

**DE LA DISTRIBUCION DE LA CRISIS A LA CRISIS
DE LA DISTRIBUCION: PERU, 1975-90***

Por: **ADOLFO FIGUEROA**

Serie Documentos de Trabajo
Noviembre, 1990

Nº 91

* Este documento presenta algunos resultados del proyecto de investigación "Crisis y Distribución" que forma parte del Programa de Actividades del Consorcio de Investigación Económica (CIUP, DESCO, IEP, GRADE y PUC) Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID) y de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI).

DE LA DISTRIBUCION DE LA CRISIS A LA CRISIS DE LA
DISTRIBUCION: PERU, 1975-90*

Por Adolfo Figueroa
Departamento de Economía, PUC
Lima, Noviembre, 1990

1. Introducción

En este trabajo me propongo examinar la cuestión distributiva en el Perú en su presente forma particular: en una situación de grave crisis. Esta vinculación entre crisis y distribución no ha sido suficientemente analizada en el Perú (ni en el resto de América Latina). Aquí intento desarrollar ese análisis, aunque este intento debe ser considerado todavía tentativo.

* Este documento presenta algunos resultados del proyecto de investigación "Crisis y Distribución" que forma parte del Programa de Actividades del Consorcio de Investigación Económica (CIUP, DESCO, IEP, GRADE y PUC) y ha sido desarrollado con la ayuda de una donación del Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID) y de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI).

El autor desea expresar su agradecimiento a Edmundo Murrugarra, Oscar Rodríguez, Jackeline Velazco y Kathleen Vizcarra por la asistencia prestada en esta investigación; y a Rodolfo Cermeño, Oscar Dancourt, Waldo Mendoza, Juan Antonio Morales y Francisco Verdera por sus valiosos comentarios a una primera versión de este trabajo. Ciertamente, solo el autor es responsable por el contenido del trabajo.

La rapidez con que cambian los hechos económicos en una economía inflacionaria como la peruana hace necesario poner en claro los límites temporales de este trabajo. Para tener una perspectiva de más largo plazo de la crisis actual, algunas variables se examinan desde 1950. Sin embargo, el énfasis se pone en el periodo de la crisis, cuyo origen se ubica aquí a mediados de los años 70. El análisis de este trabajo culmina en junio de 1990.

A partir del 28 de julio de 1990 se ha iniciado un nuevo gobierno, bajo la Presidencia del Sr. Alberto Fujimori. Este nuevo gobierno ha iniciado una política para combatir la crisis, política que será diferente a la ejecutada por el anterior gobierno del Sr. Alan García. Así, el 8 de agosto el nuevo gobierno lanzó su Programa de Estabilización. El análisis de los efectos de esta nueva política económica no son materia de este trabajo. (Esto se hará en un próximo artículo).

El presente trabajo consta de 9 secciones. En la siguiente sección se muestra la economía peruana en el largo plazo: 1950-1990. En la sección 3 se presenta la distribución de la crisis. La sección 4 contiene una discusión analítica y empírica sobre la vinculación entre salarios e inflación. En las secciones 5 al 8 se analiza la

crisis en la distribución y sus consecuencias para el largo plazo. En la última sección están las conclusiones y algunos criterios para la política de estabilización que emanan del trabajo.

2. Producción e inflación 1950-90

Desde 1950 el PBI ha crecido de una manera cíclica en el Perú, alternándose periodos de expansión con periodos de estancamiento o recesión. Pero esta alternancia ha sufrido modificaciones a través del tiempo.

En la década de los 50 y 60, los periodos de expansión eran de aproximadamente siete años y los de estancamiento de dos a tres años. A partir de los años 70 el periodo de expansión se ha hecho cada vez más corto, y con tasas medias de crecimiento más bajas, por lo cual los periodos de estancamiento y recesión se hicieron más largos. En particular, las recesiones de 1988 y 1989 no tienen precedentes en el periodo analizado. (Véase Cuadro 1 y Figura A). El nivel del PBI de 1989 es apenas similar al alcanzado ya a mediados de los años 70.

Claramente en las dos últimas décadas la economía peruana ha perdido dinamismo y fuerza en su crecimiento. La economía se ha hecho, además, mucho más inestable. No sólo

ha disminuido la media de la tasa de crecimiento sino que su varianza ha aumentado.

En términos del PBI per cápita, el Perú experimentó un crecimiento significativo entre 1950 y mediados de la década del 70. A partir de entonces este indicador ha mostrado una gran variabilidad pero con una tendencia secular a la baja. El PBI per cápita de 1975 no ha podido ser superado en todo este tiempo. El nivel alcanzado en 1989 es, por otra parte, apenas similar al de 1960. Esto significa treinta años perdidos en el proceso de crecimiento económico.

Las teorías del desarrollo coinciden en señalar que la inversión privada es el motor del crecimiento. La Figura 1 muestra que la inversión bruta privada per-cápita ha tenido fluctuaciones marcadas desde 1950 pero con una tendencia decreciente, también marcada, desde finales de los años 60.

Un factor fundamental para comprender la inestabilidad de la dinámica productiva se encuentra en los cambios ocurridos en la tasa de inflación. Medida por el índice de precios al consumidor de Lima Metropolitana, se puede ver que las décadas del 50 y 60, y la primera mitad de los 70, fueron de estabilidad en el nivel de precios. La tasa de inflación anual nunca superó el 20% en ese período. Y la tasa mensual máxima fue de 6.4%, en setiembre de 1967.

Desde la segunda mitad de los años 70, el Perú ingresó en un proceso inflacionario. En todo este tiempo las plataformas inflacionarias se fueron elevando, desde 30-40% anual en 1976-78, a 60-70% en 1978-82, a 110-160% en 1983-87 (con la excepción de 1986 que fue de 63%), hasta llegar a la hiperinflación en 1988-1989. La tasa de inflación de Junio de 1989 a Junio de 1990 fue de 2,300%.

La crisis, definida como una combinación de altas tasas de inflación con estancamiento o recesión, se ha instalado en el Perú desde mediados de los años 70. A comprender sus vinculaciones con la distribución del ingreso dedicaremos el resto de este trabajo.

3. Distribución de la crisis

Cualquier estudio sobre la distribución del ingreso en el Perú debe distinguir, cuando menos, tres grupos sociales: la clase propietaria, los trabajadores empleados como asalariados y los trabajadores auto-empleados. (Este es, por otra parte, el orden que ocupan estos grupos en la pirámide social). Mayores desagregaciones dependerán del objetivo que se persiga en el análisis.

En el contexto de crecimiento económico del período 1950-1975, la desigualdad en el Perú aumentó. Para el período 1950-66, el trabajo de Webb (1975) mostró que hubo una tendencia a la mayor desigualdad. La participación de las utilidades empresariales en el ingreso nacional aumentó; pero de manera más destacada aumentó la dispersión de los ingresos entre los trabajadores. Los salarios reales en el sector moderno aumentaron de manera significativa, a la tasa de 4.1% anual, mientras que los ingresos medios del resto de la población trabajadora lo hicieron de manera lenta: a la tasa de 2.0% anual entre los auto-empleados urbanos y a 0.8% entre los pequeños agricultores.

En cuanto a la pobreza, el estudio de Webb también mostró que las familias campesinas de la sierra (el grupo de mayor pobreza en el Perú) prácticamente no experimentó ganancia alguna en su ingreso real. Pero dado el crecimiento, aunque lento, en el ingreso de las masas populares urbanas, la pobreza absoluta debió haberse reducido en alguna medida.

Sin embargo la magnitud de la pobreza era ya preocupante en esos años. Según un conocido estudio de CEPAL (Altimir, 1978), 50% de la población peruana se encontraba en situación de "pobreza extrema" en 1970. Este grupo tenía ingresos por debajo de la "línea de pobreza",

definida como el ingreso necesario para adquirir una canasta de bienes y servicios considerados esenciales en el Perú. El ingreso necesario para eliminar esta "pobreza extrema", lo que aquí denominaremos la brecha de la pobreza, fue estimada, por el mismo estudio de CEPAL, en un monto equivalente al 13% del PBI.

Las reformas que introdujo el Gobierno Militar del General Velasco, entre 1969-1975, no lograron revertir esas tendencias. Los mecanismos distributivos tampoco se alteraron de manera significativa pues esas reformas, incluida la reforma agraria, se hicieron básicamente al interior del núcleo capitalista. (Webb y Figueroa, 1975). La reforma más importante se dió en la estructura productiva, donde las empresas públicas emergieron como un sector muy importante en la estructura económica peruana.^{1/}

Así, al inicio de la crisis económica actual, el Perú enfrentaba un gran desequilibrio distributivo. La desigualdad era pronunciada y la pobreza masiva.

Para el período de la crisis, la evidencia empírica sobre cambios en la desigualdad no es muy sólida. No hay estudios detallados sobre tendencias en el ingreso personal. Sin embargo, en base a los datos sobre la distribución del ingreso nacional por tipo de ingresos se puede arribar a

algunas conclusiones. Aquí distinguiremos, en base a los nuevos datos del INE, cinco componentes del ingreso nacional: salarios (que incluye sueldos), utilidades de las empresas, ingreso de los auto-empleados, renta predial e intereses. Los estimados estadísticos se muestran en el Cuadro 2 y Figura B.

En primer lugar hay que destacar el hecho de que el nivel de ingreso nacional muestra oscilaciones marcadas. La tendencia creciente de 1970-75 se interrumpe con una caída entre 1976-1979; luego hay crecimiento entre 1980-82, seguido de una caída en 1983-85; en 1986-87 hay una recuperación que concluye en el período bajo análisis en un descenso en 1988-89. Esta trayectoria es, por otra parte, muy similar a la que muestra el PBI.

Los tres grandes tipos de ingresos (utilidades, salarios e ingreso de los auto-empleados) muestran tendencias bien definidas en su participación en el ingreso nacional. La participación de las utilidades, de 24% en promedio en 1970-79, da un salto significativo a partir de 1979, a una planicie más alta, de 34% en promedio, alrededor de la cual varía hasta 1987. En 1988 y 89 se da otro salto importante, a 42% y 48%, respectivamente.

Debido a que la participación de los auto-empleados muestra una cierta estabilidad en todo el período, la participación de los asalariados sigue la tendencia opuesta a la de las utilidades. En este sentido, La mayor participación de las utilidades se realiza a costa de los asalariados.

Estos resultados indican claramente que durante la crisis, y sobre todo en los años 1988 y 1989, la clase propietaria aumentó su ingreso relativo. Por lo tanto, en este período la desigualdad ha aumentado en el Perú.

Por otro lado, la pobreza se ha hecho más masiva durante la crisis. Los datos más recientes sobre la pobreza en el Perú provienen de la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) de 1986. Utilizando la misma definición de "pobreza extrema" mencionada arriba, de tal encuesta se obtiene la cifra de 57%.^{2/} Una estimación hecha de la brecha de la pobreza para 1989 por el presente autor llevó a la cifra de 17% del PBI (Figueroa, 1989). Ciertamente, esta cifra sería mucho mayor a mediados de 1990.

La mayor pobreza que se ha constatado aquí tiene que ver, principalmente, con la drástica caída en los salarios y sueldos reales. Esta disminución se puede mostrar estadísticamente. No se puede hacer lo mismo con los

ingresos de los trabajadores auto-empleados porque la información estadística es menos sistemática y la heterogeneidad ocupacional en esos sectores es mayor.

Sobre salarios y sueldos, la información estadística disponible permite establecer las tendencias para el caso de Lima Metropolitana desde 1960. Ciertamente se puede asumir que la tendencia observada en los salarios y sueldos reales para el caso de Lima es representativa de la tendencia en el resto del país.

En el período 1960-1990 los salarios y sueldos reales lograron su mayor valor en 1973. (Véase Cuadro 3 y Figura C). Desde entonces la tendencia ha sido claramente decreciente. En el primer semestre de 1990 la media mensual de los salarios y sueldos reales en el sector privado era apenas el 30% del nivel que tenían en 1973. La caída en el salario mínimo legal fue aún más dramática: esa cifra es 25%. Con respecto a 1980-81, años de recuperación salarial, las caídas fueron al nivel de 40% y 32%, respectivamente.

Pero en la década del 80 el sector asalariado que más se ha empobrecido es el sector público (excluyendo empresas públicas). El salario mensual medio del primer semestre de

1990 representa sólo el 20% del nivel de 1980-81, como lo muestra la Figura F.

En lo que se refiere a los ingresos medios de los trabajadores no asalariados la evidencia empírica es, como ya se dijo, más difícil de obtener. La empresa Cuanto S.A. (1990) ha establecido un índice de pobreza crítica que contiene ingresos medios de campesinos, trabajadores informales y salarios mínimos. Con base a 1985 = 100, este ingreso cayó a 65 en 1989.

En suma, el desequilibrio distributivo que existía en el Perú a mediados de los años 70 se ha agudizado durante el período de crisis económica. Se ha agudizado tanto la desigualdad como la pobreza. La distancia económica entre la clase propietaria y los trabajadores se ha ampliado. En este sentido se ha agudizado la desigualdad. Por otro lado, la drástica caída en los salarios (y sueldos) reales ha significado que la clase trabajadora, tanto asalariada como auto-empleada, rural como urbana, se haya hecho más homogénea en términos económicos. En este sentido la pobreza se ha hecho mucho más masiva en el Perú.

Se podría decir que la pirámide de ingresos de mediados de 1990, comparada a la de 1975, es una pirámide más alargada en la cúspide y más achatada en la base.^{3/}

Este proceso de continuo empobrecimiento masivo, absoluto y relativo, ya tiene una duración de casi una década y media. La generación nacida a inicios de 1970, es decir los jóvenes de hoy, solo conocen un Perú en crisis. Los problemas sociales del Perú actual hay que entenderlos en esta perspectiva de largo plazo. Y sus soluciones sólo serán efectivas si no se pierde de vista este hecho.

¿Cómo se explica esta crisis tan larga? Una interpretación se desarrolla en las secciones siguientes.

4. Salarios e inflación

4.1. Un marco analítico

En un contexto de alta inflación se ponen en práctica sistemas de indexación de los salarios a la inflación pasada. (De aquí en adelante el término "salarios" incluirá también sueldos. Esto para facilitar la exposición). Los salarios nominales se fijan por un periodo determinado, al final del cual son reajustados con una validez por otro periodo, y así sucesivamente. Los mecanismos de indexación pueden ser formales o informales.

Esta práctica de indexación también se ha aplicado en el Perú.

En este proceso, la tasa de salario real varía con el tiempo y una manera de medirla sería a través de su valor medio durante un período dado. Aquí se propone un marco analítico para comprender los factores que determinan el salario real medio en un contexto de alta inflación.

Para un período T dado, denotemos con w_0 el salario real inicial; con δ la duración del período de reajuste de la indexación; con π la tasa de inflación y con s el salario real medio del período T . Se puede, entonces, escribir la siguiente función:

$$s = \phi(\delta, \pi, w_0) \quad (1)$$

donde $\phi_1 < 0$, $\phi_2 < 0$, $\phi_3 > 0$

Los signos de las derivadas parciales son fáciles de justificar. Es evidente que cuanto menor es el intervalo de indexación, manteniendo los otros factores constante, el salario real medio será mayor; cuanto mayor es la tasa de inflación, manteniendo constante los otros dos factores, menor será el salario real medio del período; y, finalmente, cuanto mayor es el salario real inicial, ceteris paribus, mayor será el salario real medio.

Una representación gráfica de la función ϕ ayudará a entender más sus implicancias empíricas. En la Figura D medimos el tiempo en el eje horizontal y la tasa de salario real en el eje vertical. En el período $T_1 = (0, t_1)$ el salario real inicial se encuentra al nivel B_0 . Dada la tasa de inflación durante el período y con un salario nominal también dado, el salario real disminuye linealmente durante el período hasta llegar al nivel A_1 . Asumiendo que el período de indexación es igual a T_1 , en este momento (t_1) se eleva el salario nominal para recomponer el salario real perdido. Si la recomposición es total el salario real debería regresar a $B_1 = B_0$. Supongamos que ésta sea la regla de indexación salarial.

Durante el período $T_2 = (t_1, t_2)$ el salario real nuevamente declinará monotónicamente hasta A_2 y si se mantiene la regla de indexación inicial, al llegar a t_2 el salario nominal se reajustará hasta que el salario real retorne a $B_2 = B_1 = B_0$. Así la evolución de los salarios reales tomará una forma dentada. Y esta forma se repetirá hasta el período T_4 . En todo este tiempo el salario real medio en cada período será constante e igual a OC .

De la Figura D resulta evidente que con una tasa de inflación y con una regla de indexación dadas los

salarios reales se mantienen constantes. ¿Cómo se explica, entonces, las caídas en los salarios reales en períodos de inflación? La respuesta es simple: tiene que ver con cambios en esas condiciones dadas.

Supongamos, por ejemplo, que en el período T_2 la inflación se acelera, es decir, la tasa de inflación aumenta. El efecto será una caída en el salario real desde B_1 hasta el nivel $D_2 < A_2$. Este nivel más bajo al que desciende el salario al final del período implica un salario real medio más bajo para el período, comparado al de T_1 (es decir, $C_2 < C$).

Supongamos ahora que se modifican las reglas de indexación iniciales que se aplicaban durante T_1 y T_2 . Por ejemplo, si en el período T_3 se reajusta el salario nominal pero no en una magnitud suficiente para volver al mismo nivel inicial de salario real (es decir, $B_2 < B_1 = B_0$), ciertamente se llegará al final del período a un nivel más bajo de salario real ($D_3 < A_2 = A_1 = A_0$). Así, el salario real medio caerá comparado al de los períodos T_1 y T_2 (es decir $C_3 < C$).

Finalmente, si en los tres primeros períodos se mantiene la regla inicial de indexación pero en T_4 se reduce el período de reajuste, digamos a la mitad, la curva de la

caída del salario real irá de B_3 a D_4 y luego de nuevo a $E_4 = B_3$ y de allí a $F_4 = D_4$. Esto dará como resultado un aumento en el salario real medio ($C_4 > C$) en el período T_4 . Claramente, ceteris paribus, una reducción en el período de reajuste eleva el salario real medio.

Una hipótesis que proponemos aquí es la siguiente: en un contexto de alta inflación los salarios reales dependerán principalmente de las reglas de indexación. Ciertamente, esta hipótesis implica que la regla distributiva implícita en el proceso de producción, basada en la productividad, en la escasez relativa de los trabajadores o en el salario de subsistencia, según sea la teoría económica utilizada, tendrá un papel secundario en la formación de los salarios reales.

Si en un contexto de alta inflación el salario nominal de un trabajador aumenta en 80% un día particular, digamos 1 de junio, no es porque su productividad haya aumentado (y menos en esa proporción) ni porque haya un éxodo masivo de trabajadores a otro país. Esa subida se debe a un acuerdo de indexación salarial que vence ese día (1 de junio).

La indexación es uno de los mecanismos de defensa contra la inflación que se establece en toda sociedad con

alta inflación. En tal contexto la disputa distributiva se da a través de las reglas de indexación, sean éstas formales o informales. La cuestión está en determinar su importancia en el conjunto de las reglas de funcionamiento de la economía.

Las reglas de indexación se superponen así a las viejas reglas distributivas que se generan de manera implícita en el proceso productivo. Pero la hipótesis propuesta arriba implica que la indexación se impone y rompe el nexo entre producción y distribución. Las reglas de indexación desplazan a esas reglas implícitas y se convierten en el principal mecanismo de distribución de ingresos. La inflación genera así un mecanismo que puede llevar a distribuciones y redistribuciones del ingreso muy arbitrarias. Puede incluso llevar a soluciones que no sean socialmente aceptables.

La relación básica entre salarios reales e inflación se expresa entonces a través de la función ϕ . Serán, entonces, la tasa de inflación y las reglas de indexación (es decir, el intervalo de la indexación y el monto en que se reajusta el salario nominal a la inflación pasada) los factores que determinen los salarios reales.

Para poner nuestra hipótesis a la prueba empírica debemos distinguir varios tipos de salarios en la economía peruana, según el mecanismo de fijación de los salarios nominales. Así, están los salarios que son fijados por el gobierno, como son el salario mínimo legal y el salario de los trabajadores del gobierno (sector público excluido empresas públicas). Luego se tiene el salario que fija el mercado, ciertamente dentro de un marco institucional de regulaciones que establece el gobierno. Aquí podemos distinguir los salarios del sector no sindicalizado y los del sector sindicalizado.

4.2. Salario mínimo legal y salarios en el sector público

En cuanto al Salario Mínimo Legal, la política salarial en este período de alta inflación tuvo dos componentes: el monto y la periodización de los reajustes en los salarios nominales. Y esta política fue cambiando según los cambios que ocurrían en la dinámica inflacionaria. Así, los períodos de reajuste se han ido reduciendo a medida que la tasa de inflación se hacía más alta.

Como se puede apreciar en el Anexo A, en el período 1975-78 los reajustes fueron una vez al año; entre 1979-80 fueron dos veces al año; en 1980 tres veces; en

1981-83 cuatro veces; en 1984-85 se volvió a tres veces; en 1986 a sólo dos veces (período de caída drástica en la tasa de inflación); en 1987 se volvió a cuatro veces; en 1988 a cinco veces; y en el período 1989-90 prácticamente a reajustes mensuales.

La evolución de los salarios reales mínimos se puede apreciar en la Figura E. Hay una forma dentada muy clara en los primeros años, con un reducido número de reajustes, pero en 1988-89 esa forma dentada se vuelve menos nítida debido a la mayor frecuencia en los reajustes.

La tendencia decreciente es, en cualquier caso, una característica de esa evolución. Los niveles a los que han descendido los salarios mínimos reales en el Perú son simplemente increíbles: a inicios de 1989 era el 25% del nivel alcanzado en 1973. Y a este nivel se mantuvo hasta junio de 1990.

Es evidente que en todo este tiempo la política estatal buscó que el monto de los reajustes no permitiera recuperar el salario real inicial (w_0 en nuestro modelo) y por ello el salario real medio cayó de manera drástica a pesar del acortamiento en el período de reajuste (δ en nuestro modelo). Este efecto positivo fue más que compensado por el primer efecto, que es negativo.

En cuanto al sector público (excluyendo las empresas públicas) la política salarial ha sido muy similar a la política de salario mínimo legal. Usualmente se dieron aumentos salariales generales para todo el sector público en momentos en que se dieron reajustes en el salario mínimo legal. Sin embargo, también se dieron aumentos salariales específicos.

El resultado es que los salarios reales en el sector público no empresarial también ha sufrido una caída continua y drástica. El nivel de mediados de 1990 era apenas 20% del nivel alcanzado a inicios de 1981, tal como lo demuestra la Figura F.

4.3. Salarios en el sector privado

Para el análisis de los salarios en el sector privado (que incluye empresas públicas) hay que distinguir el sector laboral que está sujeto a convenios colectivos del sector que no lo está. En el primer caso el Estado interviene estableciendo reglas para la negociación colectiva. En el período de alta inflación que examinamos, el Estado intervino: (a) poniendo topes a los aumentos salariales y (b) estableciendo la frecuencia en los reajustes del salario. En el segundo caso, la intervención

estatal operó principalmente a través de : (a) salario mínimo legal y (b) aumentos de salarios por inflación en forma de bonificaciones obligatorias. El Anexo B muestra las disposiciones oficiales sobre estas normas.

Como se puede ver allí, para el sector laboral sindicalizado el Estado también ha establecido ajustes cada vez más frecuentes conforme aumentaba la tasa de inflación. Ciertamente las fechas de reajuste no han estado sincronizadas entre empresas debido a que las negociaciones colectivas tienen lugar en distintas fechas del año, según las empresas. Tampoco el monto del reajuste salarial ha sido igual en todas las empresas. Esto mismo ocurrió en el sector laboral no sindicalizado: ni los porcentajes de aumento en los salarios ni la frecuencia en los reajustes han sido uniformes entre empresas o sectores.

En suma, el grado de indexación salarial ha variado entre empresas y sectores. Los factores que explican esas diferencias están todavía por ser estudiados.

Una consecuencia analítica de esas diferencias es que si bien la forma dentada en la evolución de los salarios reales puede ser cierta para una empresa individual, en el agregado no tiene porque cumplirse. Sin embargo, a nivel agregado se puede todavía poner a prueba la hipótesis de que

los salarios reales medios, en un contexto inflacionario, dependen de la tasa de inflación: A mayores tasas de inflación los salarios reales son más bajos.

La hipótesis se basa en la idea de que a mayores tasas de inflación la regla distributiva se basa más en la regla de indexación y menos en las reglas implícitas vinculadas al proceso productivo; y a mayor tasa de inflación la regla de indexación se hace más anti-laboral. En períodos de baja inflación, en cambio, prevalecen las reglas distributivas implícitas vinculadas al proceso productivo.

En términos formales esta hipótesis se puede expresar así:

$$\hat{S}_t = \alpha \pi_{t-1}, \quad 0 < \alpha \leq 1 \quad (2)$$

El aumento porcentual en el salario nominal en el período t (\hat{S}_t) es una proporción de la tasa de inflación del período anterior. El coeficiente α constituye la regla de indexación salarial para una empresa individual.

Expresada en términos de cambios porcentuales del salario real (\hat{s}_t), la ecuación (2) deviene en:

$$\hat{s}_t \equiv \hat{S}_t - \pi_t = \pi_{t-1} \left(\alpha - \frac{\pi_t}{\pi_{t-1}} \right) \quad (3)$$

Ciertamente, si los salarios nominales aumentan en la misma proporción en que lo hizo la tasa de inflación del período anterior ($\alpha = 1$); y si la tasa de inflación es constante ($\pi_t = \pi_{t-1}$), los salarios reales se mantendrán constantes. Es suficiente que α sea menor que uno para que los salarios reales disminuyan en un proceso inflacionario, sea con tasas de inflación constantes o crecientes. Evidentemente con un valor de α dado y tasas de inflación suficientemente decrecientes el salario real tenderá a aumentar.

En efecto, los datos señalan que los cambios drásticos en los salarios reales han ocurrido en periodos de cambios igualmente drásticos en la tasa de inflación (véase los datos en Cuadros 1 y 3). El salto en la tasa de inflación en 1978 coincide con la caída drástica en los salarios reales. Entre 1979-82 la tasa de inflación más o menos se estabiliza. Y en estos años aumentan los salarios reales. En 1983 se produce otro salto en la tasa de inflación y los salarios reales caen. En 1986 la tasa de inflación cae y los salarios reales suben. En 1988 y 1989

la tasa de inflación se acelera a cifras de hiperinflación y los salarios reales bajan también de manera drástica.

Una prueba empírica más directa de nuestra hipótesis se muestra en el Cuadro 4. Allí se presentan algunos coeficientes que indican relaciones entre salarios y tasa de inflación. Los resultados principales son:

(a) La relación asumida en la ecuación (2) se verifica empíricamente. En el periodo 1960-75, de baja inflación, no hay relación entre las variaciones porcentuales del salario nominal y la tasa de inflación rezagada en un periodo; pero en el periodo inflacionario (1976-89) la relación es positiva y aparece como estadísticamente significativa.

(b) La ecuación (3), expresada como relación entre salarios reales y tasa de inflación en el mismo periodo, también se verifica empíricamente. En el periodo 1960-75 no hay relación, mientras que en el periodo inflacionario existe tal relación y, como dice la hipótesis, ésta es negativa. Además el coeficiente de correlación parece elevarse a medida que la tasa de inflación es mayor. Esto también es consistente con nuestra hipótesis.

Un reciente estudio (Rodríguez, 1989) ha intentado explicar a través de un análisis multivariado los factores que determinan el nivel de los salarios nominales en el sector privado. Para el período 1980-89, y en base a datos trimestrales, los salarios nominales medios están asociados, según este estudio, a la tasa de inflación del período anterior, al salario mínimo legal y al nivel de actividad, medido por la producción industrial. Por sectores laborales, sus resultados econométricos sugieren que en los sectores con negociación colectiva el salario nominal medio está asociado a la tasa de inflación y al nivel del producto, mientras que en los sectores sin negociación colectiva está asociado principalmente al nivel del salario mínimo.

El hecho de que la tasa de inflación en el período anterior sea una variable correlacionada con el salario nominal indica que, en general, hay un proceso de indexación salarial en el mercado laboral y que este mecanismo tiene, desde el punto de vista estadístico, un poder explicativo. Ciertamente, este resultado es consistente con nuestra hipótesis sobre la determinación de salarios en un contexto de alta inflación.

Por otro lado, el resultado que el salario mínimo es una variable significativa en la determinación del

salario medio en los sectores sin negociación colectiva se puede interpretar como un efecto del salario mínimo sobre la estructura salarial de la empresa. Sería vía este mecanismo que el salario mínimo juega un papel en la determinación del salario medio en la empresa. En adición, si se acepta que el salario mínimo nominal en un contexto inflacionario se determina de acuerdo a la tasa de inflación, es decir, que está sujeto al mecanismo de indexación, entonces la tasa de inflación afecta el salario medio del sector no sindicalizado también por esta vía.

En suma, la caída en los salarios reales es una consecuencia del proceso inflacionario. Las reglas de indexación formales, establecidas por la política salarial de los gobiernos, y las informales no permitieron a los trabajadores proteger su salario real. Con el proceso inflacionario se han producido así redistribuciones del ingreso importantes y, sobre todo, arbitrarias en el Perú.^{4/}

5. Crisis de la distribución

Para que una economía capitalista tenga viabilidad social los precios de mercado tienen que cumplir ciertos requisitos. Como nos ha enseñado la teoría económica clásica, los precios de mercado tienen que ser tales que

permitan la reproducción social del sistema económico. En particular, para que los precios de mercado sean precios de reproducción, el salario real tiene que estar por encima de un "nivel de subsistencia social".

A pesar de la baja proporción de la fuerza laboral asalariada que se observa en el caso del Perú también se puede adoptar el mismo supuesto de la economía clásica: que el salario real resume las condiciones de reproducción. Como he argumentado en otro estudio (Figueroa, 1986) el salario real juega en el Perú un papel importante en la determinación de los ingresos medios de los trabajadores no asalariados.

Quiero proponer aquí la hipótesis de que los salarios reales actuales en el Perú ya no son de reproducción. En junio de 1990 el salario mínimo legal en Lima era equivalente a 30 dólares mensuales, el sueldo medio en el sector público (excluida las empresas públicas) era 90 dólares mensuales y el salario medio en el sector privado era 185 dólares mensuales.

Otras fuentes del ingreso familiar, como el del trabajo independiente no podrían compensar la pérdida del salario real porque en el agregado este ingreso no es independiente del nivel de salarios del sistema. A salarios reales bajos

le corresponde ingresos netos del trabajo independiente también bajos. (Véase sección 8, más adelante).

Finalmente, se podría pensar que la caída en el salario real se habría compensado con "bienes públicos", mayores cantidades de servicios de salud, educación y transferencias directas. Esto tampoco ha ocurrido en el Perú. El gasto público social se redujo de cerca de 40 dólares por persona en 1981 a 14 dólares anuales hacia junio de 1990. (Datos de Cuanto S.A. (1990)).

Si esta hipótesis fuera cierta, ¿qué deberíamos observar en la realidad? Claramente, la teoría clásica no sostiene que los salarios reales no pueden caer por debajo del "nivel de subsistencia". La proposición es, más bien, que si eso ocurriera el sistema económico no podría reproducirse. ¿Qué significa esto? ¿Qué sucede cuando una sociedad capitalista ya no puede reproducirse?

Los hechos que vienen ocurriendo en el Perú parecen mostrar que, en efecto, hay una crisis de reproducción social. Hay una crisis de la distribución. Hay tres datos que apoyan tal hipótesis:

(a) Explosión en la violencia social. Aquí no nos estamos refiriendo sólo a la violencia política, asociada al

terrorismo y la subversión que se inició a principios de los años 80; sino también, y sobre todo, a las movilizaciones de los trabajadores y al aumento de la delincuencia y criminalidad en la vida cotidiana de la población. Hay varias piezas de evidencia empírica sobre esto. En las ciudades las huelgas aumentaron en número e intensidad: el último trimestre de 1988 llegó a un índice de 500 con respecto al primer trimestre de 1985 que era 100. Después del "paquetazo" de setiembre de 1988, las huelgas se redujeron un tanto, a un índice de 200 a mediados de 1989.

En el medio rural las movilizaciones fueron aun más intensas, sobre todo durante 1988 (Velazco, 1989 y 1990). En términos regionales estas movilizaciones ocurrieron principalmente en áreas distintas a las que concentran las acciones subversivas de los movimientos "Sendero Luminoso" y "Movimiento Revolucionario Túpac Amaru". Como un indicador de violencia cotidiana se puede utilizar la expansión de la industria de protección: según datos de la Dirección General de Policía Particular, Ministro del Interior, entre 1985 y 1989 el número de empresas casi se duplicó y el personal empleado casi se cuadruplicó.^{5/}

(b) Aumento sustancial en la emigración al exterior.

Aunque no hay información detallada, es notoria la salida de

peruanos hacia el exterior en los últimos años. Debido a que una proporción importante lo constituyen trabajadores calificados, profesionales y empresarios, esto significa una pérdida de recursos humanos para el Perú.

Entre 1985 y 1989 la expedición de pasaportes se cuadruplicó. La cantidad de peruanos que salieron y no retornaron casi se triplicó entre 1985 y 1988; de éstos el 30% eran profesionales y técnicos. (Datos de la Dirección de Migraciones y Naturalización, Ministerio de Relaciones Exteriores).

(c) Caída en la inversión privada. Hoy día el Perú no es un lugar ideal para que el inversionista privado ponga sus capitales en la actividad productiva. No se trata de un problema de rentabilidad, o de precios relativos, o de falta de ganancias, sino de incertidumbre total sobre la suerte de la economía peruana.^{6/}

En los últimos años, la inversión privada ha caído drásticamente en el Perú. Este es el indicador más importante para apoyar la hipótesis de que el sistema de reproducción social en el Perú ha entrado en crisis.

En la primera mitad de los años 70, la inversión privada creció de manera muy rápida. (Véase Cuadro 5). El

nivel de inversión privada de 1975 era casi el doble del nivel alcanzado en 1970. Y todo esto ocurrió durante el Gobierno del General Velasco que fue un período de grandes reformas. La caída drástica en la inversión privada se dió en 1983-85 y sobre todo en 1989. A pesar de los repuntes logrados en 1986-87, período de reactivación económica, el nivel alcanzado en 1981 no ha sido superado en todos estos años. En términos per cápita la disminución en la inversión privada es todavía más dramática. Como se mostró en el Cuadro 1, el nivel de 1989 es apenas 33% del nivel logrado en 1981.

El Cuadro 5 también muestra que la inversión bruta fija del sector privado como proporción de las utilidades de las empresas privadas ha disminuido en los últimos años. En particular en 1988 cayó a 39%, cuando esta proporción era de 70% en promedio en la primera mitad de los años 70. Si no hay inversiones en el Perú no es por falta de utilidades. Este hecho es consistente con una significativa fuga de capitales del Perú, hecho que se argumenta de manera muy usual en la literatura latinoamericana.

6. Inversión privada y salarios

¿Por qué ha caído la inversión privada? La respuesta a esta pregunta nos devuelve a las cuestiones analíticas, a la necesidad de una teoría de la inversión.

Sobre la inversión se propone aquí una hipótesis bien simple: la inversión privada depende de la estabilidad macroeconómica y del grado de utilización de la capacidad instalada. No habrá inversión mientras haya mucha capacidad instalada ociosa; tampoco lo habrá en un contexto de inestabilidad macroeconómica.

Aquí "inestabilidad macroeconómica" significa inestabilidad económica y social, es decir, la presencia de un proceso inflacionario y también de violencia social. Es evidente que en un contexto inflacionario la inversión no puede prosperar por la incertidumbre en la rentabilidad. En un contexto de violencia social tampoco hay garantía en los retornos al capital, ni mucho menos hay la seguridad de disfrutar los beneficios que se deriven de la inversión.

Estas relaciones se pueden formalizar en un conjunto de ecuaciones. Así, tenemos:

$$I = f(\mu, \sigma; i) \quad (4)$$

donde I , es la inversión privada neta; μ y σ miden el retorno esperado de la inversión, en términos de la media (μ) de esos retornos y del riesgo involucrado (σ) de esos retornos; i es la tasa de interés real.

Los determinantes de esos retornos esperados se asumirán así:

$$\mu = \theta (k/k_0) \quad (5)$$

$$\sigma = \Omega (\pi, \beta) \quad (6)$$

donde k/k_0 es el grado de utilización de la capacidad instalada, π es la tasa de inflación y β es el grado de inestabilidad o violencia social.

El grado de utilización de la capacidad instalada dependerá en nuestro modelo de la demanda efectiva. En el Perú esta demanda depende, según varios estudios, de la distribución del ingreso, en particular de los salarios reales (Dancourt, 1986). Luego,

$$k/k_0 = g (s) \quad (7)$$

Por otro lado, asumimos aquí que la violencia social es un resultado de la crisis en la distribución del ingreso.

En el corto plazo, que es el plazo bajo análisis, el salario real es, entonces, el factor determinante de la violencia social. Caídas drásticas en el salario real no solo empobrecen a los asalariados sino también a los trabajadores no asalariados. Luego,

$$\beta = h(s) \quad (8)$$

Reemplazando las ecuaciones (5), (6), (7) y (8) en (4), se tiene:

$$I = F(s, \pi; i) \quad (4a)$$

donde $F_1 > 0$ si $z < s \leq v_0$, siendo z el umbral que hace posible la inversión y v_0 el salario real máximo, tal como será definido más adelante, y $F_1 = 0$ en cualquier otro caso. También se asume que $F_2 < 0$ y $F_3 < 0$.

Una presentación gráfica de las relaciones señaladas aquí puede ayudar a su mejor comprensión. En la Figura 6 medimos el salario real en el eje horizontal y el empleo asalariado en el eje vertical. Aquí veremos sólo la relación entre salarios reales e inversión de la ecuación (4a). Para una capacidad productiva instalada en el sector moderno dada (K_0), se puede determinar el empleo máximo que esa capacidad puede generar. Este es el nivel E_0 .

Asumimos que a mayores niveles de salarios reales le corresponde un mayor nivel de empleo en un cierto rango, pasado el cual el aumento del salario real genera una caída en el empleo. Debido a que todo aumento salarial tiene dos efectos: uno de demanda efectiva y otro de costos, en el primer rango predomina el primer efecto pero luego predomina el segundo.

Por lo tanto, el empleo dependerá del valor del salario real. Habría así un salario real de máximo empleo, denominado v_0 , una especie de salario máximo para un stock de capital K_0 . La curva N_0 representa la relación salario-empleo de corto plazo.

En este marco la capacidad productiva sólo depende del stock de capital. Es común argumentar que la disponibilidad de divisas constituye en el caso peruano un factor limitante frecuente (Figueroa, 1989). Podemos incluir la divisa como factor limitante en el esquema mediante una línea que ubica el nuevo empleo máximo (L_0) ahora por debajo de E_0 , quedando el nuevo salario máximo (w_0) por debajo de v_0 .

¿Qué sucede en el sistema si se empuja el salario real por encima del salario máximo, por ejemplo, si $s = s_1 > v_0$? Cuando solo se considera el capital como factor limitativo

(curva N_0), se debe producir una caída en el empleo, una recesión. Este es el llamado "desempleo neo-clásico" que se debe a salarios muy altos (relativos al salario máximo). Para niveles de salario real por debajo de v_0 se tendría el llamado "desempleo keynesiano", que se debe a salarios muy bajos (relativos al salario máximo, y que llevan a una demanda efectiva muy baja). De manera similar se puede definir estos dos tipos de desempleo cuando el factor limitativo es la cantidad de divisas.

A niveles mayores de capacidad productiva instalada, el salario máximo será mayor y ciertamente el empleo asalariado máximo también será mayor. Así a $k_1 > k_0$ de stock de capital le correspondería v_1 y E_1 de salario real y empleo máximos, con una curva de corto plazo empleo-salario representada por N_1 ; y a $k_2 > k_1$ le correspondería v_2 y E_2 , con una curva de corto plazo N_2 ; y así sucesivamente.

Si se juntaran los puntos M_0 , M_1 y M_2 , que son los de máximo salario y empleo se obtendría la relación entre salarios máximos y empleos máximos. Esta curva, denominada M en la Figura G, representa la relación salarios-empleo de largo plazo. Claramente el salto de M_0 a M_1 y de M_1 a M_2 depende del nivel de la inversión privada. A mayor inversión privada mayor el salto.

Por lo tanto, en el largo plazo la relación entre salarios reales e inversión se puede expresar así:

$$v_{t+1} = H(I_t) \quad (9)$$

Así, los salarios máximos de mañana en la economía dependen de la inversión de hoy.

En este modelo, ¿cómo se integran el corto plazo y el largo plazo? En el corto plazo el salario real determina la inversión (ecuación 4a). En el largo plazo, la inversión de hoy determina el salario máximo de mañana (ecuación (9)). Esta proposición implica que la inversión tendrá lugar cuando el salario de mercado llegue o se acerque al salario máximo. Que la inversión sea una función positiva de los salarios reales, en el sentido matemático del término, significa en este caso particular que la inversión responde a salarios cuando éstos se ubican en el entorno del salario máximo. Esa inversión elevará luego la capacidad productiva y por esa vía también incrementará el empleo y el salario máximo. Con este salario máximo se puede elevar el salario de mercado, con lo cual se podrá luego inducir la inversión privada y así sucesivamente.

La integración entre el corto plazo y el largo plazo lo establece la inversión pero ésta es determinada por el

salario real. El salario real juega así un papel central en esa integración. En realidad, nuestro análisis sugiere que el salario de hoy determina el salario de mañana.

Aun si la economía capitalista creciera en base a la demanda externa, el papel de los salarios reales en el desarrollo económico no podría perder importancia. Esto se debe a que hay una relación que no ha sido tocada aquí: hay una relación positiva entre productividad y salarios reales (Bowles, 1985; Solow, 1990). Este efecto de productividad es adicional al efecto de demanda efectiva señalado arriba. Y estos dos efectos pueden más que compensar el efecto de costos, que es el que siempre se menciona para argumentar en favor de salarios reales bajos como factor de desarrollo.

Desarrollo económico es, en este modelo, sinónimo de elevación de los salarios reales, tanto porque éstos son causa como porque son consecuencia del desarrollo. Esto es consistente con lo que se observa en los países desarrollados de hoy. No hay país desarrollado que tenga a la vez salarios bajos. Ni tampoco las inversiones privadas se dirigen a países de salarios bajos. Empíricamente no se observa que el capital internacional esté invadiendo el continente africano sino, más bien, que se dirige a los países desarrollados, allí donde los salarios son altos.

7. Salarios y pobreza

En la Figura 6 sólo aparece la relación entre salario real y empleo asalariado. Pero, ¿qué sucede con el ingreso real medio de los trabajadores no asalariados? Aquí se propone la hipótesis que este ingreso real medio depende del empleo asalariado y, por esa vía, del salario real. Así la dimensión de la pobreza depende del nivel del salario real.

En el Perú la proporción de trabajadores asalariados es relativamente baja: en 1981 era apenas 45% de la fuerza laboral y hoy día debe ser mucho menor. Por contraste, en los países capitalistas desarrollados esa proporción se ubica entre 85-90% (Figueroa, 1986). El resto de los trabajadores se auto-emplean en pequeñas empresas tanto urbanas (sector informal) como rurales (la unidad económica campesina).

La hipótesis de que la pobreza depende de la absorción del empleo asalariado implica, evidentemente, que cuanto mayor es la proporción de la fuerza laboral asalariada en el total de la fuerza laboral, menor será la dimensión de la pobreza absoluta. La razón básica es que la pobreza se encuentra más concentrada en el sector de auto-empleo.

El mecanismo es simple. Si se eleva el empleo asalariado se reduce el auto-empleo. Así se reduce la pobreza. El auto-empleo es residual al empleo asalariado. Esto es resultado del supuesto que el Perú opera como si fuera una economía sobrepoblada (Figueroa, 1986).

Salarios reales más altos tendrían el efecto neto de elevar la demanda efectiva en el sector moderno, por lo cual generarían un mayor empleo allí. Esto implicaría una reducción del empleo en el sector de auto-empleo. Así se reduciría la pobreza. Este efecto sobre la pobreza podría ser mayor si hubieran rendimientos decrecientes en este sector. Y sería aun mayor si parte del aumento en los salarios reales se dirigiera a una mayor demanda de bienes o servicios producidos en el sector de auto-empleo.

Así el salario real y los ingresos medios de campesinos y trabajadores de pequeñas empresas urbanas se moverían en la misma dirección. La evidencia empírica existente parece consistente con esta hipótesis. Aparte del índice de pobreza crítica construida por Cuánto S.A. (supra), para Lima esta empresa también mostró un aumento en la participación del empleo independiente o familiar de 26% a 30% entre 1987 y 1989. Para el ingreso campesino está el trabajo de Sotomayor (1989) donde los precios agrícolas reales se asocian positivamente al salario real.

En el largo plazo, el empleo asalariado y la pobreza dependerán de las interacciones entre el salario real y la inversión, como se mostró en la sección anterior.

8. Inversión e inflación

Para cerrar el sistema solo falta explicar la tasa salarial s_t . Hemos sugerido en una sección anterior que, en un contexto de alta inflación, el salario real lo determina principalmente la tasa de inflación. Utilizando la ecuación (3) para re-escribir la ecuación (4a), se tiene:

$$I = G(\pi) \quad G' < 0 \quad (4b)$$

donde la tasa de inflación constituye la variable exógena del sistema. Como en un contexto inflacionario el valor de la tasa de interés real también está asociado a la dinámica de la inflación, en (4b) desaparece i .

La evidencia empírica parece ser consistente con nuestra hipótesis en el caso peruano. Entre 1970 y 1989 hay una relación negativa entre tasa de inflación e inversión y una relación positiva entre inversión y salario real (véase Figura H). Y si se separa por sub-periodos, según la

dinámica inflacionaria, se encontrará un patrón claro en esas relaciones.

El período 1976-78 fue de aceleración en la tasa de inflación y también de caída en los salarios reales y en la inversión. En 1979-82 la tasa de inflación se ubicó alrededor de una plataforma (68% anual) y los salarios reales junto con la inversión se recuperaron, aunque solo parcialmente. En el período 1983-85 se produjo otra aceleración inflacionaria la cual estuvo acompañada de una caída en los salarios reales y en la inversión. En 1986-87 se dió una caída en la tasa de inflación y estuvo acompañada de un aumento (más bien una recuperación parcial) en los salarios reales e inversiones. Finalmente, en 1988-89 se produjo otra aceleración de la inflación, la cual estuvo asociada a una caída en salarios e inversiones.

Estas relaciones observadas empíricamente se pueden resumir así. En los períodos en que la inflación se acelera, los salarios reales y las inversiones disminuyen. En los períodos en que la tasa de inflación o disminuye o logra estabilizarse alrededor de una plataforma, los salarios reales y las inversiones se recuperan. Esta recuperación es, sin embargo, sólo parcial. No se llega a recuperar los niveles anteriormente alcanzados. Así, en

este proceso inflacionario la economía se debilita pues se reducen secularmente el salario real y la inversión privada.

En el Perú, por otro lado, también se verifica una relación empírica entre la disponibilidad de divisas para importar y la aceleración en la inflación. A cada crisis externa (1976-78, 1983-85 y 1988-89) le ha acompañado una aceleración en la inflación.

Así se podría vincular la inversión a la disponibilidad de divisas para importar. La forma reducida del sistema, la ecuación (4b), tendría por lo tanto esta disponibilidad como uno de los argumentos de la función. Que la inflación dependa de la disponibilidad de divisas también se puede interpretar como una vinculación de la inflación al funcionamiento del mercado de divisas y a la política cambiaria del gobierno.

Por lo tanto, en las relaciones observadas entre salarios-inversión e inflación la restricción externa parece jugar un papel importante. Los ciclos de salarios-inversión coinciden con la disponibilidad de divisas: en los períodos de holgura externa (1979-82 y 1986-87) hay expansión de salarios-inversión y en períodos de estrechez en divisas (1976-78 y 1983-85) hay contracción en salarios-inversión. (Véase Figura H). El factor limitativo parece ser la

disponibilidad de divisas para importar. Y cuánto mayor es esta disponibilidad el salario máximo será mayor. Y así se expandiría el sistema. La historia económica del Perú de 1975-1989 se podría resumir de esta manera.

La inflación alta en el Perú habría tenido así el efecto de destruir el sistema de acumulación. Este efecto se produciría por el mayor riesgo que genera la inflación, lo cual se da por dos vías: una directa, que es la inestabilidad en el sistema de precios; y otra indirecta, que proviene del hecho que la inflación puede generar, cuando es alta y persistente, una crisis en la distribución. La crisis en la distribución habría originado así una crisis en la acumulación.

Dos comentarios adicionales sobre las características de economías de alta inflación. Primero, la lógica económica de los inversionistas se modifica en ese contexto hacia una lógica del corto plazo. Su horizonte temporal se hace muy corto. Esto implica buscar la ganancia inmediata, lo cual los lleva a inversiones especulativas. Hacen ganancias pero no hay inversiones productivas. Este proceso se ha dado en el Perú.

Segundo, en el Perú en esta economía de alta inflación, la Curva de Philips no se verifica empíricamente. La

relación empírica observada es una relación positiva entre tasas de inflación y recesión. La explicación está en el hecho que el factor que conecta a estas variables es el salario real. Una aceleración de la inflación reduce los salarios reales y ello conduce a una caída en la demanda efectiva.

10. Conclusiones

Desde mediados de los años 70 el Perú ha experimentado una caída en el nivel del ingreso real per cápita junto con una aceleración de la inflación hasta llegar a la hiperinflación. ¿Cómo se ha distribuido la caída en el ingreso real per cápita? Aquí hemos argumentado que la distribución de la crisis ha sido muy regresiva. La desigualdad y la pobreza han aumentado.

En este período las reglas distributivas implícitas en el proceso de producción del capitalismo peruano dieron paso a un nuevo mecanismo de distribución: la indexación. Este nuevo mecanismo ha estado asociado al fenómeno inflacionario y su efecto distributivo ha sido muy regresivo. En particular, con este mecanismo han caído de manera drástica los salarios reales. Y en la economía peruana los salarios reales juegan un papel central en la desigualdad y en la dimensión de la pobreza.

También hemos argumentado que los salarios reales de los últimos años ya no son de reproducción social. Esto se expresa en la violencia social que de manera cotidiana se sufre en el Perú pero, sobre todo, en la caída de la inversión privada. La distribución de la crisis ha sido tan regresiva que ha llevado a la crisis de la distribución y esto, a su vez, a la crisis de acumulación.

¿Cómo salir de esta situación? Como quiera que la inflación es el factor central que ha causado esta situación, es evidente que la inflación debe ser abatida para terminar con este proceso. Pero esto no es suficiente. Podría ocurrir que la inflación terminara pero dejando congelada la actual distribución del ingreso, especialmente el salario real. Si esto ocurriera la estabilidad económica y social lograda sería muy precaria. Y en este contexto la economía no podría reiniciar el proceso de crecimiento económico, que es el objetivo último de una política de estabilización.

Una efectiva política de estabilización tendría que lograr ambos objetivos. Si se pudiera controlar la inflación y proteger los salarios reales simultáneamente se podría avanzar rápidamente en la tarea de reiniciar el crecimiento, pues la economía estaría colocada en una mayor

plataforma social, lista para el despegue. Si la política tiene que ser secuencial, primero controlar la inflación y luego subir los salarios reales, el primer paso tiene que ser firme y rápido y ciertamente no puede llevar a reducir aún más los actuales niveles de salarios reales.

Una política de estabilización no es, pues, una política anti-inflacionaria solamente. Es también una política de reconstrucción del sistema económico, en particular de reconstrucción de una distribución del ingreso socialmente aceptable. Es una política de recuperación del gasto público social. Es también reconstrucción de la disponibilidad de divisas para el crecimiento. En suma, es una política de reconstrucción del sistema de acumulación.

Es una política que, por lo tanto, tiene que asegurar la obtención de aquellos precios relativos que sean consistentes con una economía en expansión. Y uno de estos precios relativos es, ciertamente, el salario real. En este sentido, no se puede parar la inflación a cualquier nivel de salario real. No es socialmente deseable y tal vez tampoco sea factible.

El valor que tomen los salarios reales, o por tal razón el valor que tome el índice del grado de desigualdad, es fundamental para acabar con la crisis y pasar a la etapa del

crecimiento económico. La política de estabilización no puede reducirse a buscar el cierre de la brecha fiscal y la brecha externa solamente. Cerrar o reducir la brecha de la pobreza es también fundamental para lograr el equilibrio macroeconómico.

En suma, la distribución del ingreso no es, como muchos sostienen, una cuestión ética solamente.

Notas

- 1/ La participación del Estado en el PBI pasó de 11% en 1968 a 26% en 1975. Como consecuencia, la participación del capital extranjero bajó de 21% a 8% y la del capital nacional de 30% a 22% (Fitzgerald, 1981).
- 2/ Si la "línea de pobreza" se trazaba en referencia al ingreso necesario para satisfacer necesidades mínimas de alimentación solamente, la proporción de familias pobres, que se podría denominar en indigencia, era de 32%. En 1970 esta cifra era 25%.
- 3/ Sobre la cúspide de la pirámide hay que hacer algunos comentarios adicionales. La "clase media" ha sufrido también un empobrecimiento significativo. En el Perú se la entiende como al grupo social formado por los profesionales y empleados de alto rango. Una medición empírica de "clase media", por la posesión de autos privados, la estimó en una proporción de 5% de las familias del país hacia 1975. La mayoría de la "clase media" debe ubicarse, en este nuevo contexto muy polarizado, más cerca a la clase trabajadora que a la alta. Esto por la caída en los salarios reales. Por otro lado, está la coca. La distribución de los ingresos que produce la actividad del narcotráfico no es conocida. Pero ciertamente, con esta actividad han surgido nuevos ricos. La clase alta peruana muestra así un nuevo paisaje social.
- 4/ Ningún mecanismo redistributivo, aparte del que puede operar en una economía de alta inflación, puede generar una distribución tan drástica como por ejemplo doblar la participación de las utilidades empresariales en el ingreso nacional en 15 años, tal como se mostró en el Cuadro 2. Esto en términos de flujos. Todavía queda por estudiar las redistribuciones en los stocks. Los 25 grupos económicos más importantes del Perú producían cerca del 15% del PBI en 1983 (Alcorta, 1987). ¿Esta concentración habrá aumentado hacia inicios de 1990? ¿Y en los otros stocks?
- 5/ En contraste con nuestro análisis, en la discusión política en el Perú rara vez se asocia la violencia a la desigualdad. Así, la subversión es vista como una causa de la crisis y no como una consecuencia. Además, se proponen políticas para combatir la subversión pero no se hace nada para reducir la desigualdad o, peor aun, al mismo tiempo se ejecutan políticas que aumentan

la desigualdad y la pobreza. Por otra parte, un economista extranjero que pasó un buen tiempo como profesor visitante en nuestro Departamento dijo en una ocasión: "en el Perú hay muy poca violencia para tanta desigualdad".

6/ El semanario británico Euromoney, en su edición del 24/9/90, al presentar una valoración de 133 países basado en los riesgos que presentan para el inversor extranjero debido a su inestabilidad política y económica, ubicó al Perú en el lugar 99. El país latinoamericano mejor ubicado es Uruguay con el puesto 43 y el peor ubicado es Nicaragua con el puesto 131.

CUADRO 1

PERU: EVOLUCION DE LA PRODUCCION, INVERSION
E INFLACION ANUAL : 1950 - 1989.
(Indices: Base 1950 = 100)

AÑOS	Inflación (Tasa Anual)	PBI real	PBI real per-cápita	PBI real con coca	Inversión Bru- ta privada per-cápita
1950	9.5	100.0	100.0		100.0
1951	7.9	108.8	106.2		118.6
1952	6.8	116.6	110.8		126.4
1953	8.6	123.7	114.7		139.5
1954	4.8	130.3	117.7		111.9
1955	4.4	137.2	120.8		104.5
1956	6.1	143.3	122.8		142.9
1957	6.9	152.8	127.5		145.8
1958	9.0	152.0	123.4		129.4
1959	16.8	156.8	142.3		105.1
1960	2.4	172.1	132.2		101.7
1961	3.8	185.3	138.4		118.6
1962	4.8	203.5	147.7		133.9
1963	8.8	209.9	148.0		128.2
1964	11.2	224.3	153.6		115.3
1965	14.9	236.8	157.6		113.0
1966	7.7	256.9	166.2		126.6
1967	18.9	266.7	167.8		102.8
1968	9.8	265.9	162.6		88.7
1969	5.7	277.2	164.9		84.7
1970	5.6	293.2	169.6		86.4
1971	7.7	309.3	174.0		83.6
1972	4.3	318.5	174.1		111.3
1973	13.8	336.6	179.0		99.4
1974	19.2	369.9	191.4		88.7
1975	24.0	385.7	194.2		111.3
1976	44.7	392.0	192.1		98.9
1977	32.4	387.7	185.0		84.2
1978	73.7	379.4	176.4		74.0
1979	66.7	397.3	180.0		83.1
1980	60.8	418.8	184.8	429.8	98.3
1981	72.7	440.9	189.4	453.4	113.6
1982	72.9	441.5	184.8	455.7	105.6
1983	125.1	384.4	156.8	401.0	67.8
1984	111.5	401.8	159.8	420.8	57.6
1985	158.3	409.1	158.5	425.9	53.1
1986	62.9	454.6	171.7	474.4	61.6
1987	114.5	495.5	182.5	524.4	69.5
1988	1722.3	452.4	162.4	484.7	55.4
1989	2775.3	379.5	132.9	411.8	39.5

Fuente: Perú en Números 1990 - Cuánto S.A; Compendio Estadístico de 1988 - Instituto Nacional de Estadística y Memorias del Banco Central de Reserva del Perú - varios números.

CUADRO 2

PERU: DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL POR CATEGORIAS
DE INGRESO 1970 - 89.
(Porcentajes)

AÑOS	INDICE	PARTICIPACION PORCENTUAL			
	INGRESO NACIONAL	UTILIDADES DE EMPRESAS	SALARIOS	AUTOEMPLEO	RENTAS E INTERESES
1970	100	26	42	28	4
1971	105	25	43	28	4
1972	108	24	46	26	4
1973	119	24	47	27	2
1974	130	25	43	28	4
1975	133	24	44	27	5
1976	130	23	44	28	5
1977	129	23	44	30	3
1978	121	26	41	29	4
1979	130	32	36	29	3
1980	142	36	38	25	1
1981	149	36	38	24	2
1982	152	33	39	26	2
1983	129	30	41	27	2
1984	137	32	37	27	4
1985	142	34	34	27	5
1986	158	34	36	29	1
1987	178	35	37	27	1
1988	159	42	29	29	0
1989	133 *	48 *	23	29 *	0 *

Fuente: Perú en Números 1990 - Cuánto S.A.

(*) Los datos de 1989, aparte del rubro "salarios", fueron estimados directamente por el autor. Ingreso Nacional: aplicando al dato del PBI de 1989 (Cuadro 8.10), la misma relación Ingreso Nacional/PBI de 1988; Utilidades de Empresas: como residuo, asumiendo que la proporción del Auto-empleo es de 29% igual al de 1988, y que la proporción de Rentas e Intereses es como en 1988, insignificante.

CUADRO 3

SALARIO MINIMO REAL Y SUELDOS Y SALARIOS
DEL SECTOR PRIVADO EN LIMA METROPOLITANA
Media Anual:(Base 1973 = 100)

AÑOS	SUELDOS REALES	SALARIOS REALES	SALARIOS AGRE- GADOS REALES	SALARIO MINIMO LEGAL REAL
1960	86.81	73.08	81.22	
1961	88.24	84.62	86.77	
1962	87.16	80.77	84.56	83.72
1963	88.33	90.38	89.17	79.36
1964	90.82	82.69	87.52	72.33
1965	83.23	82.69	83.01	78.23
1966	78.89	86.54	82.00	91.32
1967	72.03	78.85	74.80	88.54
1968	65.85	82.69	72.70	87.35
1969	81.68	86.54	83.66	82.17
1970	85.46	80.77	83.55	96.91
1971	91.06	84.62	88.44	96.73
1972	98.07	92.31	95.72	101.87
1973	100.00	100.00	100.00	100.00
1974	95.63	101.92	98.19	101.23
1975	96.25	88.46	93.08	94.27
1976	79.60	96.15	86.33	86.69
1977	69.22	80.15	73.92	76.18
1978	59.45	71.15	64.21	59.07
1979	54.29	71.15	61.15	64.43
1980	58.31	75.00	65.10	80.86
1981	61.57	78.85	68.60	68.70
1982	63.97	78.85	70.02	63.50
1983	54.85	65.38	59.14	65.35
1984	50.57	55.77	52.69	50.32
1985	46.64	48.08	47.23	44.00
1986	58.19	65.38	61.12	45.63
1987	61.80	71.15	65.61	49.60
1988	40.84	46.15	43.00	42.00
1989	31.78	36.54	33.72	25.07
1990 *	30.18	29.69	29.89	24.67

Nota: Salarios Agregados reales es una agregación de Sueldos y Salarios, con ponderaciones de 0.4 y 0.6 respectivamente, que corresponde aproximadamente a las participaciones de empleados y obreros, respectivamente, en la fuerza laboral.

Fuente: Perú en Números 1990 - Cuánto S.A.

(*) Los datos para este año corresponden a los meses entre Enero y Junio.

CUADRO 4

LIMA: RELACIONES ENTRE SALARIOS E INFLACION
(con datos anuales y trimestrales)

Período	Coefic. de regresión	Valor t	r ² ajustado
1. Variación porcentual en Salario Nominal y Tasa de Inflación rezaçada un período.			
<u>Datos Anuales</u>			
1960-75	0.34	1.20	0.03
1976-89	1.55	29.96	0.98
1976-87	0.79	4.55	0.64
<u>Datos Trimestrales</u>			
1971.2-1975.4	-0.05	-0.16	0.01
1976.1-1990.2	0.68	11.15	0.69
1976.1-1987.4	0.49	3.36	0.19
2. Salario Real y Tasa de Inflación del mismo período.			
<u>Datos Anuales</u>			
1960-75	5.99	0.83	0.04
1976-89	-0.28	-3.87	0.52
1978-89	-0.25	-4.81	0.67
1983-89	-0.20	-3.74	0.68
1975-87	-6.00	-4.61	0.63

CUADRO 5

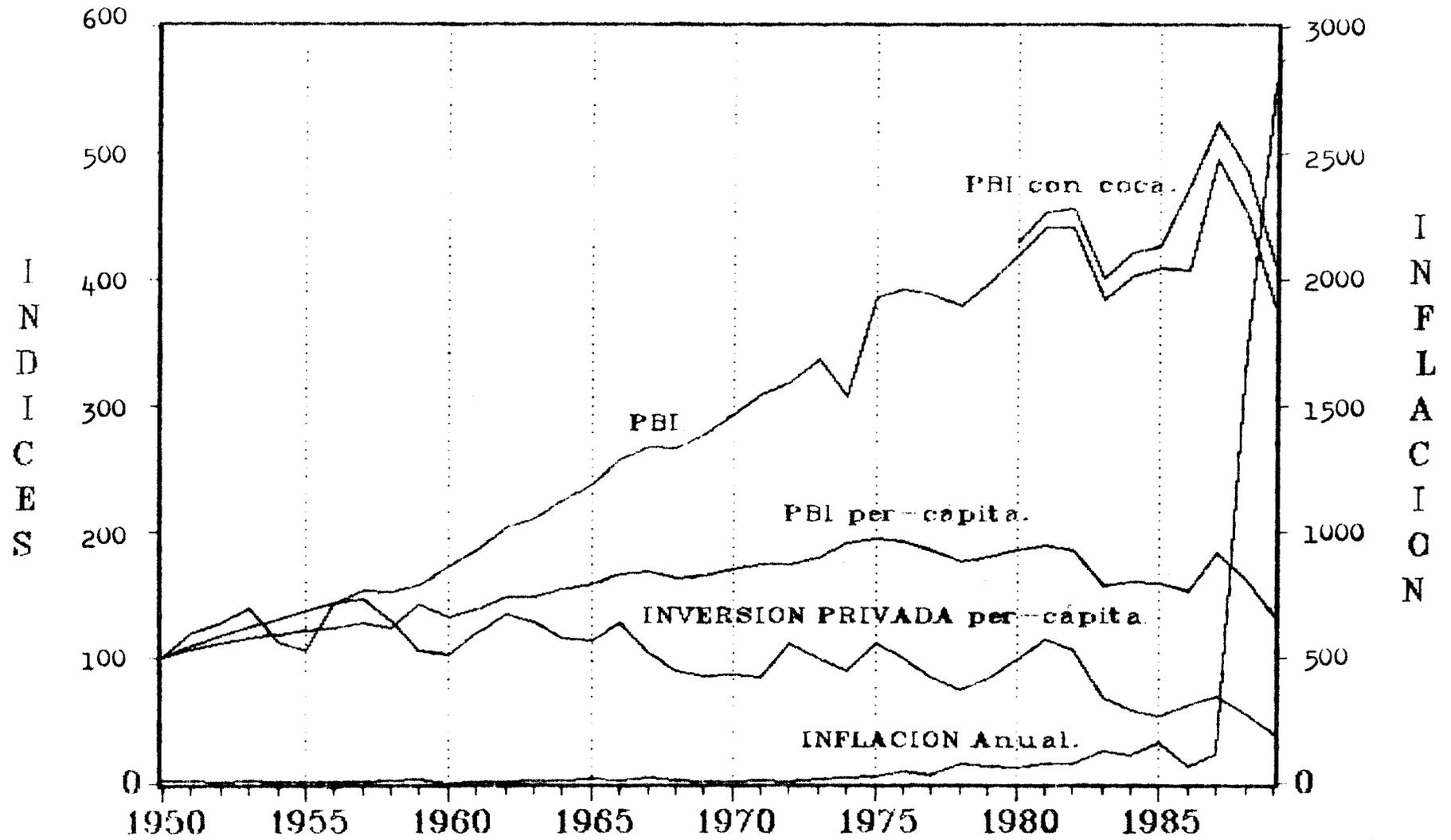
PERU: INVERSION BRUTA FIJA PRIVADA Y UTILIDADES
EMPRESARIALES: 1970 - 89.
(Millones de Intis a Precios Constantes de 1986)

AÑOS	INVERSION	UTILIDADES	INV/UTILID
1970	32,901	59,182	0.56
1971	40,644	60,944	0.67
1972	40,283	61,541	0.65
1973	45,683	56,324	0.81
1974	52,810	71,039	0.74
1975	61,701	76,924	0.80
1976	58,273	85,035	0.69
1977	54,253	83,837	0.65
1978	55,932	84,168	0.66
1979	60,065	91,265	0.66
1980	69,848	106,797	0.65
1981	81,676	119,441	0.68
1982	75,652	105,596	0.72
1983	53,275	91,347	0.58
1984	55,272	102,582	0.54
1985	53,253	109,531	0.49
1986	65,812	118,576	0.56
1987	73,843	135,872	0.54
1988	63,013	161,839	0.39
1989	49,265(*)	s.i	s.i

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Perú en
Números 1990 - Cuanto S.A. (Cuadros 8.10 y
8.22).

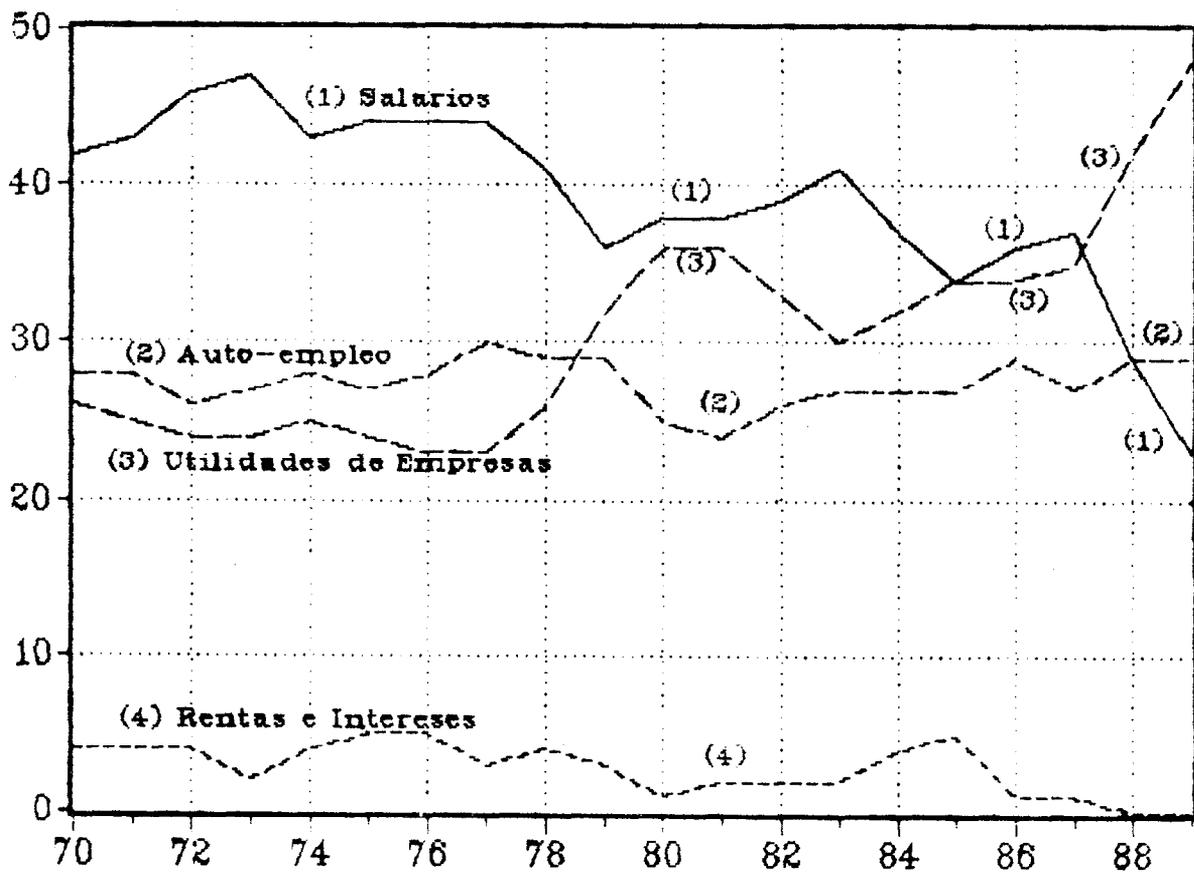
(*)El valor de 1989 se obtuvo aplicando al dato
de Inversión Total de 1989 la misma relación
(0.75) que tenía la Inversión Privada/Inver-
sión Total en 1988.

FIGURA A



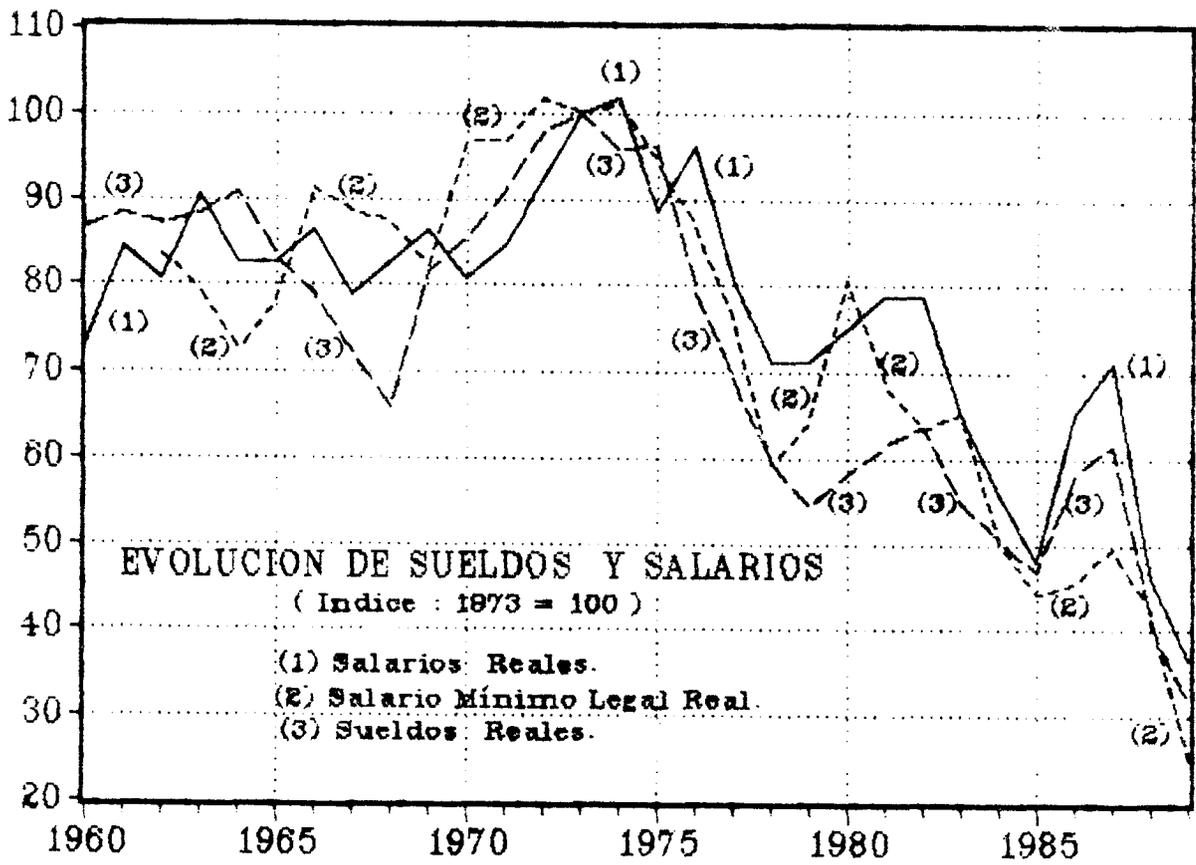
Fuente : Cuadro 1

FIGURA B



Fuente : Cuadro 2

FIGURA C



Fuente : Cuadro 3

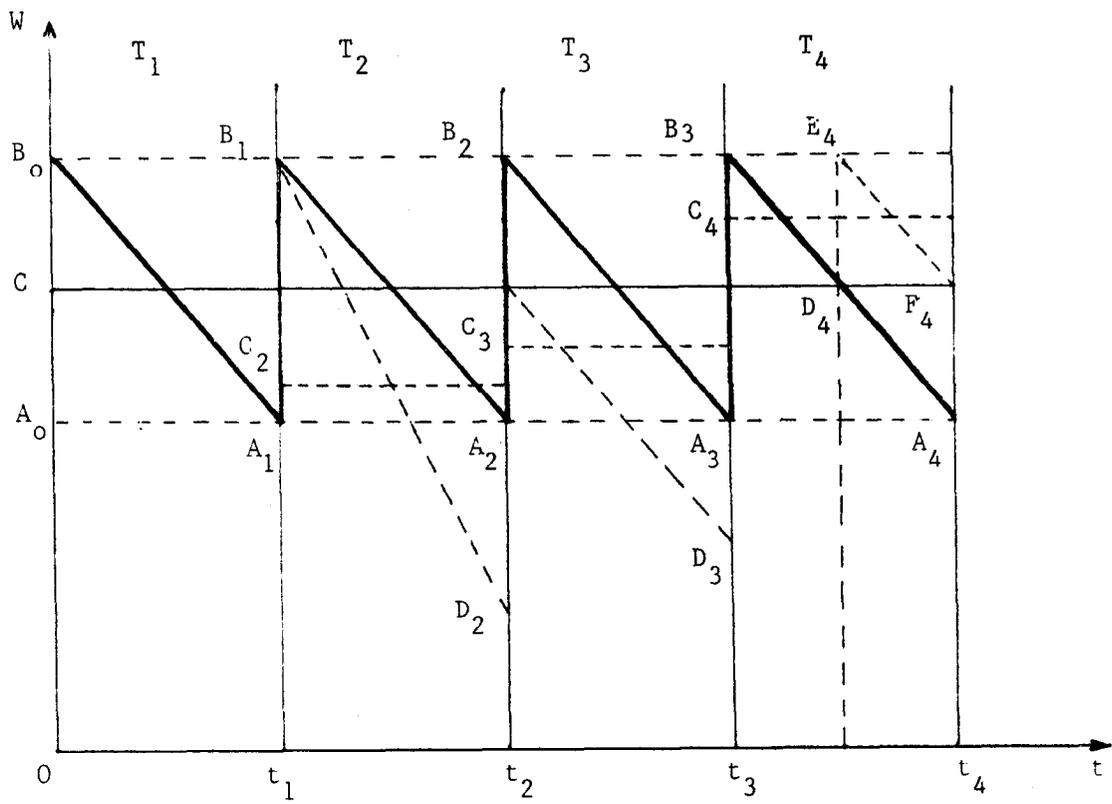
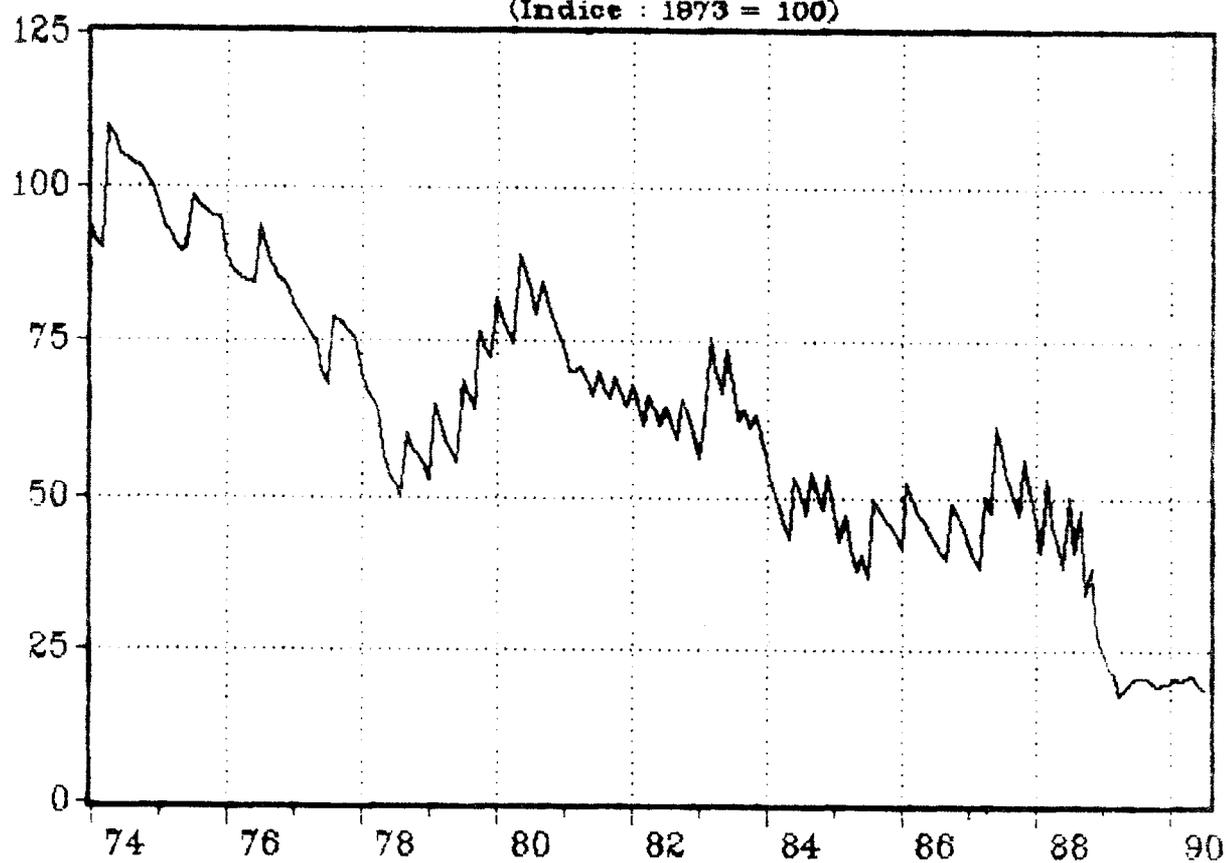


FIGURA D: SALARIO REAL, INFLACION E INDEXACION

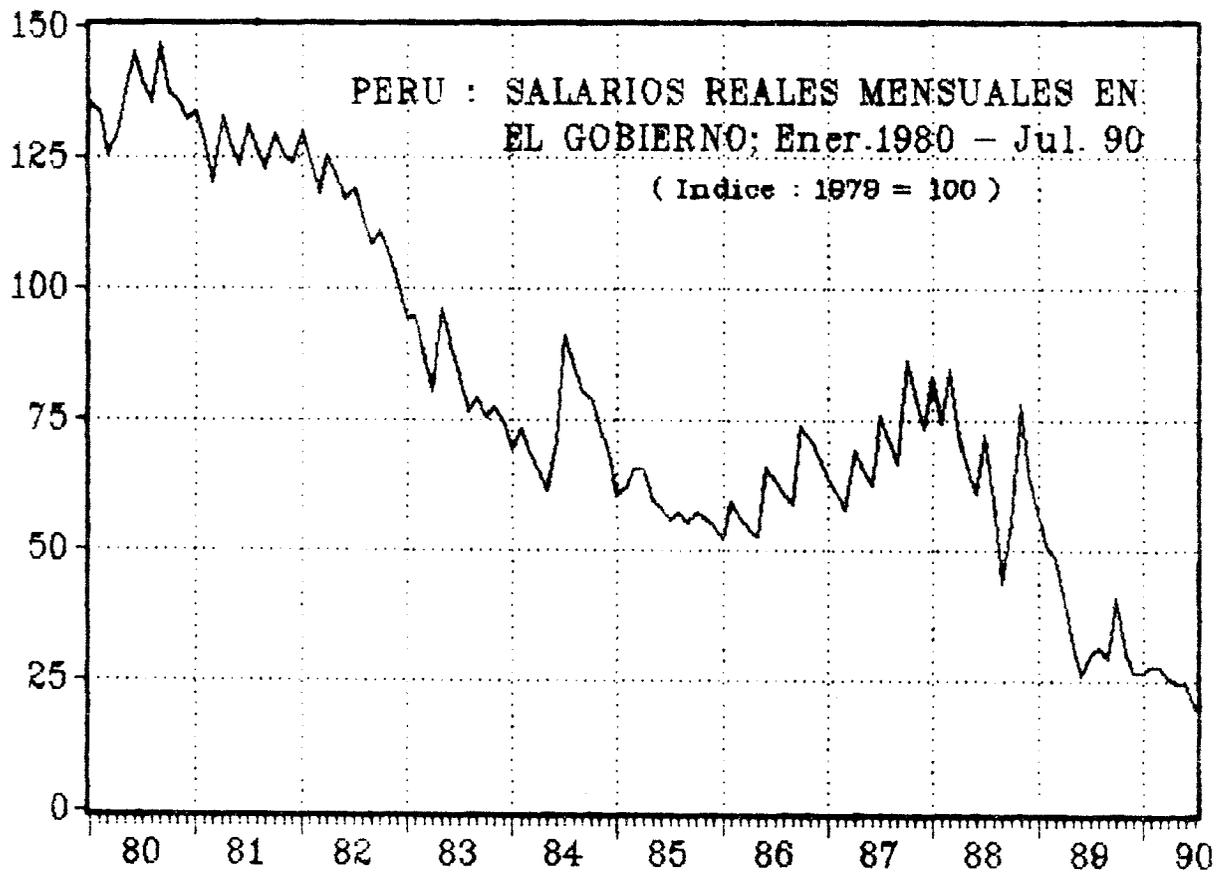
FIGURA E

SALARIO MINIMO REAL MENSUAL : Enero 1974 - Julio 1990.
(Indice : 1973 = 100)



Fuente : Anexo A.

FIGURA F



Fuente : Peru en Números 1990 - Cuánto S.A.

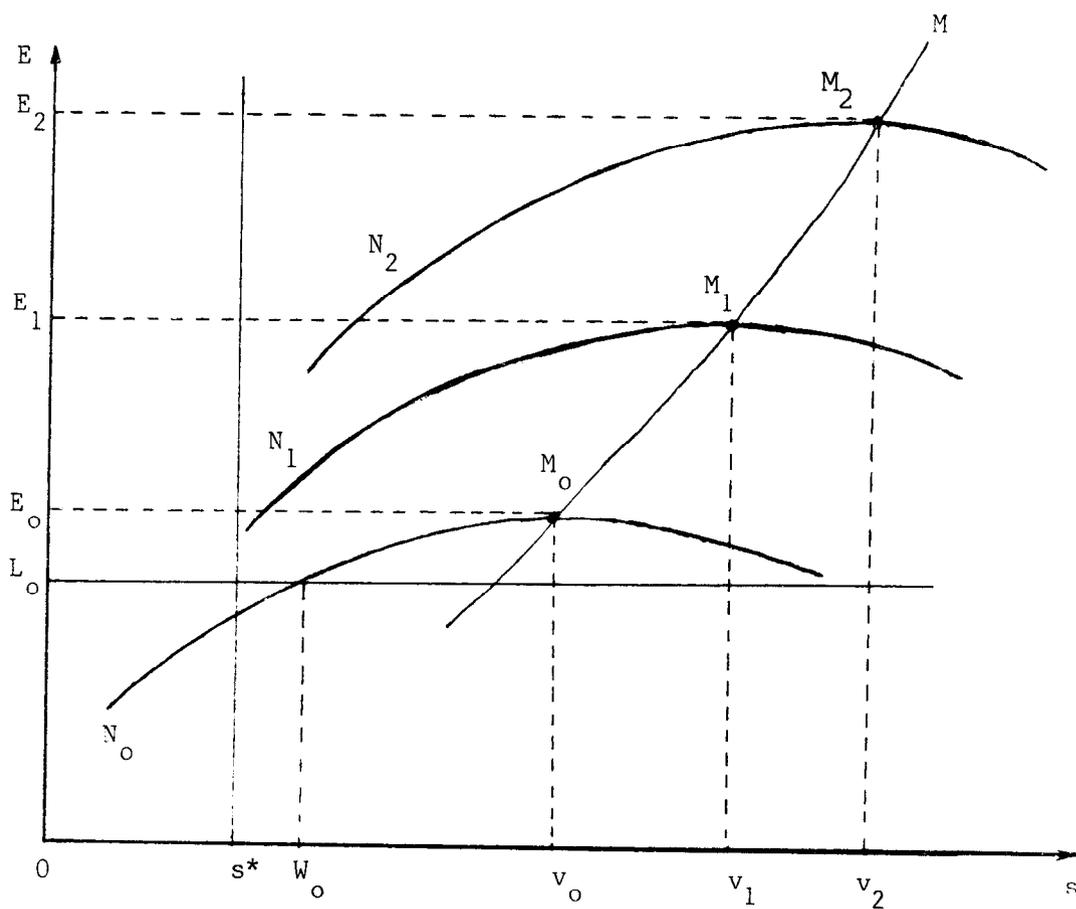
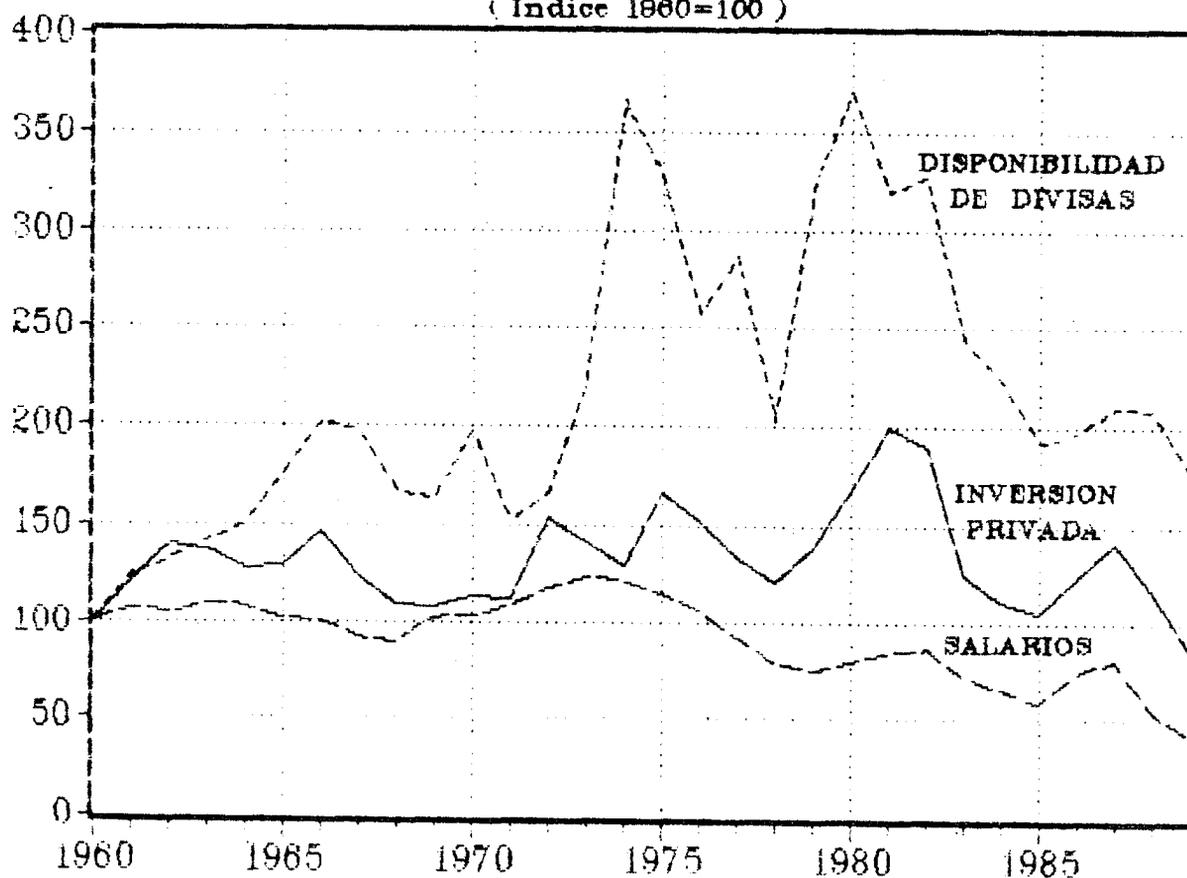


FIGURA G: RELACIONES ENTRE SALARIOS, EMPLEO
E INVERSION

FIGURA H

INVERSION, SALARIOS Y DISPONIBILIDAD DE DIVISAS PARA IMPORTAR
(Indice 1960=100)



FUENTE: La Inversión Privada y los Salarios se obtienen del Cuadro 1 y Cuadro 3, respectivamente. La Disponibilidad de Divisas; se define por la adición del Valor de las Exportaciones, los Serv. de Factores y la Bza. de Capitales; todos deflacionados por un índice de precios de importaciones (ver Vilcapoma 1989), y en base a datos del International Financial Statistics - FMI.

ANEXO A

EVOLUCION DEL SUELDO MINIMO NOMINAL Y REAL 1975 - 89

Año base 1973 = 100

SUMN 73 =		2.40		IPC 73 =		14.19	
AÑOS		INGRESO	INGRESO	INDICE	IPC	Base 79	
		MINIMO NOMINAL	MINIMO REAL	INGRESO MINIMO REAL			
Jan-75		3.54	2.75	114.75			18.24
Feb-75		3.54	2.66	110.74			18.90
Mar-75		3.54	2.62	109.24			19.16
Apr-75		3.54	2.57	107.06			19.55
May-75		3.54	2.53	105.50			19.84
Jun-75	26-Jun-75 (1)	3.54	2.49	103.77			20.17
Jul-75		3.54	2.37	98.91			21.16
Aug-75		3.54	2.34	97.53			21.46
Sep-75		3.54	2.32	96.59			21.67
Oct-75		3.54	2.30	95.66			21.88
Nov-75		3.54	2.29	95.31			21.96
Dec-75		3.54	2.28	95.09			22.01
Jan-76		3.54	2.13	88.84			23.56
Feb-76		3.54	2.09	87.14			24.02
Mar-76		3.54	2.06	85.74			24.41
Apr-76		3.54	2.04	85.19			24.57
May-76		3.54	2.03	84.67			24.72
Jun-76		3.54	2.02	84.19			24.86
Jul-76	01-Jul-76	4.50	2.26	94.11			28.27
Aug-76		4.50	2.17	90.59			29.37
Sep-76		4.50	2.10	87.58			30.38
Oct-76		4.50	2.06	85.63			31.07
Nov-76		4.50	2.04	84.84			31.36
Dec-76		4.50	2.01	83.56			31.84
Jan-77		4.50	1.94	80.70			32.97
Feb-77		4.50	1.91	79.49			33.47
Mar-77		4.50	1.87	77.84			34.18
Apr-77		4.50	1.84	76.65			34.71
May-77		4.50	1.81	75.29			35.34
Jun-77		4.50	1.68	70.18			37.91
Jul-77		4.50	1.64	68.22			39.00
Aug-77	02-Aug-77 (2)	5.40	1.91	79.66			40.08
Sep-77		5.40	1.88	78.48			40.68
Oct-77		5.40	1.86	77.66			41.11
Nov-77		5.40	1.84	76.55			41.71
Dec-77		5.40	1.82	75.71			42.17
Jan-78		5.40	1.69	70.45			45.32
Feb-78		5.40	1.61	67.10			47.58
Mar-78		5.40	1.57	65.48			48.76
Apr-78		5.40	1.53	63.93			49.94
May-78		5.40	1.35	56.44			56.57

ANEXO A

EVOLUCION DEL SUELDO MINIMO NOMINAL Y REAL 1975 - 89
Año base 1973 = 100

SUMN 73 =		IPC 73 =			
2.40		14.19			
AÑOS		INGRESO	INGRESO	INDICE	IPC
		MINIMO	MINIMO	INGRESO	
		NOMINAL	REAL	MINIMO	Base 79
		REAL			
Jun-78		5.40	1.29	53.94	59.19
Jul-78		5.40	1.25	51.92	61.49
Aug-78		5.40	1.19	49.73	64.20
Sep-78	01-Sep-78	6.90	1.45	60.48	67.45
Oct-78		6.90	1.40	58.18	70.12
Nov-78		6.90	1.36	56.87	71.73
Dec-78		6.90	1.34	55.70	73.24
Jan-79		6.90	1.26	52.67	77.45
Feb-79	01-Feb-79	8.97	1.56	65.07	81.51
Mar-79		8.97	1.49	61.99	85.55
Apr-79		8.97	1.42	59.09	89.76
May-79		8.97	1.37	57.05	92.97
Jun-79		8.97	1.33	55.26	95.97
Jul-79	01-Jul-79 (3)	12.00	1.65	68.87	103.02
Aug-79		12.00	1.60	66.85	106.14
Sep-79		12.00	1.54	64.04	110.79
Oct-79	01-Oct-79 (4)	15.00	1.85	76.99	115.20
Nov-79		15.00	1.78	74.06	119.75
Dec-79		15.00	1.74	72.64	122.09
Jan-80	01-Jan-80	18.00	1.97	82.23	129.43
Feb-80		18.00	1.90	79.11	134.52
Mar-80		18.00	1.84	76.54	139.05
Apr-80		18.00	1.79	74.62	142.63
May-80	01-May-80	22.02	2.14	89.16	146.02
Jun-80		22.02	2.07	86.40	150.68
Jul-80		22.02	1.99	83.02	156.82
Aug-80		22.02	1.91	79.52	163.73
Sep-80	01-Sep-80	25.35	2.04	84.91	176.52
Oct-80		25.35	1.96	81.79	183.25
Nov-80		25.35	1.88	78.49	190.96
Dec-80		25.35	1.83	76.34	196.34
Jan-81	01-Jan-81	27.39	1.77	73.84	219.31
Feb-81		27.39	1.69	70.54	229.59
Mar-81	01-Mar-81	30.69	1.78	74.25	244.38
Apr-81		30.69	1.71	71.43	254.02
May-81		30.69	1.64	68.41	265.25
Jun-81		30.69	1.59	66.33	273.57
Jul-81	01-Jul-81	33.75	1.69	70.32	283.76
Aug-81		33.75	1.63	67.85	294.11
Sep-81		33.75	1.58	65.85	303.05
Oct-81	01-Oct-81	37.14	1.67	69.45	316.20

ANEXO A

EVOLUCION DEL SUELDO MINIMO NIMINAL Y REAL 1975 - 89
Año base 1973 = 100

SuMM 73 =		2.40		IPC 73 =		14.19	
AÑOS		INGRESO	INGRESO	INDICE			
		MINIMO	MINIMO	INGRESO	IPC		
		NOMINAL	REAL	MINIMO	Base 79		
				REAL			
Nov-81		37.14	1.61	66.92	328.12		
Dec-81		37.14	1.55	64.77	339.03		
Jan-82	01-Jan-82	40.86	1.64	68.19	354.26		
Feb-82		40.86	1.58	65.67	367.89		
Mar-82		40.86	1.48	61.69	391.61		
Apr-82	01-Apr-82	45.78	1.59	66.24	408.61		
May-82		45.78	1.54	64.23	421.43		
Jun-82		45.78	1.47	61.44	440.54		
Jul-82	01-Jul-82	50.37	1.56	64.85	459.23		
Aug-82		50.37	1.49	62.09	479.63		
Sep-82		50.37	1.42	59.29	502.26		
Oct-82	01-Oct-82	60.00	1.59	66.06	537.00		
Nov-82		60.00	1.52	63.20	561.28		
Dec-82		60.00	1.45	60.51	586.30		
Jan-83		60.00	1.35	56.21	631.09		
Feb-83		60.00	1.25	52.17	680.03		
Mar-83	07-Mar-83	96.00	1.82	75.92	747.58		
Apr-83		96.00	1.69	70.43	805.92		
May-83		96.00	1.60	66.86	848.91		
Jun-83	01-Jun-83 (5)	114.00	1.77	73.66	915.03		
Jul-83		114.00	1.63	68.10	989.83		
Aug-83		114.00	1.50	62.59	1,076.97		
Sep-83	01-Sep-83	125.10	1.54	64.29	1,150.56		
Oct-83		125.10	1.47	61.31	1,206.51		
Nov-83	01-Nov-83	135.00	1.52	63.23	1,262.42		
Dec-83		135.00	1.45	60.49	1,319.56		
Jan-84		135.00	1.35	56.37	1,416.00		
Feb-84		135.00	1.25	52.03	1,534.00		
Mar-84		135.00	1.17	48.67	1,640.00		
Apr-84		135.00	1.11	46.08	1,732.00		
May-84		135.00	1.04	43.40	1,839.00		
Jun-84	01-Jun-84	175.50	1.28	53.27	1,948.00		
Jul-84		175.50	1.22	50.91	2,038.00		
Aug-84		175.50	1.13	47.27	2,195.00		
Sep-84	01-Sep-84	210.60	1.30	54.14	2,300.00		
Oct-84		210.60	1.23	51.28	2,428.00		
Nov-84	01-Nov-84	252.72	1.38	57.51	2,598.00		
Dec-84		252.72	1.29	53.56	2,790.00		
Jan-85		252.72	1.13	47.00	3,179		
Feb-85		252.72	1.03	42.92	3,481		
Mar-85	01-Mar-85 (6)	300.00	1.13	47.12	3,764		

ANEXO A

EVOLUCION DEL SUELDO MINIMO NOMINAL Y REAL 1975 - 89
Año base 1973 = 100

SuMN 73 =		IPC 73 =		14.19	
AÑOS		INGRESO	INGRESO	INDICE	IPC
		MINIMO	MINIMO	INGRESO	
		NOMINAL	REAL	MINIMO	Base 79
		REAL			
Apr-85		300.00	1.01	41.99	4,224
May-85		300.00	0.91	37.87	4,684
Jun-85	01-Jun-85	360.00	0.98	40.65	5,236
Jul-85		360.00	0.88	36.84	5,778
Aug-85	01-Aug-85	540.00	1.20	49.87	6,402
Sep-85		540.00	1.16	48.17	6,628
Oct-85		540.00	1.12	46.78	6,825
Nov-85		540.00	1.09	45.54	7,011
Dec-85		540.00	1.06	44.31	7,206
Jan-86		540.00	1.01	42.13	7,578
Feb-86	01-Feb-86	700.00	1.26	52.40	7,898
Mar-86		700.00	1.19	49.79	8,313
Apr-86		700.00	1.15	47.85	8,650
May-86		700.00	1.11	46.29	8,940
Jun-86		700.00	1.07	44.70	9,258
Jul-86		700.00	1.03	42.74	9,683
Aug-86		700.00	0.99	41.11	10,067
Sep-86		700.00	0.95	39.70	10,426
Oct-86	01-Oct-86	900.00	1.18	49.09	10,839
Nov-86		900.00	1.14	47.41	11,225
Dec-86		900.00	1.09	45.33	11,739
Jan-87		900.00	1.02	42.54	12,510
Feb-87		900.00	0.97	40.28	13,210
Mar-87		900.00	0.92	38.24	13,914
Apr-87	01-Apr-87	1,260.00	1.21	50.23	14,832
May-87		1,260.00	1.14	47.43	15,708
Jun-87		1,260.00	1.09	45.30	16,444
Jul-87	01-Jul-87 (7)	1,710.00	1.38	57.30	17,646
Aug-87		1,710.00	1.28	53.36	18,946
Sep-87		1,710.00	1.20	50.12	20,172
Oct-87	01-Oct-87	2,200.00	1.45	60.62	21,456
Nov-87		2,200.00	1.36	56.59	22,987
Dec-87		2,200.00	1.24	51.65	25,182
Jan-88		2,200.00	1.10	45.80	28,398
Feb-88		2,200.00	0.98	40.96	31,758
Mar-88	01-Mar-88 (8)	3,520.00	1.28	53.45	38,935
Apr-88		3,520.00	1.09	45.33	45,911
May-88		3,520.00	1.00	41.78	49,819
Jun-88		3,520.00	0.92	38.39	54,210
Jul-88	01-Jul-88	6,020.00	1.20	50.16	70,963
Aug-88		6,020.00	0.99	41.21	86,366

ANEXO A

EVOLUCION DEL SUELDO MINIMO NOMINAL Y REAL 1975 - 89
Año base 1973 = 100

SUMN 73 =		2.40		IPC 73 =		14.19	
AÑOS		INGRESO MINIMO NOMINAL	INGRESO MINIMO REAL	INDICE INGRESO MINIMO REAL	IPC Base 79		
Sep-88	01-Sep-88 (9)	15,050.00	1.15	48.12	184,926		
Oct-88		15,050.00	0.82	34.22	260,009		
Nov-88	01-Nov-88	21,070.00	0.92	38.51	323,466		
Dec-88		21,070.00	0.65	27.15	458,895		
Jan-89	01-Jan-89	28,000.00	0.59	24.49	676,079		
Feb-89	01-Feb-89	36,000.00	0.53	22.10	963,260		
Mar-89	01-Mar-89	49,000.00	0.51	21.18	1,368,166		
Apr-89	01-Apr-89	60,000.00	0.42	17.44	2,033,561		
May-89	01-May-89	84,000.00	0.46	18.99	2,615,413		
Jun-89	01-Jun-89	108,000.00	0.48	19.84	3,218,301		
Jul-89	01-Jul-89	140,000.00	0.50	20.65	4,009,407		
Aug-89	01-Aug-89	175,000.00	0.50	20.63	5,014,288		
Sep-89	01-Sep-89	219,000.00	0.49	20.36	6,361,132		
Oct-89	01-Oct-89	260,000.00	0.47	19.61	7,840,168		
Nov-89	01-Nov-89	318,000.00	0.46	19.06	9,866,060		
Dec-89	01-Dec-89	435,000.00	0.47	19.49	13,196,060		
Jan-90	01-Jan-90	570,000.00	0.47	19.68	17,128,485		
Feb-90	01-Feb-90	1,014,000.00	0.64	26.82	22,352,672		
Mar-90		1,014,000.00	0.49	20.23	29,639,643		
Apr-90	01-Apr-90	1,400,000.00	0.49	20.34	40,695,229		
May-90	01-May-90	1,904,000.00	0.50	20.83	54,043,264		
Jun-90	01-Jun-90	2,550,000.00	0.47	19.56	77,065,694		
Jul-90	01-Jul-90	4,000,000.00	0.45	18.80	125,791,413		
Aug-90	01-Aug-90 (10)	16,000,000.0					

Fuente : Ministerio de Trabajo y Promoción Social - DGE
Perú en Números 1990 - Cuánto S.A.

(n) Los números entre paréntesis señalan los "paquetes económicos"
más severos.

ANEXO B

I.- POLITICA SALARIAL DEL SECTOR PRIVADO SUJETO A NEGOCIACION COLECTIVA 1971 - 1990 (Principales Normas Legales)				
Años	Gobierno - Decreto Supremo	Período de Vigencia (desde - hasta)	Disposiciones sobre periodos de Ajuste y Aumento Salarial (intis/mes)	"Tope" Salarial (intis/mes)
----- Gobierno: Velasco Alvarado J. -----				
1971	DS 006-71-TR (1)	29 Nov.71	Revisión de Pliego (2) cada 2 años.	
----- Gobierno: Morales Bermudez F. -----				
1976	DS 21202-76-TR	En.75-Dic.76	1.62	2.10 (3)
1977	DS 21866-77-TR	7 Jun.77	2.40	3.00 (3)
----- Gobierno: Belaunde Terry F. -----				
1981	DS 014-81-TR (4)	1 Jul.81	Acuerdo de Pliego por Libre Negociación.	
1984	DS 014-84-TR (5)	Jun.84	40.00	
	DS 018-84-tr (5)	Jul.84	75.00	
	DS 023-84-TR (5)	Dic.84	117.72	
----- Gobierno: García Pérez A. -----				
1986	DS 010-86-TR (6)	En.86-Jun.86	Revisión de Pliego 1 vez al año (mes. 6)	
	DS 019-86-TR	Ago86-Jun.88		10,000.=
	DS 025-86-TR	Jul88-Dic.89	Revisión de Pliego; 2 veces al año (meses. 5 y 9)	
1988	DS 017-88-TR	Jul.88		20,000.=
1989	DS 027-89-TR	Jul- Set 89		50,000.=
	DS 048-89-TR	Nov- Dic 89		100,000.=
1990	DS 005-90-TR	Ene- Feb 90	Revisión de Pliego; 3 veces al año (meses 3, 4 y 8)	
	DS 050-90-TR	Ene- Feb 90		200,000.=
	DS 014-90-TR	1 Mar-30Mar 90		300,000.=
	DS 019-90-TR	1 Abr-30Abr 90		350,000.=
	DS 027-90-TR	1 May-30Jun 90		700,000.=
	DS 042-90-TR	1 Jul-25Jul 90		1'500,000.=
	DS 051-90-TR	26Jul-16Ago 90		8'000,000.=
----- Gobierno: Fujimori Alberto. -----				
	DS 058-90-TR (7)	17 Ago.88	Acuerdo de Pliego por Libre Negociación (8)	

...ANEXO B

- Notas: (1) Decreto que establece el régimen de toda convención y negociación colectiva, referidas a condiciones de trabajo y aumentos de salarios. Además, quedan establecidos los "Incrementos por Costo de Vida".
- (2) En la revisión o acuerdo sobre Pliegos, se negocian el período y los montos de reajustes de salarios.
- (3) Los "topes" en el gobierno de Morales Bermúdez se refieren al "monto total" de los salarios, mientras que en el gobierno de García Pérez, se refieren al "Incremento Adicional" de los salarios.
- (4) Se establece que el gobierno fija proyecciones de inflación por semestre para que sean tomadas como referencia en la negociación por las partes. Se implementan las "Cláusulas de Reajuste" en lugar del "Incremento por Costo de Vida".
- (5) Decretos que otorgan aumentos por "Bonificación Suplementaria", que sirven de base para posteriores ajustes de salarios.
- (6) Decreto que sustituye el proceso de negociación colectiva dado por el DS-006-71-TR. Se establece el "Incremento Adicional de Remuneraciones" en lugar de las "Cláusulas de Reajuste".
- (7) Se establecen las "Cláusulas de Salvaguarda" en lugar del "Incremento Adicional de Remuneraciones".
- (8) Esta disposición, en la práctica, no ha eliminado los reajustes cuatrimestrales.

II.- TIPO DE CAMBIO EN PERIODOS RELEVANTES AL AUMENTO Y/O TOPE SALARIAL 1971 - 90

Fecha - Intis por US\$	Fecha - Intis por US\$	Fecha - Intis por US\$
1971 Nov. 0.038	1984 Dic. 5.20	1990 Feb. 13,572
1975 En. 0.038	1986 En. 13.95	Mar. 18,464
1977 Jun. 0.078	Ago. 13.95	Ab. 27,740
1981 En. 0.347	1988 Jul. 33.00	May. 39,247
Mar. 0.387	Set. 210.00	Jun. 71,932
Jul. 0.424	1989 Oct. 5,814.00	Jul. 122,048
1984 Jun. 3.240	Nov. 13,990.00	Ago. 313,930
Jul. 3.460	1990 En. 13,003.00	Set. 434,844

Nota: Período 1971-86; el tipo de cambio es oficial (Promedio compra-venta mes).

Período 1987-90; el tipo de cambio es libre (Promedio compra-venta mes).

Fuente: - Diario "El Peruano" (Normas Legales) - varios números.

- Revista "Análisis Laboral" - varios números.

- Revista "Coyuntura Laboral" - varios números.

- Revista "Cuadernos Laborales" - varios números.

- Nota Semanal del Banco Central de Reserva del Perú - varios números.

BIBLIOGRAFIA

- Alcorta, Ludovico (1987). Concentración y Centralización de Capital en el Perú. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Altimir, Oscar (1978)
La Dimensión de la Pobreza en América Latina. Santiago: CEPAL.
- Bowles, Samuel (1985)
"The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian and Marxian Models". American Economic Review, Vol. 75 Nro. 1.
- Cuánto S.A. (1990)
Aspectos Económicos de la Situación Social en el Perú, 1985-1989. Informe Preparado para UNICEF. Lima: Junio.
- Dancourt, Oscar (1986)
"Políticas Agrarias y Reactivación Económica", en A. Figueroa y J. Portocarrero (editores). Priorización del Sector Agrario en el Perú. Lima: Universidad Católica y Fundación F. Ebert.
- Diario "El Peruano" - Normas Legales.
- Figueroa, Adolfo (1986)
"Producción y Distribución en el Capitalismo Subdesarrollado". Economía, Vol. IX, Nº 17-18.
- (1989)
"Integración de las Políticas de Corto y Largo Plazo". Economía, Vol. XII, Nº 23.
- Fitzgerald, E.V.K. (1981)
Concentración y Centralización de Capital en el Perú. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Nota Semanal del Banco Central de Reserva del Perú - varios números.
- Revista "Análisis Laboral" - varios números.
- Revista "Análisis Laboral" - varios números.
- Revista "Cuadernos Laborales" - varios números.
- Rodríguez, Miguel (1989)
"La Dinámica del Salario Nominal". Tesis de Magister en Economía, Universidad Católica del Perú.

- Solow, Robert (1990)
Labor Market as a Social Institution. Oxford:
 Blackwell.
- Sotomayor, Narda (1989)
 "Política Agraria de Corto Plazo", Economía, Vol. XII,
 Nro. 23, Junio.
- Vilcapoma, Leopoldo (1989)
 "La Restricción del Sector Externo al Crecimiento
 Económico", Publicaciones CISEPA, Departamento de
 Economía, PUC, Nro. 83.
- Velazco, Jackeline, et.al. (1989)
 "Crisis y Movilización Popular", Publicaciones CISEPA,
 Departamento de Economía, PUC, Nº 81.
- (1990)
 "Movilizaciones Agrarias 1985-1989: Un Análisis
 Económico", Publicaciones CISEPA, Departamento de
 Economía, PUC, Nº 89.
- Webb, Richard y Adolfo Figueroa (1975)
La Distribución del Ingreso en el Perú. Lima:
 Instituto de Estudios Peruanos.

Fuentes estadísticas

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).
- Ministerio de Trabajo y Promoción Social.
- Banco Central de Reserva del Perú.
- Cuánto S.A.