trigo en una muestra de departamentos que solo incluye a los departamentos que conforman la sierra sur (Apurímac, Ayacucho, Cusco, Huancavelica y Puno) y luego calcular la media de estos precios ponderados. En el denominador se registran el índice de precios de los bienes que la economía campesina importa. Los bienes incluidos son básicamente bienes alimenticios con algún grado de procesamiento industrial: aceite a granel, arroz corriente, fideos al granel, pan francés, leche evaporada y cerveza, todos con igual ponderación: aceite a granel, arroz corriente, fideos al granel, pan francés, leche evaporada y cerveza, todos con igual ponderación. En el gráfico A3.2 se puede apreciar cómo ha evolucionado esta serie en los últimos 40 años.

El otro índice propuesto es análogo al anterior pero incorpora en el numerador, es decir, en el índice de precios de exportación a dos bienes adicionales: la carne de ovino y la carne de vacuno. En este caso la ponderación relativa de cada bien agropecuario al interior del índice de precios de exportación es diferente. El segundo índice de términos de intercambio tiene la siguiente forma:

$$TI_2 = \frac{0,15 \sum_1^5 P_M + 0,23 \sum_1^5 P_P + 0,13 \sum_1^5 P_T + 0,41 \sum_1^5 P_V + 0,08 \sum_1^5 P_0}{\sum_1^6 \beta_j p_j}$$

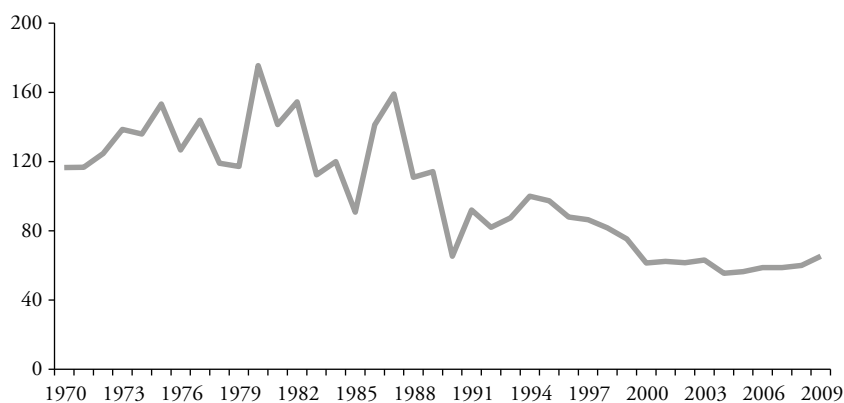
Gráfico A3.2. Evolución de la serie de términos de intercambio (1970-2009)
(versión 1: índice 1994=100)



Fuente: Elaborado sobre la base del INEI.

Los pesos relativos de cada uno de los bienes agrícolas fueron recalculados empleando como base las ponderaciones asignadas por Figueroa (1993). El índice de precios de las importaciones se mantiene inalterado. A continuación se puede apreciar la evolución de esta serie en los últimos 40 años.

Gráfico A3.3. Evolución de la serie de términos de intercambio (1970-2009)
(versión 2: índice 1994=100)



Fuente: Elaborado sobre la base del INEI.

Si bien ambas series resultan bastante similares y recogen, de acuerdo con nuestras expectativas, los principales *shocks* de la economía, en particular el *boom* de los precios agrícolas del año 1987. Este *boom* fue el resultado de la aplicación de una política

que consistía en congelar los precios de los bienes industriales y dejar fluctuar los precios de los bienes agrícolas. Esta política buscaba mitigar un proceso inflacionario cada vez más desafiante, pero terminó desembocando en la peor crisis económica en la historia del Perú.

Sin embargo, hemos optado por realizar el análisis de la evolución de la serie de ingresos de los trabajadores del campo empleando la primera versión presentada de los índices de intercambio porque consideramos que refleja de forma más certera el *boom* internacional de los precios agrícolas experimentado en los últimos años como consecuencia de la crisis alimentaria global en curso.

Finalmente, es necesario dar cuenta de las limitaciones de esta metodología. La primera es que al calcular los términos de intercambio de cada año sobre la base de una canasta invariable en el tiempo no estamos considerando la existencia del efecto sustitución que se produce ante cambios en precios. Sin embargo, es probable que este efecto no tenga un impacto significativo neto tan alto dado que, a nivel de la canasta 'exportadora', la migración hacia otros cultivos ante cambios en los precios de los bienes agrícolas se ve restringida por el elevado grado de incertidumbre asociado a la agricultura lo cual limita las fuentes de financiamiento a las que pueden efectivamente acceder los miembros de este sector. Los bienes incluidos en la canasta importada, por otro lado, entran en la categoría de bienes necesarios por lo que sería implausible que dejaran de formar parte de la canasta o que sufran cambios drásticos en sus ponderaciones al interior de la canasta. La segunda limitación de este tipo de indicadores es que no considera dentro de la canasta importada un componente que tiene peso relativo importante: la producción que la unidad agrícola retiene para autoconsumo, lo cual tiene el efecto de sobredimensionar las fluctuaciones en los ingresos reales de las unidades de producción agrícola, como señalan (Escobal & Castillo, 1992).

Cuadro A3.2. Precios de los bienes importados por la economía campesina, 1970-2011^{1/}

Año	Aceite a granel (kg)	Arroz corriente (kg)	Fideos a granel (kg)	Pan francés (kg)	Leche evaporada (lata)	Cerveza (l)
1970	15.38	8.8	9.81	8.75	7.39	10.73
1971	18.49	8.8	9.92	8.75	6.9	11.29
1972	18.93	8.8	10.32	8.75	7.48	12.77
1973	19.87	8.8	10.97	8.75	7.9	12.99
1974	20	10.56	14.8	12.5	9.18	14.07
1975	24.95	13.18	18.26	14.38	12.25	16.81
1976	34.06	18.14	23.75	21.25	14.24	21.69
1977	48.41	25.35	31.45	27.4	19.21	35.46

La distribución del ingreso en el Perú / Waldo Mendoza

Año	Aceite a granel	Arroz corriente	Fideos a granel	Pan francés	Leche evaporada	Cerveza
	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(lata)	(l)
1978	109.17	36.52	64.28	48.84	37.87	61.7
1979	172.35	67.67	109.98	82.29	60.68	92.98
1980	190.0	90.0	130.0	105.0	80.0	146.8
1981	450.0	140.0	240.0	200.0	190.0	280.0
1982	650.0	230.0	310.0	280.0	290.0	440.0
1983	1670.0	470.0	940.0	720.0	570.0	920.0
1984	4600.0	1240.0	2380.0	1640.0	1260.0	1700.0
1985	12.4	2.9	7.1	3.7	3.3	4.5
1986	13.7	4.0	9.7	6.9	5.2	7.5
1987	16.3	6.8	13.4	10.6	7.9	15.2
1988	116.2	37.8	91.1	61.7	68.1	117.6
1989	2927.9	1715.8	24.8	3619.4	1285.9	2498.6
1990	204 173.67	95 574.06	227 914.77	288 548.36	137 493.73	179 044.17
1991	0.9	0.4	0.7	1.0	0.5	0.7
1992	1.6	0.8	1.2	1.6	0.9	1.2
1993	2.2	1.2	2.0	2.5	1.3	1.8
1994	2.5	1.2	2.0	2.7	1.4	2.4
1995	2.9	1.3	2.4	3.0	1.5	2.6
1996	3.2	1.7	2.9	3.4	1.7	2.8
1997	3.5	1.8	2.9	3.6	1.8	3.2
1998	3.7	2.1	2.9	3.7	1.8	3.5
1999	3.8	2.6	2.8	3.7	1.9	3.7
2000	---	2.2	2.8	3.7	2.0	3.8
2001	---	2.1	2.7	3.7	2.0	3.9
2002	---	2.0	2.6	3.9	2.0	3.6
2003	---	2.0	2.6	4.2	2.0	3.6
2004	---	2.4	2.7	4.8	2.0	3.5
2005	---	2.5	2.7	4.8	2.0	3.3
2006	---	2.5	2.7	4.9	2.1	3.0
2007	---	2.5	2.8	5.3	2.2	3.1
2008	---	2.9	3.1	5.9	2.5	3.2
2009	---	2.7	3.1	5.9	2.5	3.3
2010	---	2.0	3.2	5.9	2.5	4.8

1/ Por razones de presentación, los precios están expresados en intis de 1985 a 1990 y en nuevos soles de 1991 a 2009.

Fuente: Elaborado a partir de INEI.

Cuadro A3.3. Precios de los bienes exportados por la economía campesina (1970-2011)^{1/}

Año	Papa ^{2/}	Maíz amiláceo ^{2/}	Trigo ^{2/}	Ganado vacuno ^{3/}	Ganado ovino ^{3/}	Remuneración mínima vital ^{4/}
	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(mensual)
1970	2.27	3.57	3.852	25.16	21.72	1120
1971	2.2	3.822	3.832	26.69	23	1410
1972	2.606	4.536	4.232	29.56	25.73	1440
1973	3.232	5.296	5.03	34.13	27.71	1620
1974	4.168	6.102	5.578	39.3	30.61	1620
1975	5.698	8.85	7.932	54.37	42.44	2140
1976	6.106	9.904	8.428	59.94	46.89	2730
1977	10.524	15.136	13.272	95.37	77.83	3320
1978	16	31.868	24.38	144.39	131.62	4040
1979	28.78	45.464	34.728	238.24	199.14	8330
1980	54.7	72.1	73.1	458.9	366.3	18 860.0
1981	66.5	123.8	89.4	750.8	654.5	28 260.0
1982	73.3	169.9	114.8	1230.5	1100.0	42 980.0
1983	301.8	344.6	290.0	2051.9	1829.0	92 950.0
1984	468.6	1022.6	847.3	5397.8	4342.0	156 740.0
1985	0.7	2.3	1.8	10.5	9.7	392.2
1986	2.1	5.2	4.6	22.3	20.3	736.7
1987	3.5	7.5	7.1	38.3	34.6	1476.7
1988	7.0	13.8	14.5	209.9	167.4	8563.3
1989	331.3	494.1	630.3	5108.1	4075.3	159 333.0
1990	12 511.8	13 970.0	27 564.4	274 576.9	272 647.8	10 684 833.0
1991	0.1	0.3	0.2	1.3	1.4	38.0
1992	0.3	0.4	0.3	2.0	2.1	68.4
1993	0.3	0.7	0.5	3.2	3.1	72.0
1994	0.4	0.7	0.5	4.3	4.2	117.0
1995	0.3	0.8	0.6	4.7	4.6	132.0
1996	0.5	0.8	0.6	4.8	4.7	152.8
1997	0.4	0.9	0.7	5.0	5.0	290.8
1998	0.5	0.9	0.7	4.9	4.9	345.0
1999	0.4	1.0	0.7	4.8	4.5	345.0
2000	0.3	1.1	0.7	3.4	3.3	397.5
2001	0.5	1.1	0.8	3.4	3.1	410.0
2002	0.3	1.2	0.7	3.3	3.3	410.0
2003	0.4	1.0	0.7	3.5	3.4	424.7
2004	0.4	0.9	0.7	3.3	3.3	460.0
2005	0.3	1.0	0.7	3.4	3.3	460.0

Año	Papa ^{2/}	Maíz amiláceo ^{2/}	Trigo ^{2/}	Ganado vacuno ^{3/}	Ganado ovino ^{3/}	Remuneración mínima vital ^{4/}
	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(kg)	(mensual)
2006	0.5	1.1	0.7	3.4	3.3	500.0
2007	0.5	1.2	0.8	3.5	3.5	507.5
2008	0.6	1.6	1.2	3.8	3.9	550.0
2009	0.7	1.8	1.1	4.1	4.1	550.0
2010	0.6	1.7	1.1	4.1	4.5	552.5
2011	0.6	1.8	1.1	4.1	4.2	626.7

1/ Por razones de presentación, los precios están expresados en intis de 1985 a 1990 y en nuevos soles de 1991 a 2009.

2/ Las series de precios corresponden al promedio de los precios en chacra de los cinco departamentos de la sierra sur: Apurímac, Ayacucho, Cusco, Huancavelica y Puno.

3/ Precio en chacra promedio nacional.

4/ Para el período 1980-1984, los datos corresponden al departamento de Ayacucho. Desde agosto de 1985, el ingreso mínimo es único y rige para todo el país.

Fuente: Elaborado sobre la base del INEI.

9.4. Apéndice metodológico 4. El rol del Estado

En este apéndice, se detalla la metodología para calcular el efecto de la política fiscal sobre la distribución del ingreso usando como referencia el trabajo de Figueroa (1993). Para ello, procederemos a detallar las herramientas de análisis empleadas por el autor en la evaluación del impacto redistributivo de la política fiscal y luego realizaremos un análisis de la evolución de las dos categorías con mayor impacto sobre la *distribución secundaria* del ingreso: los impuestos indirectos y el gasto social.

De acuerdo con Figueroa, el Estado tiene la capacidad de modificar la distribución del ingreso a través de la transferencia neta de ingresos que realiza mediante el uso de la política fiscal. De esta manera, si el mecanismo empleado para realizar dicha transferencia consiste en la generación de fondos públicos mediante la aplicación de impuestos directos⁶⁵ que regresan al sector privado bajo la forma de bienes públicos, la distribución primaria del ingreso puede ser considerada independiente de la política fiscal. Sin embargo, si, como consecuencia del uso de este instrumento de política económica, se alteran los precios relativos y cantidades de bienes disponibles en el sistema económico entonces la política fiscal se convierte en una variable exógena al sistema, por lo que ya no resulta lícito diferenciar entre distribución primaria y secundaria del ingreso.

⁶⁵ Se asume que los impuestos indirectos, al gravar directamente las fuentes de riqueza de los individuos, tienen un menor impacto sobre los precios relativos y por tanto generan menos distorsiones en comparación con los impuestos indirectos, en los que el efecto sustitución puede ser relativamente grande.

El autor adopta una posición intermedia respecto del grado de independencia de la distribución primaria del ingreso en relación con la política fiscal: asume que parte de los efectos de la política fiscal se encuentran ya incorporados en la distribución primaria del ingreso pero que otra parte genera una distribución secundaria del ingreso. El análisis del impacto de la política fiscal sobre la distribución se encuentra centrado en este segundo efecto.

Por tanto, dado que «la política fiscal tendrá un mayor efecto sobre la distribución secundaria cuando: a) mayores sean los impuestos indirectos en relación a los indirectos y b) mayores sean los gastos sociales en relación a los demás gastos», para propósitos del presente análisis la evaluación del impacto redistributivo de la política fiscal hará énfasis en la evolución de estas dos categorías.

9.4.1. Ingresos tributarios

El autor realiza, en primer lugar, una evaluación de la capacidad del Estado para responder a las demandas sociales por una provisión más equitativa de los servicios públicos. Con este propósito realiza un análisis de las series de ingresos tributarios reales del gobierno central, tanto en niveles como en porcentaje del PBI.

Posteriormente, procede a evaluar cómo ha evolucionado la progresividad del gasto público. Para ello, emplea básicamente tres series:

- Participación de los impuestos directos en la recaudación tributaria total.
- Participación del impuesto a la renta en los impuestos directos totales.
- Peso de los impuestos a las importaciones y a los combustibles en los impuestos indirectos.

Considerando que los impuestos directos⁶⁶ gravan fundamentalmente los ingresos de la clase propietaria, mientras mayor sea la participación de este tipo de impuestos en la recaudación tributaria total, más progresiva será la estructura de impuestos. En términos de la segunda serie, asumiendo una participación relativamente constante del impuesto al patrimonio dentro de los impuestos directos, una mayor participación de la renta en los impuestos directos totales implica una mayor progresividad en la recaudación tributaria. Finalmente, mientras mayor sea la participación de los impuestos a las importaciones y a los combustibles, los cuales gravan fundamentalmente bienes considerados suntuarios, más progresiva será la estructura tributaria.

⁶⁶ Los impuestos directos están conformados por el impuesto a la renta y el impuesto al patrimonio.

9.4.2. Gasto social

En este apartado Figueroa realiza un análisis de la evolución de la serie real de gasto público social tanto a nivel agregado como desagregado. De forma análoga al apartado anterior, la evolución de esta serie será evaluada en términos de su evolución en niveles como de su evolución en términos relativos respecto del PBI y de los gastos totales del gobierno.

Figueroa también describe algunas de las principales tendencias en términos de la provisión de los servicios públicos que corresponden a este rubro. De esta manera, identifica básicamente dos características de la provisión de servicios por parte del Estado: a) dado un stock de activos públicos más o menos constante, el ajuste se produjo en términos de calidad, b) la caída drástica de los salarios reales y de la productividad de los trabajadores.

Finalmente, hace énfasis en que los servicios que corresponden a esta categoría son servicios casi públicos como consecuencia de dos razones: a) requieren un gasto extra en bienes complementarios y b) son bienes ofrecidos simultáneamente por el Estado y por el mercado: consumo de bienes públicos es resultado de una elección dadas las restricciones económicas y no económicas.

Educación

A fin de determinar si el gasto público en educación es progresivo, realiza un análisis en términos de la participación de los estudiantes en las escuelas estatales por quintiles de ingresos. Una participación creciente en la medida que nos aproximamos a los quintiles de menores ingresos sería un indicador de que los beneficios del gasto social en educación son progresivos, dado que, en el límite aquellos en el percentil más alto de la distribución están excluidos (o se autoexcluyen) de participar en el sector público.

Por tanto, en un contexto en el que la participación de los grupos de menores ingresos es elevada, la reducción del presupuesto asignado al gasto en educación afecta relativamente más a los pobres, da do que son estos los que no cuentan con opciones para trasladarse al sector público en respuesta a un descenso en la calidad de los servicios educativos provistos por parte del Estado.

Salud

De acuerdo con Figueroa, en tanto los pobres son los principales usuarios de los servicios de salud de atención primaria, las políticas de recorte del gasto público asignado a salud redundan en una menor calidad en la provisión del servicio brindado. Como consecuencia de ello, los más pobres optarían por el sector privado informal (farmacéuticos, paramédicos y curanderos). Lo cual redundaría en una declinación aún mayor de la calidad.

Vivienda

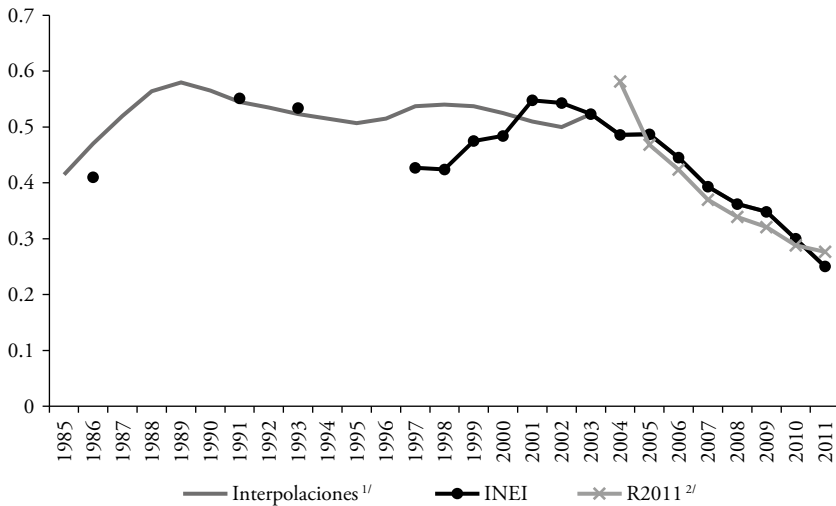
En esta sección Figueroa concentra su análisis en la disponibilidad de servicios sanitarios, en particular los sistemas de agua potable y desagüe, y el sistema recolector de basura, dado que la disponibilidad de estos servicios reduce la probabilidad de contraer enfermedades como el cólera u otras enfermedades asociadas a la existencia de condiciones antihigiénicas.

Programas de empleo

De acuerdo con Figueroa, los programas públicos orientados a generar empleos provisionales en momentos de crisis, como el PAIT, tienen un efecto redistributivo favorable, sobre todo a nivel de los más pobres.

9.5. Apéndice metodológico 5. La evolución de las cifras de pobreza

Gráfico A3.4. Evolución comparativa de las estimaciones de pobreza (1985-2011)



1/ Las interpolaciones están basadas en las cifras presentadas por Chacaltana (2006) y Loayza y Polastri (2004). En el apartado correspondiente de este capítulo, se explica el proceso de interpolación.

2/ Nueva estimación de las cifras de pobreza, realizada a partir de un rediseño de la encuesta de hogares y la especificación de la canasta básica y canasta básica alimentaria. Las encuestas de hogares corregidas son accesibles solo hasta 2004, razón por la que se presentan las cifras del recálculo solo entre 2004 y 2011. Similarmente, las encuestas de hogares bajo la antigua metodología es presentada solo hasta 2010, razón por la cual no se puede presentar el cálculo correspondiente para 2011.

9.6. Apéndice metodológico 6. Resultados de la corrección del coeficiente de Gini

Cuadro A3.4. Resultados de la corrección del coeficiente de Gini por cuentas nacionales

Año	Gini para ingresos		Gini para consumo	Pobreza ^{2/}
	PBI p.c.	PNB p.c. ^{1/}	C. Privado p.c.	
1985	0.603	0.579	0.543	43%
1986	0.636	0.621	0.588	44%
1987	0.658	0.646	0.610	45%
1988	0.653	0.634	0.601	48%
1989	0.643	0.623	0.575	52%
1990	0.641	0.622	0.576	54%
1991	0.653	0.640	0.593	55,1%
1992	0.644	0.632	0.585	55%
1993	0.643	0.627	0.579	54%
1994	0.663	0.650	0.596	53%
1995	0.653	0.639	0.591	50%
1996	0.610	0.599	0.547	45%
1997	0.604	0.595	0.535	42,7%
1998	0.594	0.588	0.525	42,4%
1999	0.637	0.631	0.568	47,5%
2000	0.649	0.642	0.584	48,4%
2001	0.691	0.686	0.633	53,4%
2002	0.703	0.697	0.646	53,8%
2003	0.693	0.685	0.634	52%
2004	0.688	0.675	0.626	50,4%
2005	0.686	0.670	0.621	48,7%
2006	0.666	0.645	0.598	44,5%
2007	0.642	0.622	0.571	39,3%
2008	0.636	0.619	0.564	36,2%
2009	0.625	0.610	0.560	34,8%
2010	0.604	0.588	0.535	30%

1/ Durante el período evaluado, el PNB representó aproximadamente el 95% del PIB, lo cual explica la poca diferencia entre los coeficientes de Gini estimados con ambas medidas.

2/ La incidencia de la pobreza es tomada de Chacaltana (2006) para 1985 y de fuentes del INEI para 1991, 1994 y el período 1997-2010. El valor para los demás períodos son interpolaciones.

9.7. Apéndice metodológico 7. Evolución sectorial del empleo y la productividad (1960-2005)

Cuadro A3.5. Participación en la PEA total (%) y tasa de crecimiento del empleo (%), por sectores y décadas (1960-2005)^{1/}

	1960-1970		1970-1980		1980-1990		1990-2000		2000-2005		1960-2005	
	% PEA	% TC	% PEA	% TC	% PEA	% TC	% PEA	% TC	% PEA	% TC	% PEA	% TC
Agricultura, forestería y pesca	54,5%	0,4%	4,6%	-1,3%	40%	1,7%	31,1%	1,2%	34%	1,4%	37,7%	1,3%
Minería	2%	-1,3%	1,4%	-5,8%	1,9%	0,4%	1,3%	3,4%	0,9%	7,3%	1,4%	1,2%
Manufactura	12,1%	3,4%	13,6%	1,1%	11,6%	4,9%	12,2%	1,9%	9,8%	1,1%	11,9%	2%
Agua y electricidad	0,3%	-2%	0,2%	9%	0,3%	3,8%	0,3%	0,2%	0,3%	-1,3%	0,3%	2,4%
Construcción	3%	5,4%	4,1%	2,8%	4,2%	3,4%	3,8%	2,3%	2,9%	1,1%	3,7%	2,4%
Comercio, hotelería y restaurantes	8,3%	3%	9%	6,5%	13%	9,2%	20,5%	0,7%	21,3%	0,4%	16,5%	4,9%
Transporte, comunicaciones y almacenamiento	2,7%	6%	3,9%	3,9%	4,4%	7%	5,7%	0,1%	5,6%	1%	4,9%	4,4%
Finanzas, aseguramiento y servicio inmobiliario	3,3%	4,6%	4,1%	1,7%	2,7%	8,9%	4,1%	1,9%	4,8%	2%	3,9%	3,6%
Servicios (personales, comunitarios y sociales)	13,8%	4,6%	17,5%	5%	21,9%	3,9%	20,9%	0%	20,4%	2%	19,6%	3,6%
Servicios gubernamentales	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Total	100%	2,1%	100%	2,7%	100%	-4,3%	100%	0,3%	100%	1,3%	100%	2,5%

1/ Para cada década se presenta la media geométrica de la tasa de crecimiento y la participación en la PEA total a inicios de la década. Para el período 2000-2005, se presenta la media geométrica del quinquenio y la participación a inicios del mismo. Para el período 1960-2005, se presenta la media geométrica de todo el período y la participación promedio en la PEA a lo largo de todo el período. Fuente: Inklaar y Timmer (2008).

Cuadro A3.6. Participación en la PEA total (%) y tasa de crecimiento de la productividad (%), por sectores y décadas (1960-2005)^{1/}

	1960-1970		1970-1980		1980-1990		1990-2000		2000-2005		1960-2005	
	% PEA	%Δ P	% PEA	%Δ P	% PEA	%Δ P	% PEA	%Δ P	% PEA	%Δ P	% PEA	%Δ P
Agricultura, forestería y pesca	54,5%	2,6%	46,0%	-1,4%	40%	0,5%	31,1%	3,8%	34%	1,6%	37,7%	1,4%
Minería	2%	4,4%	1,4%	-1,6%	1,9%	-4,5%	1,3%	10%	0,9%	0,8%	1,4%	1,8%
Manufactura	12,1%	4,2%	13,6%	3%	11,6%	-6,4%	12,2%	5,5%	9,8%	3,5%	11,9%	1,7%
Agua y electricidad	0,3%	10,6%	0,2%	0,1%	0,3%	-1%	0,3%	5,5%	0,3%	5,6%	0,3%	3,9%
Construcción	3%	0,5%	4,1%	3,2%	4,2%	-3,8%	3,8%	8,9%	2,9%	2,4%	3,7%	2,1%
Comercio, hotelería y restaurantes	8,3%	3,4%	9%	-2,5%	13%	-9,8%	20,5%	3%	21,3%	3,2%	16,5%	-1,1%
Transporte, comunicaciones y almacenamiento	2,7%	0,4%	3,9%	2,2%	4,4%	-6,8%	5,7%	4,3%	5,6%	3,6%	4,9%	0,3%
Finanzas, aseguramiento y servicio inmobiliario	3,3%	3,1%	4,1%	6,1%	2,7%	-7,5%	4,1%	3,1%	4,8%	1,5%	3,9%	1,1%
Servicios (personales, comunitarios y sociales)	13,8%	1,5%	17,5%	-0,6%	21,9%	-4,7%	20,9%	2,2%	20,4%	1,5%	19,6%	-0,2%
Servicios gubernamentales	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Total	100%	3,8%	100%	1,3%	100%	-5,0%	100%	3,7%	100%	2,8%	100%	1,1%

1/ Para cada década se presenta la media geométrica de la tasa de crecimiento y la participación en la PEA total a inicios del decenio. La productividad se calcula dividiendo el valor agregado a precios constantes de 1994 entre el número de empleados en el sector para cada año. Para el período 2000-2005 se presenta la media geométrica del quinquenio y la participación a inicios de este. Para el período 1960-2005 se presenta la media geométrica y la participación promedio en la PEA a lo largo de todo el período.

9.8. Apéndice metodológico 8. La magnitud de la brecha entre cuentas nacionales y las encuestas de hogares

Yamada y Castro (2006) presentan una aproximación a la brecha entre cuentas nacionales y encuestas de hogares en la que estiman que esta es cercana al 30% del valor de cuentas nacionales. En el cuadro A3.7 se presenta la información de dichos autores.

Cuadro A3.7. Incidencia de la pobreza, coeficiente de Gini, gasto y consumo per cápita promedios

Año	Pobreza (%) ^{1/}	Pobreza extrema (%)	Coeficiente Gini (gasto)	Gasto per cápita ^{2/}	Var. % anual prom.	Consumo per cápita ^{3/}	Var. % anual prom.	Brecha CCNN-EEHH
1997	46,4%	18,2%	0,409	5,095	---	5,496	---	-7,3%
2001	54,8%	24,1%	0,406	4,113	-5,2%	5,343	-0,7%	-23,0%
2002	54,3%	24,2%	0,421	4,350	5,8%	5,507	3,1%	-21,0%
2003	52,2%	21,9%	0,388	4,128	-5,1%	5,596	1,6%	-26,2%
2004	51,6%	19,2%	0,376	4,137	0,2%	5,706	2,0%	-27,5%

Tomado de Yamada y Castro (2006). Fuente: columnas 1-5: 1997Q4, 2001Q4, 2002Q4, 2003 mayo/diciembre, 2004 (INEI, 1997, 2001, 2002, 2003, 2004); columnas 6-7: BCRP. Columna 8: Elaborado sobre la base de los datos presentados en las demás columnas.

1/ Loayza y Polastri (2004). 2/ Provisto por las ENAHO de Lima Metropolitana en soles (INEI, 2004). 3/ Provisto por las cuentas nacionales, en soles (BCRP, 2004).

Presentamos un cálculo nuevo, más actualizado y completo⁶⁷ de los mismos indicadores presentados por Yamada y Castro (2006). En él es evidente que hay una subestimación importante de la brecha entre las cifras reportadas por las cuentas nacionales y aquellas reportadas por las encuestas de hogares. Esto se debe a tres razones importantes: a) una estimación particular y sesgada hacia arriba de los gastos per cápita tomados de las encuestas de hogares, b) un posible cambio en la información secundaria provista por el BCRP y c) un posible cambio en los deflatores.

⁶⁷ Completamos los años faltantes (1998-2000), calculamos nuevamente las cifras del consumo per cápita real (columna 7) usando las cifras más recientes disponibles por el BCRP. En segundo lugar, recalculamos el gasto per cápita de los hogares expandiendo cuidadosamente los estimados por las ENAHO 1997Q4-2002Q4, de modo que sean representativos del respectivo año entero y no solo del último trimestre.

Cuadro A3.8. Incidencia de la pobreza, coeficiente de Gini, gasto y consumo per cápita promedios, corregido, actualizado y completado

Año	Pobreza (%) ^{1/}	Pobreza extrema (%)	Coeficiente Gini (gasto)	Gasto per cápita ^{2/}	Var. % anual prom.	Consumo per cápita ^{3/}	Var. % anual prom.	Brecha CCNN-EEHH
1997	46,4%	18,2%	0,460	4,293	---	7,672	---	-44%
1998	42,4%	17,4%	0,468	4,563	6,3%	7,507	-2,2%	-39%
1999	47,5%	18,4%	0,472	3,939	-13,7%	7,390	-1,5%	-47%
2000	48,4%	15,0%	0,418	3,602	-8,5%	7,539	2,0%	-52%
2001	54,8%	24,4%	0,453	3,457	-4,0%	7,518	-0,3%	-54%
2002	54,3%	23,9%	0,467	3,559	2,9%	7,736	2,9%	-54%
2003 ^{4/}	52,2%	19,9%	0,444	3,552	-0,2%	7,894	2,0%	-55%
2004	48,6%	19,2%	0,422	3,621	1,9%	8,079	2,3%	-55%
2004N	58,7%		0,436	3,476	-2,1%			-57%

Fuente: Columnas 1-5: ENAHO 1997Q4, 2001Q4, 2002Q4, 2003 mayo/diciembre, 2004. Columnas 6-7: BCRP. Columna 8: Elaborada a partir de los datos presentados en las demás columnas.

1/ Loayza y Polastri (2004); ENAHO (con la metodología antigua «O» o actualizada «N», según se indique).

2/ Provisto por las encuestas de hogares, en soles de Lima Metropolitana de 2004. 3/ Provisto por las cuentas nacionales, en soles de 2004. 4/ Los datos presentados en las columnas 1-3 son presentados para el período mayo-diciembre de 2003 y no se puede asegurar que sean representativos de todo el año. Los datos presentados en las columnas 4-8 son representativos del año, siguiendo la metodología explicada en este documento.

Estas cifras señalan una importante diferencia entre los valores de encuestas de hogares y los de las cuentas nacionales.

9.9. Apéndice metodológico 9. Métodos empleados para la corrección de la información de las encuestas de hogares 1997Q4-2003 mayo/diciembre

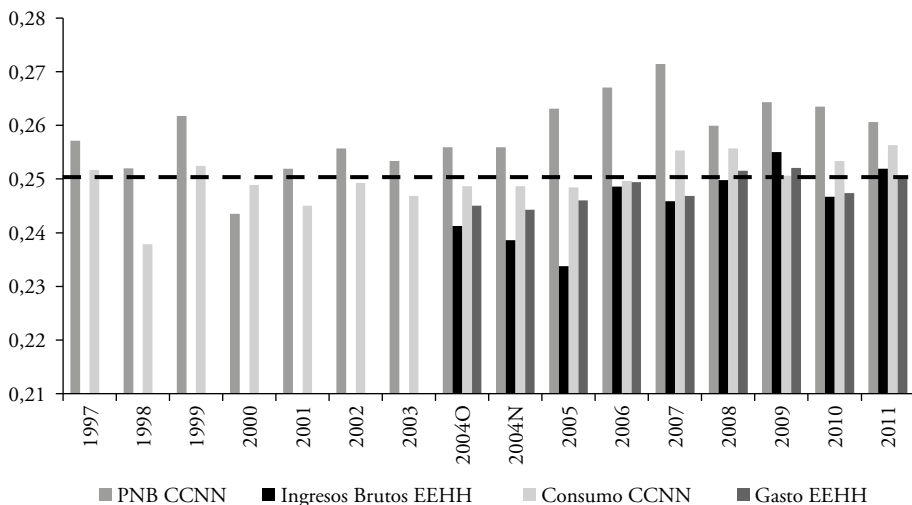
Las ENAHO 1997Q4-2002Q4 y 2003-mayo/diciembre no son representativas de sus respectivos años, de modo que los estimados del ingreso/gasto per cápita que ofrecen son solo generalizables al respectivo trimestre, en el caso de las primeras, o a los últimos ocho meses del año, en el caso de la segunda. Además, las variables relevantes han sido deflactadas a un punto medio en el último trimestre, Q4, de cada año, para todas las ENAHO hasta 2003, esto es, desde la ENAHO 1997Q4 hasta incluso la ENAHO 2003. A partir de entonces, las ENAHO han sido deflactadas a precios promedios de todo el año. Consecuentemente, son dos los ajustes que se deben hacer a los estimadores que directamente arroja la ENAHO: expansión para mejorar la representatividad del año y deflactación a precios promedio del año.

Para enfrentar el primer problema y obtener estimadores del ingreso/gasto per cápita que sean representativos de todo el año, aunque a precios del cuarto trimestre,

usamos como factores de expansión la inversa de la participación del ingreso/gasto nominal en el período representado por la ENAHO respecto del total anual. Para el caso de las estimaciones entre 1997 y 2002, este método contrasta con la alternativa de expandir por cuatro a los ingresos/gastos, asumiendo implícitamente que la participación de los ingresos/gastos de Q4 en el total del año es exactamente $\frac{1}{4}$. Similarmente, para las estimaciones de 2003, esto contrasta con usar como factor de expansión a $\frac{3}{2}$, asumiendo que la participación de los ocho últimos meses es precisamente $\frac{2}{3}$.

Para obtener los correspondientes factores de expansión de las estimaciones entre 1997 y 2002, usamos las cuentas nacionales trimestrales, elaboradas por el BCRP, y observamos la participación del producto nacional bruto (PNB), como variable de ingresos totales de los hogares, y el consumo privado nominales del último trimestre, Q4, en cada año entre 1997 y 2002, como proporción del total anual. Para evaluar la validez de este método, contrastamos la participación del último trimestre, Q4, en los ingresos y consumo/gasto totales reportados por las cuentas nacionales y las encuestas de hogares, durante el período 1997-2011. Se observa que, mientras las encuestas de hogares suelen reportar una participación del Q4, para ambos estándares, menor o igual a 25%, las cuentas nacionales muestran que la participación del mismo trimestre en el ingreso es usualmente mayor a 25% y que, en el consumo, la participación es usualmente menor pero muy cercana al 25%.

Gráfico A3.5. Participación de Q4 en el total anual de ingresos y consumo/gasto, según cuentas nacionales y encuestas de hogares^{1/}



1/ No se presentan las participaciones del Q4 en el total de ingresos/gastos para las ENAHO antes de 2004 porque estas fueron realizadas en dicho trimestre únicamente (1997-2002) o en solo una fracción del año (2003).

Fuente: INEI y BCRP.

Para obtener los factores de expansión de las estimaciones de 2003, usamos las cuentas nacionales mensuales, disponibles de la misma fuente, para el respectivo año. Sin embargo, no es posible reconstruir el PNB ni el consumo privado, pues la máxima desagregación de estas variables o las necesarias para su construcción es trimestral. Luego, nuestra mejor alternativa es observar la distribución del PBI a lo largo de los meses del año y así calcular el factor de expansión. Cabe destacar que, en el período 2003-2011, esta fracción se mantiene relativamente estable.

Para resolver el segundo problema, es decir, para deflactar adecuadamente los estimadores ya expandidos, debemos usar un factor de ajuste que convierta soles a precios del último trimestre de cada año entre 1997 y 2002 a soles a precios promedio de cada respectivo año. Para ello, tomamos el IPC promedio de cada trimestre y el de cada año y usamos el ratio de ambos como factor de expansión.

9.10. Apéndice metodológico 10. Cálculos del coeficiente de Gini para el ingreso de otros autores, usados en el gráfico 3.23.

Cuadro A3.9. Cálculos de otros autores para el Gini de ingreso en Perú (1961-2004)

Años	Otros autores	
1961	0,58	Webb (1977)
1961	0,67	Jain (1975)
1966	0,60	Webb y Figueroa (1975)
1970	0,59	Jain (1975)
1971	0,55	Amat y León (1981): 1971/1972
1972	0,55	Amat y León (1981): 1971/1972
1972	0,57	van Ginneken y Park (1984)
1981	0,49	Banco Mundial (1981), Milanovic (2003)
1981	0,57	Milanovic (1994), Berry (1989)
1985	0,52	Escobal y Ponce (2010)
1994	0,41	Escobal, Saavedra y Torero (1998: cuadro II.2)
1996	0,38	Escobal, Saavedra y Torero (1998: cuadro II.2)
1997	0,61	Yamada y Castro (2006)
2001	0,65	Yamada y Castro (2006)
2004	0,69	Yamada y Castro (2006)

CONCLUSIONES

En esta última parte del libro vamos a presentar algunas conclusiones, desde la historia, la política y la economía, sobre las raíces de la desigualdad de la distribución del ingreso en el Perú. Empecemos con la historia.

Durante la etapa colonial la desigualdad se reflejó en la carencia de derechos económicos, políticos y sociales de la población negra e indígena, quienes eran considerados como personas incapaces e imperfectas. Ello obedeció a la concepción de los dirigentes de la época, que concibieron a la sociedad como un cuerpo jerarquizado en el que los hombres tenían distintos esquemas de deberes y derechos de acuerdo a su «calidad». Esta situación no cambió radicalmente con la independencia; se mantuvieron prácticas coloniales como el pago del tributo y el mantenimiento de esclavitud por lo menos hasta mediados del siglo XIX. No obstante, hubo una leve disminución de la desigualdad entre 1821-1855, período en el que se evidenció un crecimiento demográfico del Perú rural y, al llegar a la mitad del siglo, tanto el tributo como la esclavitud desaparecieron. La imposibilidad de reconstruir un indicador Gini debido a la poca cantidad de datos cuantitativos entre los años 1791 y 1876 nos impide hacer una reflexión más precisa acerca de la desigualdad.

En el siguiente período que cubre el ciclo 1855-1880, la desigualdad aumentó en consonancia con la explotación del guano, cuyas ganancias se concentraron en pocas manos. También se incrementó la concentración de la tierra. Esta aumentó en relación al período colonial y al período del posindependencia debido al *boom* exportador entre 1895-1930. Pero no es posible determinar si esta concentración generó una mayor desigualdad debido a que, por otro lado, permitió que una mayor cantidad de trabajadores fueran empleados en las haciendas productoras de azúcar, algodón, y en las minas de cobre y plata.

La confusa información acerca de la extensión de las unidades productivas agrarias que fueron objeto de compra venta durante el siglo XIX no nos permite confrontar dicho valor con los salarios de los trabajadores, lo que nos permitiría

evidenciar quiénes ganaron más con la modernización económica. Por otro lado, tanto los valores de la tierra como los salarios no fueron uniformes en todo el territorio del Perú. Se encontraron resultados diferentes según las regiones: mientras que en el norte se desarrolló una economía de exportación que generó el aumento del precio de la tierra, en el sur, con una economía exportadora en decadencia, el precio de la tierra se mantuvo estable. Comparando el índice de Theil en Arequipa que fue de 28 y en Trujillo de 19,9, en 1868, se evidencia una mayor desigualdad en la provincia sureña en relación al norte.

Hacia 1930 la medición de la desigualdad se torna un tanto confusa como resultado del auge exportador que aumentó los ingresos de la clase propietaria y de los trabajadores del sector comercial, no así los del sector rural. Por otro lado, la aparición de una clase media, compuesta por trabajadores calificados y funcionarios del Estado, como el mejoramiento de los servicios públicos de la salud y educación generó más bien una percepción de disminución más que una verificación concreta a nivel cuantitativo de la desigualdad.

Durante el período 1930-1950 el inicio de la explosión demográfica provocaría que en la segunda mitad del siglo ocurriera un aumento notable de la oferta de trabajo, que llevó a un envilecimiento de los salarios. La educación dejó de ser una garantía de un mejoramiento de los ingresos; en parte por su masificación, en parte por el deterioro de su calidad, surgiendo como elemento diferenciador la educación privada. Sin embargo, esta caída de los salarios fue parcialmente compensada con un aumento de los servicios públicos, sobre todo en el campo de la educación, la vialidad y la salud. Fue sin embargo, la población de la clase media, antes que la clase popular, compuesta sobre todo de campesinos rurales, quien logró aprovechar la masificación de estos servicios.

En resumen, hacia 1950 la sociedad peruana había comenzado a abandonar su tradicional dualidad: colonos/colonizados. Gracias al crecimiento del empleo público, la aparición de unas fuerzas armadas modernas y permanentes, el crecimiento de la inversión pública en carreteras y escuelas y la difusión del comercio que siguió a la masificación de la moneda, se había consolidado un grupo mestizo, de clase media. A partir de mediados del siglo XX, este grupo estaría bien posicionado para mejorar su captación de la riqueza. Gracias a la educación había conquistado el derecho al voto, y gracias a su ubicación urbana estaba presto a aprovechar los servicios estatales en materia de acceso a la vivienda, servicios domiciliarios, educación y salud. La clase propietaria podía mejorar su captación de la riqueza, únicamente en la medida que mejorasen las exportaciones y que las empresas extranjeras no redujesen más su papel en el comercio externo. Sus facciones más modernas comenzaron, sin embargo, a aprovechar las posibilidades que daba la aparición de un mercado interno, compuesto

por la clase mestiza. De esta forma, pudieron neutralizar la pérdida de sus ganancias ocasionada por el arribo de las empresas extranjeras y el aumento de la carga fiscal. En este escenario sería la clase campesina o sectores populares rurales quienes quedaron peor ubicados para aumentar su participación en el reparto de la riqueza.

En el terreno de la política, se ha encontrado que existe una relación directa muy significativa entre la ciudadanía efectiva y el nivel de ingreso. Los distritos que presentan mayores niveles de ciudadanía efectiva tienen asimismo mayores ingresos familiares per cápita y, viceversa, aquellos que muestran menores niveles de ciudadanía efectiva exhiben menores ingresos familiares per cápita. Cuando se examina esta relación en el nivel regional se pueden encontrar dos situaciones contrastantes. La primera, en la que la asociación es más alta que el promedio nacional. Estos son los casos de las regiones de la costa, algunos de la selva y otros muy pocos de la sierra. La segunda, en la que la asociación está por debajo del promedio nacional: Son los distritos que se ubican principalmente en las regiones de la sierra, principalmente rural, y de la selva.

Existe una relación directa entre los tipos de ciudadanos y el ingreso al que ellos acceden. Los comunitaristas-estadistas tienen menores ingresos que aquellos que tienen un componente liberal. El 48,8% de ellos tienen menos de 500 soles de ingresos. En cambio, el 40,4% de los estadistas-liberales, el 38,5% de los comunitaristas-liberales y el 22,9% de los liberales tienen ese nivel de ingreso. Los más altos niveles de ingreso se concentran en los liberales. El 54,2% de ellos acceden a más de 1000 soles de ingresos. En contraste, solo el 30,1% de los comunitaristas-liberales, el 28,4% de los estadistas-liberales y el 21,2% de los comunitaristas-estadistas acceden a más de 1000 soles de ingresos.

La relación entre la ciudadanía social y el ingreso familiar per cápita es más o menos significativa y varía según las regiones del país. Las brechas en la ciudadanía social se manifiestan claramente en las regiones naturales. La ciudadanía social tiende a arrastrar hacia abajo el nivel de ciudadanía efectiva, mientras que la ciudadanía política tiende a levantarlo y mejorarlo. La ciudadanía civil, a su vez, afecta también negativamente al nivel de ciudadanía efectiva, pero en menor medida que la ciudadanía social.

Entre 1956 y 1964 se produjeron más de cuatrocientos movimientos campesinos. Más de 240 de esos movimientos tenían como objetivo la recuperación de la tierra, 58 demandaban mejoras en sus salarios y ciento seis tenían otros objetivos. El pico más alto de movilización de campesinos se dio entre 1962 y 1964. Más del 50% de los movimientos campesinos estaban constituidos por comunidades y el 52% apelaban a la estrategia de las ocupaciones. Estos movimientos incidieron directamente en la venta forzada de los latifundios de la sierra e indirectamente en la distribución del ingreso en el campo tradicional.

El clasismo fue un movimiento obrero que desarrolló una ideología igualitarista. Este nuevo criterio igualitarista fue permanentemente enfatizado como elemento diferenciador de la nueva corriente clasista que abarcaba a la mayoría de los movimientos obreros organizados. La lucha sindical por incrementos salariales y por el «salario justo», «salario digno», fue uno de los ejes para el crecimiento del clasismo que introdujo en la lucha por el pliego dos nuevos elementos en la consideración de un nivel adecuado de salarios: las ganancias de la empresa y la evolución del costo de vida. La nueva legislación de Comunidades Industriales proveyó no solo de nuevas herramientas a las dirigencias, sino también la información necesaria y los cálculos racionales para formular una política salarial aceptable. Al cubrir el costo de vida, el trabajador se consideraba dignificado. Gracias a su nivel de organización y centralización el clasismo tuvo una alta capacidad de negociación centralizada que redundó en una mejor distribución del ingreso. Los trabajadores con negociación colectiva reciben mejores remuneraciones que los que no la tienen. Este sentido de igualdad se vio acompañado de lo que constituyó una nueva actitud ante el reclamo de derechos frente a la empresa. Implicó una pérdida de temor a eventuales represalias empresariales. Una capacidad de plantear las cosas «de igual a igual» en condiciones de horizontalidad y de «pérdida del complejo de inferioridad» que llevaba anteriormente a una aceptación callada de las decisiones de la empresa. Esta ruptura de un sentimiento de inferioridad que se vivía en el medio obrero como en otros espacios de las clases subalternas fue uno de los elementos decisivos para el asentamiento del nuevo liderazgo sindical.

La crisis y la recesión industrial producida entre los años 1980 y 1985 será escenario de la pugna agudizada entre un empresariado y un sindicalismo con las características ya analizadas. La aplicación de las políticas neoliberales afectará duramente a la industria, provocando la caída de la producción industrial por tres años consecutivos, afectando a los sectores más avanzados del movimiento sindical que adherían al clasismo, al ver como se multiplicaban los cierres de turnos, la reducción de personal, la reducción de salario, los *lock out* y cierres de fábrica. La crisis trajo la adopción de una nueva línea de acción sindical que involucraba la defensa de la industria amenazada, y que proveía un apoyo a las gestiones de la empresa en ese terreno. Sin embargo la actitud gerencial se mantuvo cerrada y desdenosa de las preocupaciones del trabajador. El sindicato quería ser consultado, y se hacía indispensable proporcionarle una información adecuada; frente al cambio de la posición de las empresas (alta vulnerabilidad) y las nuevas experiencias sindicales, se hacía imposible al empresariado apelar solamente a la credibilidad, sin proporcionar una base racional a la información proporcionada.

El contexto de la década de 1980 se puede resumir en los siguientes puntos: una dramática caída de los niveles remunerativos, creciente precarización de la mano de obra, un empequeñecimiento de la clase obrera dentro de la población económicamente activa, un sostenido incremento de la informalidad y extensión del subempleo. El nuevo sindicalismo clasista centralizado en la CGTP, tuvo con los paros de 1977-1978 un rol decisivo para el retorno al sistema democrático en el Perú, que se inaugura en 1978 con la promulgación de la nueva constitución; esta consagra importantes derechos laborales conquistados por el sindicalismo en la década de 1970. En este nuevo contexto se produce una ruptura definitiva de la unidad político-sindical gestada entre los trabajadores organizados (que negocian sus pliegos en el Ministerio de Trabajo) y los no organizados, que participaron en las movilizaciones y paros nacionales de 1977 y 1978. Los sindicatos, en este período, encuentran la vía de la negociación sectorial el camino más eficaz de negociación con el poder político. El sindicalismo así definido en el nuevo contexto democrático, parece modificar su lógica de actuación precedente: se fortalecerá orgánica y reivindicativamente en los períodos de auge del ciclo económico, marcados por incrementos en los niveles salariales. Y, en lógica inversa a la desarrollada en la década de 1970 —durante un contexto de dictadura militar— se debilita en los períodos signados por la recesión, inflación y caída de salarios. Los trabajadores, después de aplicar medidas radicales, se tornaron a aplicar salidas individuales que fueron desde la renuncia voluntaria para salvar los beneficios sociales, hasta una búsqueda generalizada de ingresos complementarios mediante formas de «cachueleo» o trabajo informal fuera de las horas de trabajo. Se estima que alrededor de 70 000 trabajadores salieron voluntariamente del aparato productivo, desplazándose mayoritariamente al sector informal que en ese momento ofrecía comparativamente ingresos más atractivos que la fábrica. La experiencia de los años 1983-1985 enseñó que las huelgas y los paros no eran eficaces para enfrentar los efectos de la recesión; que no se puede frenar por la vía de estrategias de confrontación los efectos de aquella, una vez desencadenada. En la década de 1980, década de crisis y nuevo contexto democrático, las horas hombre perdidas por conflictos laborales coinciden casi simétricamente con los períodos de crecimiento salarial y decrecen claramente a medida que se profundiza la caída de las remuneraciones. Como se observa también, este comportamiento aparece netamente contrastado con el que se dio en la crisis de la década de 1970, donde el período de mayor caída salarial concentra el desencadenamiento huelguístico de los años 1977 y 1978.

Los nuevos movimientos sociales pueden ser mejor entendidos como respuestas a formas de acumulación y de colonización de los mundos de la vida y otros, como respuestas a estructuras e instituciones sociales que los excluyen de ciertos dominios

de la vida política y económica. Entre los primeros están los movimientos antimineiros y los socioambientalistas. Entre los segundos, están los movimientos basados en la defensa de los derechos humanos, económicos, sociales y culturales, la identidad, el género, el lugar, la etnicidad y la raza, los mismos que han sido analizados por la literatura de los «nuevos movimientos sociales». Entre ambos están los movimientos sindicales que, entre otros objetivos, lucha por una mejor distribución del ingreso y los movimientos de pobladores y otros cuyo objetivo es un mejor acceso al consumo individual y colectivo.

Pese al creciente peso electoral de los partidos populistas, estos nunca pudieron desplegar a plenitud sus políticas macroeconómicas, en algunos casos porque fueron bloqueados para acceder al gobierno por la oligarquía y sus aliados, en otros porque no tuvieron la fuerza suficiente para aplicarlas una vez que accedieron al gobierno y se constituyeron en partidos de gobierno (primer gobierno de Belaunde), en otros porque fracasaron estrepitosamente porque fueron incapaces de establecer los necesarios equilibrios macroeconómicos (primer gobierno de García) y finalmente porque, una vez ganaron las elecciones con un programa que proclamaba un rol activo del Estado, una mayor promoción del empleo y una mayor distribución del ingreso, terminaron, sin embargo, gobernando con programa neoliberal (segundo gobierno de García y Ollanta Humala).

Muchas veces se producen divergencias entre las promesas de campaña y las políticas económicas que se llevan a cabo. Estas divergencias se basan en políticas orientadas a la eficiencia (POE) del mercado y las políticas orientadas al rol más activo del Estado (POS). Cuando en Latinoamérica se persiguieron políticas que tenían poco parentesco con los pronunciamientos de la campaña, se abrió el debate sobre los mandatos y la democracia. Por mandatos se entiende las expectativas creadas por los políticos sobre las acciones que van a hacer si es que ganan. Desde un lado de este debate, el hecho que se haya dado este cambio de políticas es un indicador serio de que algo está fallando en Latinoamérica. El ideal de la democracia representativa fue caricaturizado por senadores y diputados aislados de sus electores, por tribunales al servicio del gobierno de turno y por presidentes que gobernaban, no en colaboración con el Parlamento, sino por decreto.

El Estado puede incidir de diversas maneras en la distribución del ingreso. Una primera forma es la presencia o la ausencia del Estado que incide en la desigual distribución del ingreso. Existe, por lo general, una relación directa significativa entre ellos. A más Estado, más ingreso familiar per cápita y a menos Estado, menos ingreso familiar per cápita. Es probable que exista entre ellos una relación causal recíproca. El PNUD llama *densidad del Estado* al nivel de presencia de este último en el territorio. Lo que esta densidad mide es, en realidad, la brecha territorial del Estado.

Una segunda manera de incidencia es a través de las formas de Estado que aluden a los tipos de relación entre la economía y la política, a los modos de desarrollo que impulsan, a las coaliciones sociales que las sostienen, al nivel democrático y a las políticas económicas que aplica. Una tercera manera de incidencia es la política impositiva a través de la cual extrae los recursos de la población. A través de ella se puede definir si la política es progresiva, basada en impuestos directos, o regresiva, basada en impuestos indirectos. Una cuarta es el tipo de gasto público que realiza el Estado. Una política estatal distributiva es aquella que orienta el gasto hacia la educación de calidad y a salud de calidad en la medida en que favorecen la igualdad de oportunidades. Y una quinta es la política de aseguramiento (su amplitud y su calidad) que el Estado ofrece a la población.

El Estado oligárquico fue una estructura muy débil y fragmentada (no tuvo una autoridad centralizada), fue privatizado por los grandes propietarios de la tierra (oligarquía y gamonalismo) que controlaron sus aparatos principales, no tuvo el monopolio de la violencia, sus relaciones con los ciudadanos fueron indirectas (mediadas por los terratenientes), sus aparatos coercitivos tuvieron preeminencia sobre sus aparatos hegemónicos, su capacidad impositiva fue baja y fue incapaz de establecer políticas públicas universales. El Estado oligárquico fue la forma política de la economía agro-minero-exportadora (que coexistía con el gamonalismo y amplios sectores económicos tradicionales) y desplegó, por eso, una política económica ortodoxa (liberal). Con respecto a los ciudadanos fue excluyente, paternalista, represivo y cooptativo. Fue incapaz de reconocer los derechos ciudadanos y de garantizarlos.

El velasquismo es el que más se aproxima a lo que en América Latina se ha llamado Estado populista. Este régimen fortaleció el Estado echándose abajo a todos los poderes (la oligarquía, el gamonalismo, las empresas extranjeras, los medios) que lo habían capturado y que impedían el desarrollo de sus capacidades estatales, centralizó la autoridad, estableció relaciones directas con los ciudadanos, culminó la monopolización de la violencia (que comenzó en el oncenio de Leguía), impulsó una reforma de la burocracia estatal, liberó a la servidumbre rural, desplegó políticas de reconocimiento de la diversidad cultural, integró a los ciudadanos en forma corporativa, incrementó la presión tributaria y estableció políticas públicas universales que, sin embargo, no llegaron a toda la sociedad y al territorio. Velasco Alvarado desplegó una política de reformas económicas y políticas radicales, acabó con la oligarquía y el gamonalismo, promovió la industrialización, el empleo, la distribución del ingreso y fortaleció el Estado, pero ellas no tuvieron un significativo impacto distributivo como lo han demostrado Richard Webb (1974) y Adolfo Figueroa (1973) puesto que fue una distribución intrasectorial más que de sector a sector.

Solo la reforma agraria tuvo un reducido impacto en el sector tradicional. Como dictadura que desplegó un corporativo inclusivo, el gobierno del general Velasco Alvarado tuvo la fuerza y la capacidad para desplegar un programa keynesiano (que venían reclamando los partidos populistas desde 1930 en adelante). Entre 1968 y 1974 el salario real creció de 4028 a 5564 soles. A partir de 1974 comienza un lento descenso en lo que resta de este período de gobierno. Hasta 1973 los sueldos y los salarios estuvieron por encima de las utilidades.

Por último, en el campo de la economía, al Perú de hoy casi todo le va bien. En los últimos diez años nuestro país ha tenido la inflación más baja y el crecimiento económico más alto en América Latina. Además, las últimas cifras sobre la pobreza nos dicen que en 2012 afecta solo al 26% de los peruanos, cuando afectaba a casi la mitad hace diez años. Es el milagro peruano.

Sin embargo, a pesar de la importante reducción de la desigualdad en los últimos años, el coeficiente de Gini, ajustado para corregir el sesgo que produce la no respuesta en las encuestas de hogares de las familias más ricas, sigue alrededor de 0,6, el mismo nivel que en 1975 detectaron los investigadores Adolfo Figueroa y Richard Webb. Del mismo modo, los ingresos reales promedio de los trabajadores, que cayeron notablemente en la década de 1980, no se han recuperado posteriormente, a pesar del extraordinario crecimiento del PBI per cápita registrado en los últimos diez años.

El milagro peruano, cuyo rasgo más visible y determinante es el ritmo de crecimiento económico alcanzado en los últimos años, no es sostenible si no reducimos de manera apreciable el grado de desigualdad. Hay una abundante literatura internacional que sostiene que la desigualdad es una amenaza para el crecimiento económico sostenido.

La explicación del problema parece estar en el estilo de crecimiento económico de una economía abierta fundamentada en la exportación de productos primarios y en la incapacidad del Estado para modificar, a través de la política fiscal, la distribución del ingreso generada por el mercado.

Las opciones de política, además de la opción de no hacer ningún cambio sustantivo en la política económica y confiar en el esquema que ha sido eficaz para bajar la desigualdad en los últimos años, del crecimiento económico alto que al parecer ha sido propobre, acompañado con algo de política social, nos parece que son dos.

En primer lugar, la ruta más complicada es la de modificar el estilo de crecimiento actual, concentrado en la explotación de materias primas de exportación, hacia un crecimiento basado en el mercado interno o en la exportación de productos manufactureros, en la línea de las propuestas de Dani Rodrik o Ricardo Hausmann.

Probablemente la ruta del mercado interno es más eficaz para la mejora de la distribución del ingreso en el corto plazo, pero ese método puede atentar contra el crecimiento económico de largo plazo, mientras que la ruta del crecimiento liderado por las exportaciones manufacturadas sea más sostenible, redunde en una mejor distribución del ingreso y también en un mayor crecimiento en el largo plazo.

Por otro lado, está la ruta de la política fiscal para modificar la distribución original del ingreso. La cifra de presión tributaria en el Perú, que está en alrededor del 16% del PBI, bastante por debajo del promedio latinoamericano, muestra que hay un importante potencial en este campo. Por el lado del gasto, el uso de los recursos en educación puede permitir conseguir dos objetivos con un solo instrumento: mejorar la distribución del ingreso y elevar la tasa de crecimiento de largo plazo de nuestra economía.

En suma, la tarea que nuestro país tiene hacia adelante es inmensa y retadora. Esperamos que este libro proporcione alguno de los insumos necesarios para ese tránsito que nos puede convertir en una economía desarrollada; es decir en una economía que tenga un PBI per cápita alto y una adecuada distribución del ingreso. El peso de la historia, la herencia colonial, dificulta esta tarea. En la misma dirección apunta las excelentes cifras macroeconómicas de los últimos años. ¿Para qué cambiar si las cosas están tan bien?

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Archivos y colecciones

Archivo de la SUNARP, Cajamarca.

Archivo General de la Nación.

Archivo Nacional del Perú.

ARC-Archivo Regional de Cajamarca.

ARAY-Archivo Regional de Ayacucho.

Archivo Regional de Arequipa.

Libros, capítulos y artículos

Acemoglu, Daron & Melissa Dell (2009). *Productivity Differences Between and Within Countries* [documento de trabajo NBER 15155]. Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson & James Robinson (2000). *The Colonial Origins of Comparative Development: an Empirical Investigation* [documento de trabajo 7771]. Massachusetts: National Bureau of Economic Research.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson & James Robinson (2002). The Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231-1294.

Aguirre, Carlos (1993). *Agentes de su propia libertad. Los esclavos de Lima y la desintegración de la esclavitud: 1821-1854*. Lima: Fondo Editorial PUCP.

Alesina, Alberto & Roberto Perotti (1996). Income Distribution, Political Instability and Investment. *European Economic Review*, 40(6), 1203-1228.

Alfred, Stepan (1978). *The State and Society: Peru in Comparative Perspective*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

- Aljovín, Cristóbal (1990). Los compradores de temporalidades a fines de la colonia. *Histórica*, XIV(2), 183-233.
- Allou, Serge (1989). *Lima en cifras*. Lima: CIDAP-IFEA.
- Amat y León, Carlos & Héctor León (1981). *Distribución del ingreso familiar en el Perú*. Lima: CIUP.
- Apel, Karin (1996). *De la hacienda a la comunidad: la sierra de Piura 1934-1990*. Lima: IEP-CNRS-IFEA.
- Armas, Fernando (2010). *Patrimonio divino y capitalismo criollo. El proceso desamortizador de censos eclesiásticos en el Perú*. Lima: Instituto Riva-Agüero-PUCP-REDCCSS-Fundación M. J. Bustamante de la Fuente.
- Arnson, Cynthia & José Raúl Perales (eds.) (2007). *The «New Left» and Democratic Governance in Latin America*. Washington DC: Woodrow Wilson International Center for Latin American Studies. <http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/NewLeftDemocraticGovernance.pdf>
- Assadourian, Carlos Sempat (1979). La mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. El caso del espacio peruano, siglo XVI. En Enrique Florescano (comp.), *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)* (pp. 223-292). México DF: FCE.
- Azevedo, João Pedro, Gabriela Inchauste & Viviane Sanfelice (2012). «Decomposing the Recent Inequality Decline in Latin America» [copia mimeografiada]. Washington DC: Banco Mundial.
- Balbi, Carmen Rosa (1989). *Identidad clasista en el sindicalismo. Su impacto en las fábricas*. Lima: DESCO.
- Balbi, Carmen Rosa & Julio Gamero (1990). Los trabajadores en los 80: entre la formalidad y la informalidad. En Carmen Rosa Balbi, Eduardo Ballón, Maruja Barrig (eds.), *Movimientos sociales: elementos para una relectura* (pp. 55-109). Lima: DESCO.
- Banco Mundial (1985). «Peru Country Economic Memorandum» [copia mimeografiada]. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2005). *Informe sobre el desarrollo mundial 2006*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2006). *Perú: La oportunidad de un país diferente, próspero, equitativo y gobernable*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banerjee, Abhijit & Esther Duflo (2000). *Inequality and Growth: What Can the Data Say?* [documento de trabajo 7793]. Cambridge: NBER.
- Barclay, Frederica & Fernando Santos (2002). *La frontera domesticada. Historia económica y social de Loreto, 1850-2000*. Lima: Fondo Editorial PUCP.

- Barro, Robert (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, 5(1), 5-32.
- Barron, Manuel (2008). Exclusion and Discrimination as Sources of Inter-Ethnic Inequality in Peru. *Economía*, XXXI(61), 51-80.
- Basadre, Jorge (1981). *Sultanismo, corrupción y dependencia en el Perú*. Lima: Milla Bartres.
- BCRP-Banco Central de Reserva del Perú (1966). *Cuentas nacionales del Perú: 1950-1965*. Lima: BCRP.
- BCRP-Banco Central de Reserva del Perú (2013). *Cuadros anuales históricos*. <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>
- Bebbington, Anthony, Martin Scurrah & Claudia Bielich (2011). *Los movimientos sociales y la política de la pobreza en el Perú*. Lima: IEP-CEPS-Grupo Propuesta Ciudadana.
- Becker, Gary (1993). *A Treatise on the Family*. Massachusetts: Harvard University Press.
- Berg, Andrew & Jonathan Ostry (2011). *Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin* [Staff Discussion Note SDN/11/08]. Washington DC: FMI.
- Bergeron, Louis, François Furet & Reinhart Koselleck (1969). *La época de las revoluciones burguesas, 1780-1848*. México DF: Siglo XXI.
- Bernedo, Jorge (2004). La tabla de salvación. *Análisis Laboral*, 28(320), 13-15.
- Berry, Albert (1989). Income Distribution and Foreign Trade: The Case of Peru. En Francis Bourguignon y Christian Morrison (eds.), *External Trade and Income Distribution* (pp. 197-238). París: Centro de Desarrollo de la OCDE.
- Bértola, Luis, Cecilia Castelnovo, Javier Rodríguez & Henry Willebald (2008). *Income Distribution in the Latin American Southern Cone during the First Globalization Boom, ca: 1870-1920* [documento de trabajo en Historia Económica 08-05]. Madrid: Universidad Carlos III de Madrid.
- Birdsall, Nancy, Nora Lustig & Darryl McLeod (2011). *Declining Inequality in Latin America: Some Economics, Some Politics* [documento de trabajo 251]. Washington DC: Center for Global Development. <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/14250-89>
- Blancas Bustamante, Carlos (2011). *La cláusula del Estado social en la Constitución. Análisis de los derechos fundamentales laborales*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- BNP-UNI-IECOS (2004). *Encuesta de hábitos de lectura de los peruanos y peruanas*. Lima: BNP.
- Boix, Carles (2010). Origins and Persistence of Economic Inequality. *Annual Review of Political Science*, 13, 489-516.
- Bonilla, Heraclio (1981). *Un siglo a la deriva. Ensayos sobre el Perú, Bolivia y la guerra*. Lima: IEP.
- Bourguignon, François (2004). *The Poverty-Growth-Inequality Triangle*. *Indian Council for Research on International Economic Relations*. Washington DC: Banco Mundial.

- Bourguignon, François, Francisco H. G. Ferreira & Nora Lustig (2005). *The Microeconomics of Income Distribution Dynamics*. Nueva York: Banco Mundial-Oxford University Press.
- Bravo-Ortega, Claudio & Daniel Lederman (2005). *Agriculture and national welfare around the world: causality and international heterogeneity since 1960* [documento de trabajo 3499]. Washington DC: Banco Mundial.
- Burga, Manuel & Wilson Reátegui (1981). *Lanas y capital mercantil en el sur. La Casa Ricketts, 1895-1935*. Lima: IEP.
- Calero, Jorge & Josep Oriol Escardíbul (2004). *Educación y desigualdad económica en América Latina durante la década de 1990*. En *Libro de Actas de las XIII Jornadas de la Asociación de Economía de la Educación* (pp. 231-243). San Sebastián: Universidad del País Vasco.
- Camprubí, Carlos (1957). *Historia de los bancos en el Perú (1860-1879)*. Lima: Lumen.
- Cardoso, Fernando & Enzo Falleto (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Carmagnani, Marcello (1976). *Formación y crisis de un sistema feudal. América Latina desde la conquista hasta nuestros días*. México DF: Siglo XXI.
- Caselli, Francesco (1998). Technological Revolutions. *Journal of Economic Literature*, 89(1), 78-102.
- Cavarozzi, Marcelo & Juan Abal Medina (comps.) (2003). *El asedio a la política. Los partidos latinoamericanos en la era neoliberal*. Buenos Aires: Homo Sapiens.
- CEPAL (2010). *Impacto distributivo de las políticas públicas* [versión preliminar]. Santiago de Chile: CEPAL.
- Chacaltana, Juan (2006). *¿Se puede prevenir la pobreza?* Informe final. Lima: CIES.
- Chiaromonte, José Carlos (1984). *Formas de sociedad y economía en Hispanoamérica*. México DF: Grijalbo.
- Chotikapanich, Duangkamon, D. S. Prasada Rao, William E. Griffiths & Vicar Valencia (2007). *Global Inequality: Recent Evidence and Trends* [documento de investigación 2007/01]. Helsinki: UNU-WIDER.
- Chotikapanich, Duangkamon, Rebecca Valenzuela & D. S. Prasada Rao (1997). Global and Regional Inequality in the Distribution of Income: Estimation with Limited and Incomplete Data. *Empirical Economics*, XXII, 533-546.
- Christiaensen, Luc & Lionel Demery (2007). *Down to Earth: Agriculture and Poverty Reduction in Africa*. Washington DC: Banco Mundial.
- Coatsworth, John H. (2008). Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America. *Latin American Studies*, 40, 545-569.
- Collier, David (1978). *Barriadas y élites: de Odría a Velasco*. Lima: IEP.

- Collier, Ruth & David Collier (1991). *Shaping the Political Arena. Critical Junctures, the Labor Movement, and Regimes Dynamics in Latin America*. Princeton: Princeton University Press.
- Conaghan, Catherine M. & James M. Malloy (1994). *Unsettling Statecraft. Democracy and Neoliberalism in the Central Andes*. Pittsburgh: Universidad de Pittsburgh.
- Conceição, Pedro, James K. Galbraith & Peter Bradford (2000). *The Theil Index in Sequences of Nested and Hierarchic Grouping Structures: Implications for the Measurement of Inequality through Time with Data Aggregated at Different Levels of Industrial Classification* [documento de trabajo 15]. Texas: UTIP.
- Contreras, Carlos (1995). *Los mineros y el rey. Los Andes del norte, Hualgayoc 1770-1825*. Lima: IEP.
- Contreras, Carlos (1996). Modernizarse o descentralizar: la difícil disyuntiva de las finanzas peruanas durante la era del guano. *Boletín del IFEA*, 25(1), 125-150.
- Contreras, Carlos (2004). *El aprendizaje del capitalismo. Estudios de historia económica y social del Perú republicano*. Lima: IEP.
- Contreras, Carlos (2005). El impuesto de la contribución personal en el Perú del siglo XIX. *Histórica*, XXIX(2), 67-106.
- Contreras, Carlos (2012). *La economía pública en el Perú después del guano y del salitre. Crisis fiscal y élites económicas durante su primer siglo independiente*. Lima: BCRP-IEP.
- Contreras, Carlos & Alí Díaz (2008). Los intentos de reflotamiento de la mina de azogue de Huancavelica en el siglo XIX. *América Latina en la historia económica*, 29, 5-29.
- Cotler, Julio (1978). *Clases, Estado y nación en el Perú*. Lima: IEP.
- Cotler, Julio (1995). Political Parties and the Problems of Democratic Consolidation in Peru. En Scott Mainwaring y Timothy Scully (eds.), *Building Democratic Institutions. Party Systems in Latin America* (pp. 323-353). California: Stanford University Press.
- Cueto, Marcos (1997). *El regreso de las epidemias. Salud y sociedad en el Perú del siglo XX*. Lima: IEP.
- Cushner, Nicholas (1980). *Lords of the Land. Sugar, Wine and Jesuit Estates of Coastal Peru, 1600-1767*. Nueva York: SUNY Press.
- Dancuart, Pedro E. & José Rodríguez (1902-1926). *Anales de la hacienda pública del Perú*. 24 tomos. Lima: Ministerio de Hacienda.
- Dancourt, Óscar (1980). «Aspectos económicos de la lucha campesina en el Perú 1957-1964» [copia mimeografiada]. Lima: PUCP.
- Deere, Carmen Diana (1992). *Familia y relaciones de clase: el campesinado y los terratenientes en la sierra norte del Perú, 1900-1980*. Lima: IEP.

- Degregori, Carlos Iván, Cecilia Blondet & Nicolás Lynch (1986). *Conquistadores de un nuevo mundo. De invasores a ciudadanos en San Martín de Porres*. Lima: IEP.
- Deininger, Klaus & Lyn Squire (1996). A New Data Set Measuring Income Inequality. *World Bank Economic Review*, 10, 565-591. <http://www.worldbank.org/research/grow-th/dddeisqu.htm>
- Diez Canseco, Ernesto (1929). *Perú, la red nacional de carreteras*. Lima: Ministerio de Fomento.
- Dominicis, Laura de, Henri de Groot & Raymond Florax (2006). *Growth and Inequality: A Meta-Analysis* [documento de debate del Instituto Tinbergen 064/3]. Ámsterdam: Instituto Tinbergen.
- Drinot, Paulo (2011). *The Allure of Labor. Workers, Race and the Making of the Peruvian State*. Durham-Londres: Duke University Press.
- Engerman, Stanley L. & Kenneth L Sokoloff (1999). Dotaciones de factores, instituciones y vías de crecimiento diferentes entre las economías del nuevo mundo. Una visión de historiadores de economía estadounidense. En Stephen Haber (comp.), *Cómo se rezagó América Latina* (pp. 307-352). México DF: FCE.
- Escobal, Javier & Marco Castillo (1992). Política de precios en el agro, distribución del ingreso e inserción al mercado: una nota metodológica. *Debate Agrario*, 13, 69-81.
- Escobal, Javier, Jaime Saavedra & Máximo Torero (1998). *Los activos de los pobres en el Perú* [documento de trabajo 26]. Lima: GRADE.
- Escobal, Javier & Carmen Ponce (2008). *Dinámicas provinciales de pobreza en el Perú 1993-2005* [documento de trabajo 11]. México DF: RIMISP-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.
- Escobal, Javier & Carmen Ponce (2010). *Desigualdad espacial en el Perú en las tres últimas décadas* [presentación en PowerPoint] http://www.grade.org.pe/download/Presentacion_Javier_Escobal.pdf
- Escobal, Javier & Carmen Ponce (2012). *Polarización y segregación en la distribución del ingreso en el Perú: trayectorias desiguales* [documento de investigación 62]. Lima: CENDOC-GRADE.
- Espinoza, Augusto (2012). *Las finanzas del fervor: las prácticas económicas en el monasterio de Santa Catalina de Lima (1961-1968)*. Tesis de licenciatura en Historia. Lima, PUCP.
- Estenssoro, Juan Carlos (2003). *Del paganismo a la santidad: la incorporación de los indios del Perú al catolicismo, 1532-1750*. Lima: PUCP-Instituto Riva-Agüero-IFEA.
- Fajnzylber, Pablo, Daniel Lederman & Norman Loayza (2002). Inequality and Violent Crime. *Journal of Law and Economics*, 45(1), parte 1, 1-40.
- Ferranti, David de, Guillermo Perry, Francisco Ferreira & Michael Walton (2004). *Inequality in Latin America*. Washington DC: Banco Mundial.

- Ferreira, Francisco & Martin Ravallion (2008). *Global Poverty and Inequality. A Review of the Evidence* [Policy Research Working Paper 4623]. Washington DC: Banco Mundial.
- Figueroa, Adolfo (1973). *El impacto de las reformas actuales sobre la distribución de ingresos en el Perú* [documento de trabajo]. Lima: Departamento de Economía de la PUCP.
- Figueroa, Adolfo (1982). El problema distributivo en diferentes contexto sociopolíticos y económicos; Perú, 1950-1980. *Desarrollo Económico*, 88(22), 163-166.
- Figueroa, Adolfo (1990). *De la distribución de la crisis a la crisis de la distribución: Perú, 1975-1990*. Lima: CISEPA-Departamento de Economía de la PUCP.
- Figueroa, Adolfo (1991). *La economía política de la pobreza: Perú y América Latina*. Lima: CISEPA-Departamento de Economía de la PUCP.
- Figueroa, Adolfo (1993). *Crisis distributiva en el Perú*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Figueroa, Adolfo (1999). Exclusión social y desigualdad. En Jesko Hentschel y otros (eds.), *Diálogo sobre experiencias y retos en la lucha contra la pobreza. Análisis y plenarias*. Tomo I (pp. 123-129). Lima: CECOSAMI.
- Figueroa, Adolfo (2000). *La exclusión social como una teoría de la distribución*. Lima: CISEPA-PUCP.
- Figueroa, Adolfo (2001). *Reformas en sociedades desiguales. La experiencia peruana*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Figueroa, Adolfo (2003). *La sociedad sigma: una teoría del desarrollo económico*. Lima: FCE-Fondo Editorial PUCP.
- Figueroa, Adolfo (2006). *El problema del empleo en la sociedad sigma* [documento de trabajo 249]. Lima: Departamento de Economía de la PUCP.
- Figueroa, Adolfo (2009). El problema del empleo en una sociedad sigma. En Efraín Gonzáles de Olarte y Javier Iguíñiz (eds.), *Desarrollo económico y bienestar. Homenaje a Máximo Vega Centeno* (pp. 155-206). Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Figueroa, Adolfo (2010a). Crecimiento *versus* calidad de vida. En Germán Alarco (coord.), *Rutas hacia un Perú mejor. Qué hacer y cómo lograrlo* (pp. 101-127). Lima: Aguilar-CENTRUM.
- Figueroa, Adolfo (2010b). ¿Mejora la distribución del ingreso con la educación? El caso del Perú. *Revista CEPAL*, 102, 115-136.
- Figueroa, Adolfo & Ilich Ascarza (1991). *El efecto distributivo de la política fiscal. Perú, 1970-1990*. Lima: CISEPA-Departamento de Economía de la PUCP.
- Figueroa, Adolfo, Teófilo Altamirano & Denis Sulmont (1996). *Exclusión social y desigualdad en el Perú*. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Fioravanti, Eduardo (1974). *Latifundio y sindicalismo agrario en el Perú*. Lima: IEP.

- Firebaugh, Glenn & Brian Goesling (2004). Accounting for the Recent Decline in Global Income Inequality. *American Journal of Sociology*, 110(2), 283-312.
- Fisher, John (1975). *Matrícula de mineros del Perú, 1790*. Lima: UNMSM.
- Fisher, John (2000). *El Perú borbónico, 1750-1824*. Lima: IEP.
- Fitzgerald, Edmund Valpy Knox (1979). *La economía política del Perú. Desarrollo económico y reestructuración del capital*. Lima: IEP.
- Flores Galindo, Alberto (1984). *Aristocracia y plebe, Lima 1760-1830*. Lima: Mosca Azul.
- Franco, Carlos (coord.) (1983). *El Perú de Velasco*. Tomo II. Lima: CEDEP.
- Franco, Carlos (1991). *Exploraciones en «otra modernidad»: de la migración a la plebe urbana*. Lima: CEDEP.
- Fraser, Nancy & Linda Gordon (1992). Contrato versus caridad: una reconsideración de la relación entre ciudadanía civil y ciudadanía social. *Isegoría*, Revista de Filosofía Política y Moral, 6, 65-82.
- Fraser, Nancy & Linda Gordon (1994). Civil Citizenship against Social Citizenship? En Bart van Steenberg (ed.), *The Condition of Citizenship* (pp. 90-108). Londres: Sage.
- Galbraith, James & Hyunsub Kum (2005). Estimating the Inequality of Household Incomes: A Statistical Approach to the Creation of a Dense and Consistent Global Data Set. *Review of Income and Wealth*, 51(1), 115-143.
- Gárate Urquiza, Werner (1993). *El sindicalismo a inicios de los noventa. Una aproximación cuantitativa*. Lima: ADEC.
- García-Peñalosa, Cecilia & Stephen Turnovsky (2006). Growth and Income Inequality: a Canonical Model. *Economic Theory*, 28(1), 25-49.
- Gasparini, Leonardo, Guillermo Cruces & Leopoldo Tornarolli (2011). Recent Trends in Income Inequality in Latin America. *Economía*, 10, 147-201.
- Glave, Luis Miguel (1998). *De rosa y espinas. Economía, sociedad y mentalidades andinas, siglo XVII*. Lima: IEP-Fondo Editorial del BCRP.
- Glewwe, Paul (1987). *The Distribution of Welfare in Peru in 1985-86* [documento de trabajo 42]. Washington DC: Banco Mundial.
- Golte, Jürgen (1980). *Repartos y rebeliones, Túpac Amaru y las contradicciones de la economía colonial*. Lima: IEP.
- Gonzales de Olarte, Efraín (2005). Crecimiento, desigualdad e ingobernabilidad en el Perú de los 2000. En Víctor Vich (ed.), *El Estado está de vuelta: desigualdad, diversidad y democracia* (pp. 49-70). Lima: IEP.
- Gonzales de Olarte, Efraín & Lilian Samamé (1991). *El péndulo peruano. Políticas económicas, gobernabilidad y subdesarrollo, 1963-1990*. Lima: IEP-Consorcio de Investigación Económica.

Referencias bibliográficas

- Gonzalez, Michael (1985). *Plantation Agriculture and Social Control in Northern Peru, 1875-1933*. Austin: University of Texas Press.
- Gootenberg, Paul (1995). *Población y etnicidad en el Perú republicano. Siglo XIX* [documento de trabajo]. Lima: IEP.
- Gunder-Frank, André (1974). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Guzmán, Virginia & Virginia Vargas (1981). *Cronología de los movimientos campesinos, 1956-1964*. Lima: Ideas.
- Haber, Stephen, Noel Maurer & Armando Razo (2003). *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929. Political Economy of Institutions and Decisions*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Hamnett, Brian (1978). *Revolución y contrarrevolución en México y el Perú: liberalismo, realismo y separatismo, 1800-1824*. México DF: FCE.
- Handelman, Howard (1975). *Struggle in the Andes*. Austin: University of Texas Press.
- Hanson, Gordon & Ann Harrison (1995). *Trade, Technology and Wage Inequality* [documento de trabajo 5110]. Cambridge: NBER.
- Haughton, Jonathan (2005). *Informe de equidad fiscal de Perú: evaluación de la incidencia de los impuestos y gastos en el Perú*. Lima: Comunidad Andina de Naciones.
- Hausmann, Ricardo & Bailey Klingler (2008). *Growth Diagnostics in Peru* [documento de trabajo 181]. Cambridge: Center for International Development Harvard University.
- Herrera, Bartolomé (1929). *Bartolomé Herrera: escritos y discursos*. Lima: Librería Francesa Científica.
- Hibbs, Douglas A. (1977). Political Parties and Macroeconomic Policy. *American Political Science Review*, 71, 1467-1487.
- Hopenhayn, Martín (2006). *Desigualdades sociales y derechos humanos: hacia un pacto de protección social*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Hunefeldt, Christine (1987). Jornales y esclavitud: Lima en la primera mitad del siglo XIX. *Economía*, X(19), 35-57.
- Hunt, Shane (1980). Evolución de los salarios reales en el Perú. *Economía*, III(5), 83-123.
- Hunt, Shane (2011). *La formación de la economía peruana. Distribución y crecimiento en la historia del Perú y América Latina*. Lima: BCRP-IEP-PUCP.
- IDS-Imasen (1997). *Opinión pública nacional y ciudadanía*. Lima: IDS.
- INEI-Instituto Nacional de Estadística e Informática (1940/1961). *Censos nacionales de población y vivienda*. <http://www.inei.gob.pe/>

- INEI-Instituto Nacional de Estadística e Informática (2007). *Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda*. Lima: INEI.
- INFOgob-JNE (2013). *Información electoral/Análisis político*. <http://www.infogob.com.pe>
- Inklaar, Robert & Marcel P. Timmer (2008). *GGDC Productivity Level Database: International Comparisons of Output, Inputs and Productivity at the Industry Level* [memorándum de investigación GD-104]. Groninga: Groningen Growth and Development Centre.
- Iradian, Garbis (2005). *Inequality, Poverty, and Growth: Cross-Country Evidence* [documento de trabajo 28]. Washington DC: FMI.
- Jacobsen, Nils (1993). *Mirages of Transition. The Peruvian Altiplano: 1780-1930*. Londres: University of California Press.
- Jain, Shail (1975). *Size Distribution of Income: A Compilation of Data*. Washington DC: Banco Mundial.
- Jaramillo, Miguel & Jaime Saavedra (2009). *Inequality in Post-Structural Reform Peru: The Role of Market and Policy Forces*. http://economiccluster-lac.org/images/pdf/%20eclining_inequality/%20eru.pdf
- Jaramillo, Miguel & Jaime Saavedra (2011). *Menos desiguales: la distribución del ingreso luego de las reformas estructurales* [documento de investigación 59]. Lima: GRADE.
- Jayadev, Arjun & Sanjay Reddy (2011). Inequalities between Groups: Theory and Empirics. *World Development*, 39(2), 159-173.
- Jiménez, Félix (2010). Economía nacional de mercado: una estrategia nacional de desarrollo para el Perú. En José Rodríguez y Mario D. Tello (eds.), *Opciones de política económica en el Perú: 2011-2015* (pp. 327-370). Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Kenney, Charles D. (2003). *Fujimori's Coup and the Breakdown of Democracy in Latin America*. Indianápolis: Universidad de Notre Dame Press.
- Klarén, Peter (2004). *Nación y sociedad en la historia del Perú*. Lima: IEP.
- Krugman, Paul (2007). *The Conscience of a Liberal*. Nueva York: Norton & Company.
- Kruijt, Dirk & Menno Vellinga (1987). *La Cerro y el proletariado minero-metalúrgico*. Lima: ADEC-ATC.
- Kubler, George (1952). *Indian Caste in Modern Peru, 1795-1940*. Washington DC: Imprenta del Gobierno de los Estados Unidos.
- Kürbs, Friedrich (1940). «Introducción» al *Extracto estadístico de 1939*. Lima: Ministerio de Hacienda y Comercio.
- Kuznets, Simon (1955). Economic Growth and Income Inequality. *America Economic Review*, 45(1), 1-28.
- Lavalle, Bernard (1993). *Las promesas ambiguas: ensayo sobre el criollismo colonial en los Andes*. Lima: PUCP-Instituto Riva-Agüero.

- Lesevic, Bruno (1986). *La recuperación demográfica en el Perú del siglo XIX*. Lima: INANDEP.
- Lewis, Arthur (1954). Economics Development with Unlimited Supplies of Labour. *Manchester School of Economic and Social Studies*, XXII(2), 139-191.
- Lewis, Arthur (1963). El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo. En Amar Narain Agarwala (comp.), *La economía del subdesarrollo* (pp. 333-373). Madrid: Tecnos.
- Loayza, Norman & Rossana Polastri (2004). «Poverty and Growth in Peru» [material de base para el reporte Peru Poverty Assessment del Banco Mundial]. Washington DC: Banco Mundial.
- Loayza, Norman & Claudio Raddatz (2010). The Composition of Growth Matters for Poverty Alleviation. *Journal of Development Economics*, 93(1), 137-151.
- Lohmann, Guillermo (1949). *Las minas de Huancavelica en los siglos XVI y XVII*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- López, Humberto & Luis Servén (2006). *A Normal Relationship? Poverty, Growth, and Inequality* [documento de trabajo 3814]. Washington DC: Banco Mundial.
- López, Sinesio (1991). *El Dios mortal: Estado, sociedad y política en el Perú del siglo XX*. Lima: Instituto Democracia y Socialismo.
- López, Sinesio (1997). *Ciudadanos reales e imaginarios: concepciones, desarrollo y mapa de la ciudadanía en el Perú*. Lima: Instituto de Diálogo y Propuestas.
- López, Sinesio (2004). ¿Desborde o incursión democratizadora? En José Matos Mar, *Desborde popular y crisis del Estado. Veinte años después* (pp. 195 y 227). Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.
- López-Calva, Luis & Nora Lustig (2010). *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Washington DC: Brookings Institution Press.
- Lynch, Nicolás (1996). «Del fracaso de los partidos al reino de los independientes» [copia mimeografiada]. Lima: s/e.
- Macera, Pablo (1972). *Tierra y población en el Perú (ss. XVIII-XIX)*. Tres tomos. Lima: UNMSM.
- Macera, Pablo (1974). *Las plantaciones azucareras en el Perú, 1821-1875*. Lima: UNMSM.
- Mainwaring, Scott & Timothy Scully (eds.) (1995). *Building Democratic Institutions. Party Systems in Latin America*. California: Stanford University Press.
- Manrique, Nelson (1987). *Mercado interno y región. La sierra central, 1820-1930*. Lima: DESCO.
- Marshall, Thomas Humphrey (1964). *Class, Citizenship, and Social Development*. Nueva York: Doubleday & Company-Garden City.
- Maticorena, Miguel (1976). *Colección documental de la independencia del Perú*. Tomo I, volumen III. Lima: Comisión Nacional del Sesquicentenario de la Independencia del Perú.

- Matos Mar, José (1966). *Estudio de las barriadas limeñas*. Lima: UNMSM.
- Matos Mar, José (1987). *Desborde popular y crisis del Estado: el nuevo rostro del Perú en la década de 1980*. Lima: IEP.
- Mazzeo, Cristina (1994). *El comercio libre en el Perú, las estrategias de un mercader criollo, José Antonio de Lavalle y Cortés, 1750-1815*. Lima: PUCP.
- Mazzeo, Cristina (1999). Mecanismos de supervivencia en la élite mercantil limeña a fines del siglo XVIII y principios del XIX. En Bernd Schröter y Christian Büschges (eds.), *Beneméritos, aristócratas y empresarios: identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas de América hispánica* (pp. 67-82). Madrid: Iberoamericana.
- McAdam, Doug, Sidney Tarrow & Charles Tilly (2001). *Dynamics of Contention*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Medina, Andrés (1996). Pobreza, crecimiento y desigualdad: Perú 1991-1994. En Gilberto Moncada y Richard Webb (eds.), *¿Cómo estamos? Análisis de la Encuesta de Niveles de Vida* (pp. 61-93). Lima: Instituto Cuánto.
- Méndez, Juan E., Guillermo O'Donnell & Paulo Sérgio Pinheiro (comps.) (2002). *La (in)efectividad de la ley y la exclusión en América Latina*. Buenos Aires: Paidós.
- Mendoza, Waldo, Janneth Leyva & José Flor (2012). La distribución del ingreso en el Perú: 1980-2010. En Janina León y Javier Iguíñiz (eds.), *Desigualdad distributiva en el Perú: dimensiones* (pp- 57-111). Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Milanovic, Branko (2002a). True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone. *The Economic Journal*, 112, 51-92.
- Milanovic, Branko (2002b). *The Ricardian Vice: Why Sala-i-Martin's Calculations of World Income Inequality are Wrong*. <http://ssrn.com/abstract=403020>
- Milanovic, Branko (2005). *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*. Princeton: Princeton University Press.
- Ministerio de Fomento (1899). *Sinopsis geográfica y estadística del Perú, 1895-1898*. Lima: El Tiempo.
- Ministerio de Hacienda y Comercio (1935). *Extracto estadístico del Perú: 1931-1933*. Lima: Ministerio de Hacienda y Comercio.
- Ministerio de Hacienda y Comercio. Dirección Nacional de Estadística (1926). *Extracto estadístico del Perú de 1925*. Lima: Ministerio de Hacienda y Comercio.
- Ministerio de Hacienda y Comercio. Dirección Nacional de Estadística (1944). *Censo nacional de población y ocupación de 1940: resultados definitivos a nivel nacional*. Lima: Ministerio de Hacienda y Comercio. Dirección Nacional de Estadística.

- Moncada, Gilberto (1996). El perfil de la pobreza en el Perú 1994: método de estimación y resultados. En Gilberto Moncada y Richard Webb (eds.), *¿Cómo estamos? Análisis de la Encuesta de Niveles de Vida* (pp. 95-136). Lima: Instituto Cuánto-UNICEF.
- Moncada, Gilberto & Richard Webb (eds.) (1996). *¿Cómo estamos? Análisis de la Encuesta de Niveles de Vida*. Lima: Instituto Cuánto.
- Monge, Álvaro, Enrique Vásquez & Diego Winkelried (2009). *¿Es el gasto público en programas sociales regresivo en el Perú?* [documento de trabajo 84]. Lima: CIUP-CIES.
- Moreno Cebrián, Alfredo (1977). *El corregidor de indios y la economía peruana del siglo XVIII*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Moreyra y Paz Soldán, Manuel (1995). *Estudios históricos*. Tomo III. Lima: PUCP-IRA.
- Mörner, Magnus & Ricardo Herrera Salazar (1974). La hacienda hispanoamericana en la historia: un esquema de reciente investigación y debate. *Desarrollo Económico*, 13(52), 741-773.
- Morrison, Andrew (2006). Crimen y violencia. En Marcelo Giugale, Vicente Fretes-Cibils y John Newman (eds.), *Perú la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable* (pp. 811-829). Washington DC: Banco Mundial.
- MTPE-Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2001). *Compendio estadístico de empleo e ingresos*. Lima: INEI.
- Neira, Hugo (1964). *Cusco: tierra o muerte*. Madrid: ZYX.
- Neves, Javier & Aldo Panfichi (1984). Estabilidad laboral: despejando confusiones. *Quehacer*, 29, 39.
- Nohlen, Dieter (2006). *Diccionario de ciencia política: teorías, métodos, conceptos*. México DF: Porrúa.
- O'Donnell, Guillermo (comp.) (1999). *Pobreza y desigualdad en América Latina: temas y nuevos desafíos*. Buenos Aires: Paidós.
- O'Donnell, Guillermo (2002). Las poliarquías y la (in)efectividad de la ley en América Latina. En Juan E. Méndez, Guillermo O'Donnell y Paulo Sérgio Pinheiro (comps.), *La (in)efectividad de la ley y la exclusión en América Latina* (pp. 305-336). Buenos Aires: Paidós.
- OCDE-Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (2009). *PISA 2009 Results: Executive Summary*. <http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/46619703.pdf>
- Oviedo, Juan (1862). *Colección de leyes, decretos y órdenes publicadas en el Perú desde el año de 1821 hasta 31 de diciembre de 1859. Reimpresa por orden de materias por el Dr. D. Juan Oviedo, abogado de los Tribunales de la República*. Tomo 7. Lima: Ministerio de Relaciones Exteriores.

- Paes de Barros, Ricardo, Francisco H. G. Ferreira, José R. Molinas & Jaime Saavedra (2009). *Measurement of Inequality of Opportunity*. Washington DC: Banco Mundial.
- Pareto, Vilfredo (1968-1901). *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. Nueva Jersey: Bedminster Press.
- Parker, David (1998). *The Idea of the Middle Class: White-collar Workers and Peruvian Society, 1900-1950*. Pennsylvania: Pennsylvania University Press.
- Parodi, Jorge (1986). *Ser obrero es algo relativo.... Obreros, clasismo y política*. Primera edición. Lima: IEP.
- Pascó-Font, Alberto & Arturo Briceño (1992). *La política de precios de los combustibles y la distribución del ingreso en el Perú: 1985-1990* [documento de trabajo 17]. Lima: GRADE.
- Pascó-Font, Alberto & Jaime Saavedra (2001). *Reformas estructurales y bienestar. Una mirada la Perú de los 90*. Lima: GRADE-CEPAL.
- Payne, James L. (1965). *Labor and Politics in Peru: The System of Political Bargaining*. Connecticut: Universidad de Yale.
- Piel, Jean (1995). *El capitalismo agrario en el Perú*. Lima: IFEA-Universidad de Salta.
- Pinkovskiy, Maxim (2008). «Testing Lognormal Mixtures against the Generalized Beta Distribution as a Parametric Model for the Distributions of Income and Expenditure» [copia mimeografiada]. Nueva York: Universidad de Columbia.
- Pinkovskiy, Maxim & Xavier Sala-i-Martin (2009). *Parametric Estimations of the World Distribution of Income* [documento de trabajo 15433]. Cambridge: NBER.
- PNUD-Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2000). *Declaración del Milenio. Resolución aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas*. Washington DC: PNUD.
- PNUD-Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2010). *Informe regional sobre desarrollo humano para América Latina y el Caribe 2010. Actuar sobre el futuro: romper la transmisión intergeneracional de la desigualdad*. San José de Costa Rica: PNUD.
- PNUD-Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2013). *Informe sobre desarrollo humano Perú 2013. Cambio climático y territorio: Desafíos y respuestas para un futuro sostenible*. <http://www.pe.undp.org/content/peru/es/home/library/poverty/Informes-obredesarrollohumano2013/IDHPeru2013.html>
- Ponce, Fernando (1985). *Tierra y desigualdad*. Lima: UNMSM.
- Przeworski, Adam & Michael Wallerstein (2008). Structural Dependence of the State on Capital. En David Austen-Smith y otros (eds.), *Selected Works of Michael Wallerstein: The Political Economy of Inequality, Unions and Social Democracy* (pp. 58-85). Cambridge: Cambridge University Press.
- Puente Candamo, José de la (1959). *La emancipación del Perú en sus textos*. Lima: IRA.

- Quah, Danny (2002). *One Third of the World's Growth and Inequality*. Londres: Center for Economic Performance-LSE.
- Quijano, Aníbal (1967). Los movimientos campesinos contemporáneos en América Latina. *Visión del Perú*, 2.
- Quiroz, Alfonso (1989). *Banqueros en conflicto: estructura financiera y economía peruana 1884-1930*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Quiroz, Francisco (2008). *Artesanos y manufactureros en Lima colonial*. Lima: BCRP-IEP.
- Ravallion, Martin (2001). Growth, Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages. *World Development*, 29(11), 1803-1815.
- Remy, María Isabel (1990). ¿Modernos o tradicionales? Las ciencias sociales frente a los movimientos campesinos en los últimos 25 años. En Béjar, Héctor (ed.), *La presencia del cambio: campesinado y desarrollo rural* (pp. 77-103). Lima: DESCO.
- República del Perú (1876). *Cuarto censo de población republicano*. Lima: República del Perú.
- Reuben, William (2006). Voz y participación. En Marcelo Giugale, Vicente Fretes-Cibils y John Newman (eds.), *Perú la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable* (pp. 831-847). Washington DC: Banco Mundial.
- Rivero, Mariano Eduardo de (1857). *Colección de memorias científicas, agrícolas e industriales publicadas en distintas épocas*. Dos volúmenes. Bruselas: Imprenta de H. Goemaere.
- Rizo-Patrón, Paul (2000). *Linaje, dote y poder: la nobleza de Lima de 1700 a 1850*. Lima: PUCP.
- Roberts, Kenneth (2003). El sistema de partidos y la transformación de la representación política en la era neoliberal latinoamericana. En Marcelo Cavarozzi y Juan Abal Medina (comps.), *El asedio a la política. Los partidos latinoamericanos en la era neoliberal* (pp. 55-76). Buenos Aires: Homo Sapiens.
- Robinson, James & Kenneth Sokoloff (2003). Historical Roots of Latin American Inequality. En VV.AA., *Inequality in Latin America & the Caribbean: Breaking with History?* (pp. 171-189). Washington DC: Banco Mundial.
- Rodríguez, José (1895). *Estudios económico-financieros y ojeada sobre la hacienda pública del Perú y la necesidad de su reforma*. Lima: Imprenta y Encuadernación Gil.
- Rodríguez González, José (1992). *Gasto público en educación y distribución del ingreso en el Perú* [documento de trabajo 19]. Lima: GRADE-Consorcio de Investigación Económica.
- Rodrik, Dany (1998). *Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses* [documento de trabajo 6350]. Cambridge: NBER.
- Saavedra, Jaime (1996). Educación pública y educación privada en el Perú: su impacto relativo sobre los ingresos. Evidencia basada en encuestas de hogares. En Gilberto Moncada y Richard Webb (eds.), *¿Cómo estamos? Análisis de la Encuesta de Niveles de Vida* (pp. 231-274). Lima: Instituto Cuánto.

- Saavedra, Jaime & Juna José Díaz (1999). *Desigualdad del ingreso y del gasto en el Perú antes y después de las reformas estructurales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Sala-i-Martin, Xavier (2002a). *The Disturbing «Rise» in Global Income Inequality* [documento de trabajo 8904]. Cambridge: NBER.
- Sala-i-Martin, Xavier (2002b). *The World Distribution of Income (Estimated from Individual Country Distributions)* [documento de trabajo 8905]. Cambridge: NBER.
- Sánchez, Susy (2011). Norte y sur: las milicias de Arequipa y Trujillo y la construcción de las diferencias regionales en el Perú (1780-1815). En Cristina Mazzeo (ed.), *Las relaciones de poder en el Perú: Estado, regiones e identidades locales. Siglos XVII-XIX* (pp. 129-170). Lima: Fundación Carolina-Fondo Editorial PUCP.
- Sánchez-Albornoz, Nicolás (1965). La saca de mulas de Salta al Perú. *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*, 8, 261-312.
- Sánchez Páramo, Carolina (2006). Pobreza y desigualdad. En Marcelo Giugale, Vicente Fretes-Cibils y John Newman (eds.), *Perú la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable* (pp. 537-567). Washington DC: Banco Mundial.
- Santistevan de Noriega, Jorge & Ángel Delgado (1980). *La huelga en el Perú, historia y derecho*. Lima: Centro de Estudios de Derecho y Sociedad.
- Schuldt, Jürgen (2004). *Bonanza macroeconómica y malestar microeconómico: apuntes para el estudio del caso peruano, 1988-2004*. Lima: CIUP.
- Schuldt, Jürgen (2005). *¿Somos pobres porque somos ricos?* Lima: Fondo Editorial del Congreso de la República.
- Seifert, Manuel (2011). *Colapso de los partidos nacionales y auge de los partidos regionales: las elecciones regionales 2002-2010*. Tesis de maestría. Lima, PUCP.
- Seminario, Bruno (2011). *Perú 1700-2062. Avances preliminares en términos reales*. <http://bseminario.blogspot.com/search?updated-min=2011-01-01T00:00:00-05:00&updated-max=2012-01-01T00:00:00-05:00&max-results=5>
- Seminario, Bruno & Arlette Beltrán (1998). *Crecimiento económico en el Perú, 1896-1995. Nuevas evidencias estadísticas* [documento de trabajo 32]. Lima: Universidad del Pacífico.
- Shannon, Claude (1948). A Mathematical Theory of Communication. *Bell System Technical Journal*, 27, 379-423.
- Sheahan, John (2001). *La economía peruana desde 1950. Buscando una sociedad mejor*. Lima: IEP.
- Smith, Robert Sidney (1948). *Índice del Archivo del Tribunal del Consulado de Lima, estudio histórico de esta institución*. Lima: Ministerio de Hacienda y Comercio, Archivo histórico, sección Colonial Lima.

- Solórzano Pereyra, Juan (1776). *Política indiana: obra de sumo trabajo y de igual importancia y utilidad no solo para los de las Provincias de Indias, sino de las de España y otras Naciones (de cualquier profesión que sean) por la gran variedad de cosas que comprende, adornada de todas las letras, y escrita con el método, claridad y lenguaje, que por ella parecerá*. Madrid: En la Imprenta Real de la Gaceta.
- Soto, Esperanza (1980). *Propiedad rural en Lima, 1837*. Lima: UNMSM.
- Stokes, Susan C. (2001). *Mandates and Democracy: Neoliberalism by Surprise in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sulmont, Denis (1977). *Historia del movimiento obrero peruano (1890-1977)*. Lima: Tarea.
- Sulmont, Denis (1978). *Crisis, huelgas y movimientos populares urbanos en el Perú*. Lima: Taller de Estudios Urbanos Industriales. Programa Académico de Ciencias Sociales, PUCP.
- Sulmont, Denis (1982). *El movimiento obrero peruano (1890-1980)*. Lima: Tarea.
- Sunkel, Oswaldo & Pedro Paz (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI.
- Tandeter, Enrique (1992). *Coacción y mercado: la minería de la plata en el Potosí colonial, 1692-1826*. Cusco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de Las Casas.
- Tarrow, Sidney (1998). *Power in Movement*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Tello, Mario (2008). *Complejos industriales y ventajas internacionales: el enfoque de análisis de clúster para la formación de cadenas productivas en los departamentos de Piura y Loreto [documento de discusión 263]*. Lima: Departamento de Economía de la PUCP.
- Theil, Henri (1967). *Economics and Information Theory*. Chicago: Rand McNally and Company.
- Thorp, Rosemary (1998). *Progreso, pobreza y exclusión en América Latina*. Washington DC: BID-Unión Europa.
- Thorp, Rosemary & Geoffrey Bertram (1985). *Perú: 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul-Friedrich Ebert Stiftung-Universidad del Pacífico.
- Thorp, Rosemary & Maritza Paredes (2010). *Ethnicity and the Persistence of Inequality. The Case of Peru*. Londres: MacMillan Press.
- Thorp, Rosemary, Maritza Paredes & Adolfo Figueroa (2011). Desigualdades persistentes en la educación. En Rosemary Thorp y Maritza Paredes (eds.), *La etnicidad y la persistencia de la desigualdad: el caso peruano* (pp. 95-116). Lima: IEP.
- Tilly, Charles (1978). *From Mobilization to Revolution*. Nueva York: Random House.
- Tilly, Charles (2004a). *Contention and Democracy in Europe 1650-2000*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tilly, Charles (2004b). *Social Movements 1768-2004*. Colorado: Paradigm.

- Tilly, Charles (2004c). Wise Quacks. En Jeff Goodwin y James M. Jasper (eds.), *Rethinking Social Movements: Structure, Meaning, and Emotion* (pp. 31-37). Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Tschudi, Juan J. von (2003). *El Perú. Esbozos de viajes realizados entre 1838 y 1842*. Edición y traducción de Peter Kaulicke. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Turner, Bryan (1992). Outline of a Theory of Citizenship. En Chantal Mouffe (ed.), *Dimensions of Radical Democracy* (pp. 33-62). Londres: Verso.
- Turner, Bryan (ed.) (1993a). *Citizen and Social Theory*. Londres-Nueva Delhi: Sage-Thousand Oaks.
- Turner, Bryan (1993b). Contemporary Problems in the Theory of Citizenship. En Brian Turner (ed.), *Citizen and Social Theory* (pp. 1-18). Londres-Nueva Delhi: Sage-Thousand Oaks.
- Valencia, Sofía. & Richard Webb (2006). Recursos humanos. En Marcelo Giugale, Vicente Fretes-Cibils y John Newman (eds.), *Perú la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable* (pp. 715-743). Lima: Banco Mundial.
- Vegas de Cáceres, Ileana (1996). *Economía rural y estructura social en las haciendas de Lima durante el siglo XVIII*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Webb, Richard (1977). *Government Policy and the Distribution of Income in Peru, 1963-1973*. Cambridge: Harvard University Press.
- Webb, Richard (1981). Perú: economía rentista. En *Democracia & economía de mercado* (pp. 175-188). Lima: Instituto Libertad y Democracia.
- Webb, Richard (1991). *Perú en números*. Lima: Instituto Cuánto.
- Webb, Richard & Adolfo Figueroa (1975). *Distribución del ingreso en el Perú*. Lima: IEP.
- Wolf, Eric (1987). *Europa y la gente sin historia*. México DF: FCE.
- Yamada, Gustavo (1996). Pobreza y empleo en el Perú. Los aportes de las ENNIV 1985-1994. En Gilberto Moncada y Richard Webb (eds.), *¿Cómo estamos? Análisis de la Encuesta de Niveles de Vida* (pp. 23-40). Lima: Instituto Cuánto.
- Yamada, Gustavo (2007). *Retornos a la educación superior en el mercado laboral: ¿vale la pena el esfuerzo?* Lima: Universidad del Pacífico.
- Yamada, Gustavo & Juan Castro (2006). *Poverty, Inequality, and Social Policies in Peru: As Poor as it Gets* [documento de discusión 7]. Lima: CIUP.
- Zuloaga Rada, Marina (2012). *La conquista negociada. Guarangas, autoridades locales e imperio en Huaylas, Perú (1532-1610)*. Lima: IEP-IFEA.

SOBRE LOS AUTORES Y COLABORADORES

Carlos Alberto Contreras Carranza es historiador por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), magíster en Historia Andina por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y doctor en Historia por el Colegio de México. Ejerce la docencia en la Facultad de Ciencias Sociales de la PUCP. Es miembro del Instituto de Estudios Peruanos, cuya Dirección de Publicaciones ejerció por más de una década. Es asesor editorial del Banco Central de Reserva del Perú y presidente de la Asociación Peruana de Historia Económica. Entre sus libros figuran: *El aprendizaje del capitalismo. Estudios de historia económica y social del Perú republicano* (2004), *La economía pública del Perú después del guano y el salitre. Crisis fiscal y élites económicas durante su primer siglo independiente* (2012) y *El aprendizaje de la libertad. Historia del Perú en el siglo de su independencia* (2015). Además, ha editado *Compendio de Historia económica del Perú* (2008-2014, cinco tomos). Ha colaborado también en diversas revistas académicas y en libros colectivos publicados en diferentes países.

José Luis Flor Toro es bachiller en Economía por la PUCP, donde también es candidato a magíster en Economía. Además de haber sido jefe de prácticas a tiempo completo en dicha universidad, ha sido asesor en el Despacho Ministerial del Ministerio de la Producción, consultor en el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social y actualmente es asociado de investigación senior en Innovations for Poverty Action (IPA).

Stephan Gruber es economista por la PUCP. Trabaja temas de historia económica, economía política y teoría crítica. Es jefe de práctica del Departamento de Economía y editor asistente en la revista académica *Economía* de la PUCP. Ha publicado ensayos sobre diversos temas en ciencias sociales.

José Incio es politólogo licenciado por la PUCP y egresado de la maestría de Estadística Aplicada por la Universidad Agraria La Molina. Es docente del Departamento de Ciencias Sociales de la PUCP, consultor para diferentes organismos multilaterales y de cooperación, y analista en la Oficina de Monitoreo y Evaluación de Impacto del Ministerio de Vivienda. Ha publicado diversos artículos y ha editado el libro *80 años de elecciones presidenciales en el Perú (1931-2011)* (2012).

Janneth Leyva es licenciada en Economía por la PUCP. Desde agosto de 2014 se desempeña como docente de la especialidad de Economía y desde setiembre del mismo año es coordinadora de estudios de la Dirección Académica de Planeamiento y Evaluación de la misma casa de estudios. Actualmente se encuentra culminando su tesis de maestría en Economía sobre los determinantes de la elección entre colegios públicos y privados.

Sinesio López Jiménez es doctor en Sociología por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), con estudios de doctorado en la Universidad de París. Es director del doctorado en Ciencia Política en la Escuela de Gobierno y Políticas Públicas de la PUCP y profesor principal de las Facultades de Ciencias Sociales de esta universidad y de la UNMSM. Ha sido director de la Biblioteca Nacional del Perú (2001-2006), asesor del primer ministro, Salomón Lerner Ghitis, en asuntos de Reforma del Estado. Es columnista del diario *La República*. Es autor de *El Dios mortal* (1991), *Ciudadanos reales e imaginarios* (1997), *Los tiempos de la política, 1982-1984* (2007), coautor de varios libros de sociología y política, y ha publicado muchos artículos y ensayos de su especialidad en el Perú y en el extranjero.

Cristina Ana Mazzeo es magíster en Historia por la PUCP y doctora en Ciencias Sociales por el Colegio de Michoacán. Actualmente es catedrática en la especialidad de Historia de América Latina en la PUCP. Sus investigaciones se centran en el estudio de la élite mercantil tanto durante la colonia como la república temprana, el ejército realista en el Perú y el tribunal del Consulado de Comercio. Ha editado *Las relaciones de poder en el Perú. Estado, regiones e identidades locales siglos XVIII-XIX* (2011) y *Gremios mercantiles en las guerras de independencia: Perú y México en la transición de la Colonia a la República, 1740-1840* (2012). Es miembro del Instituto Riva-Agüero y de la Asociación Peruana de Historia Económica del Perú.

Waldo Mendoza Bellido es economista por la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga y doctor en Economía por la PUCP. Es profesor del Departamento de Economía de esta universidad y de la Academia Diplomática del Perú. Actualmente integra el directorio del Banco Central de Reserva del Perú y es director académico de Planeamiento y Evaluación en la PUCP. Ha sido jefe del Departamento de Economía de esta casa de estudios (2008-2014), presidente del Consejo Directivo del Consorcio de Investigación Económica y Social (2008-2012), director de asuntos económicos y sociales del Ministerio de Economía y Finanzas (2001-2005) y viceministro de Hacienda (2005-2006). Es consultor en temas de teoría, política y gestión macroeconómica y columnista del diario *El Comercio*. Ha publicado *Cómo investigan los economistas. Guía para elaborar y desarrollar un proyecto de investigación* (2014) y *Macroeconomía intermedia para América Latina* (2015, segunda edición).

Se terminó de imprimir en
los talleres gráficos de
Tarea Asociación Gráfica Educativa
Psje. María Auxiliadora 156, Breña
Correo e.: tareagrafica@tareagrafica.com
Teléfono: 332-3229 Fax: 424-1582
Se utilizaron caracteres
Adobe Garamond Pro en 11 puntos
para el cuerpo del texto
noviembre 2015 Lima - Perú