

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL PERÚ: 1980-2010¹

Waldo Mendoza, Janneth Leyva y José Luis Flor² | Departamento de Economía – Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) Perú

Resumen

América Latina reporta los mayores niveles de desigualdad en la distribución de ingresos a nivel mundial; Perú, en este sentido, presenta una problemática particular. Si se evalúa el valor de largo plazo de la desigualdad según el coeficiente de Gini, se encuentra que Perú es uno de los países más desiguales, incluso dentro de la región, con un coeficiente de Gini que fluctúa históricamente en torno de 0.60. Más aún, a pesar de que el PBI per cápita en términos reales se elevó en casi 50% durante la última década, los ingresos reales de los asalariados cayeron durante el mismo período, aproximadamente 5,3% en el sector privado y 1% en el sector público, sugiriendo que la participación de los beneficios en el ingreso nacional debe haberse elevado. Estos hechos nos llevan a concluir que Perú sigue siendo un país en el que persiste un alto grado de desigualdad. ¿Cómo ha evolucionado la desigualdad en el Perú en el periodo 1980-2010? ¿Qué variables han determinado esta evolución? Estas son las dos preguntas centrales que este artículo busca responder.

Palabras claves: Desigualdad económica – Desigualdad de ingresos – Coeficiente de Gini – Distribución funcional – Distribución de ingresos.

Abstract

Latin America reports the highest levels of income inequality worldwide, and Peru stand out in this aspect showing a particularly important problem. If we evaluate the long-run level of inequality using the Gini coefficient we find that Peru is one of the most unequal countries, even within the region, with a Gini coefficient historically fluctuating around 0.60. Furthermore, even though real income per capita GDP rose in 50% during the last decade, real income for wage-earners fell during the same period, approximately, 5.3% in the private sector and 1% in the public sector, suggesting that the participation of benefits in the national income has increased. These facts lead us to conclude that Peru persists as a country highly unequal. How has income inequality in Peru evolved in the 1980-2010 period? What variables have determined this evolution? These are the two main questions this paper seeks to answer.

Keywords: Economic inequality – Income inequality – Gini coefficient – Functional distribution – Income distribution.

(1) Este documento es la versión corta de la publicación presentada en el libro del Departamento de Economía de la PUCP (Ver Bibliografía). Invitamos a los lectores de este artículo a ver también la versión completa en la referencia. Dicho documento forma parte de una investigación interdisciplinaria en la Facultad de Ciencias Sociales sobre los determinantes de la desigualdad en la historia republicana del Perú, en la que participan Waldo Mendoza, Carlos Contreras, Cristina Mazzeo y Sinesio López.

(2) Agradecemos los valiosos comentarios de Myriam Quispe-Agnoli a una versión preliminar de este documento. Evidentemente, cualquier error restante es de nuestra entera responsabilidad.

1. Introducción

América Latina es, desde hace un tiempo, la región más desigual en términos de la distribución de ingresos a nivel mundial (PNUD, 2010). En los años noventa, el coeficiente de Gini, para el ingreso, promedio 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 (PNUD, 2010).

Para el caso del Perú, 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 del ingreso se ha mantenido en torno de 0.60, medido por el coeficiente de Gini, una de las cifras más altas a nivel mundial (Figueroa, 2010). Según un clásico trabajo en el tema (Webb & Figueroa, 1975) la desigualdad en el ingreso en Perú se elevó entre 1950 y 1966, alcanzando hacia fines de ese periodo un coeficiente de Gini de 0.6. Ese grado de desigualdad se mantuvo casi invariable hasta finales de la década de 1980 mientras que cálculos más recientes para los años 2003 (Figueroa, 2009) y 2004 (Yamada & Castro, 2006) hallan un coeficiente de Gini, para el ingreso, similar al observado cuatro décadas atrás.

Desde entonces, pocos estudios han abordado el tema de la desigualdad de ingresos a nivel nacional. Sin embargo, a partir del análisis de las series de ingresos de los trabajadores asalariados publicadas por el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI) de Perú, 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. En el período 2001-2009, mientras el PBI real per cápita se elevó en casi 50%, el salario real del sector privado descendió en 5% y los sueldos en el sector público se mantuvieron prácticamente estancados. Estas cifras sugieren que la fracción de los beneficios en el ingreso nacional debe haberse elevado y que, por tanto, Perú sigue siendo un país muy desigual.

En el contexto descrito, el objetivo general de este artículo

es describir la evolución del grado de desigualdad en el Perú en el periodo 1980-2010 e intentar explicar los factores que determinan dicha desigualdad.

El artículo está compuesto por la introducción y siete secciones. En la segunda sección, se revisa brevemente la teoría que indaga la relación causal entre crecimiento económico y desigualdad. En la tercera sección, se repasa la literatura en torno a los factores que determinarían la desigualdad. Más adelante, se aborda la evolución histórica de la desigualdad de ingresos en Perú, usando como variable de medición el coeficiente de Gini. En el quinto acápite, se realiza una presentación de la metodología empleada para la corrección del coeficiente de Gini a través las cuentas nacionales, para la construcción de un índice que nos permita aproximarnos a la evolución de los ingresos reales de los trabajadores independientes. En la sexta sección, se presentan los resultados obtenidos, para luego, en la penúltima sección, esbozar las posibles causas de la desigualdad identificadas para el caso de Perú. Finalmente, se analizan las conclusiones e implicancias en términos de política económica que se desprenden del desarrollo del documento.

2. 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 en torno a los efectos perniciosos de la desigualdad sobre la economía, expresada en la tasa de crecimiento del PBI per cápita³. Entonces, la pregunta por la alta y persistente desigualdad en Perú es una pregunta intrínsecamente relacionada a la viabilidad de un creci-

miento económico prolongado y estable.

La literatura sobre el tema identifica que los principales canales por los cuales la desigualdad tiene impactos negativos sobre el crecimiento son la inversión privada y las instituciones⁴. Por una parte, la inestabilidad socio-política generada, cuando el nivel de desigualdad es muy alto, disuade la inversión privada, local y extranjera (Ale-sina & Perotti, 1996; Figueroa, 1993, 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 et al., 2002). Por otra parte, la conflictividad social y política, que se generan producto de la desigualdad, se traducen en mayor debilidad institucional, y consecuentemente, en vulnerabilidad ante choques externos sobre el crecimiento (Rodrik, 1998). Así, es posible establecer que en el largo plazo la desigualdad impide que el crecimiento económico sea sostenido en el tiempo, con las evidentes consecuencias sobre el bienestar (Berg & Ostry, 2011).

3. Los determinantes de la desigualdad

Kuznets (1955) sugirió que la desigualdad es un componente natural del proceso de desarrollo económico. Según la hipótesis de 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 desciende. Según esta explicación, 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. Aunque la explicación no es muy exhaustiva, ha servido de motivación para una abundante literatura sobre la relación entre crecimiento y desigualdad⁵.

La acción del Estado, mediante la política fiscal y la política de precios relativos, también afecta a la distribución del ingreso. La incidencia impositiva neta (impuestos menos gastos públicos) puede ser distinta para los sectores moderno y tradicional, afectando los flujos netos de ingreso y riqueza entre estos sectores. De este modo, la distribución secundaria, o distribución del ingreso después de impuestos, puede ser muy distinta a la distribución original, cuando se incorpora el efecto en los ingresos de la transferencia neta de recursos (i.e. gastos en bienes públicos menos impuestos) desde el Estado hacia el sector privado (Figueroa 1993).

Sin embargo, es importante destacar que la desigualdad económica (en sus diferentes dimensiones) es un fenómeno persistente, siendo esto particularmente cierto en contextos de baja movilidad social. Esta persistencia, en el mediano y largo plazo, se da principalmente a través de las diferencias en niveles de inversión en capital humano de una generación en la otra. Dado que 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, el ingreso

(3) Para una revisión detallada de esta literatura, ver Ravallion (2001). Sin embargo, debe advertirse que la discusión acerca del efecto de la distribución del ingreso sobre el crecimiento económico está lejos de haber concluido. Ver Mendoza et al. (2011) para las referencias al debate.

(4) Otros mecanismos importantes mencionados por la literatura son la acumulación sub-óptima de capital humano y el uso ineficiente de recursos para mantener forzosamente el orden desigual por parte de la élite beneficiada, o para alterarlo por parte de los descontentos con la situación (Berg & Ostry 2011).

(5) El autor, de hecho, advierte que sus explicaciones debían ser tomadas como “especulaciones iniciales” de los hechos observados.

de los padres se convierte en el mejor predictor del nivel de educación que obtendrán los hijos, con lo que la distribución de ingresos encuentra una forma de reproducirse. Estas diferencias pueden llegar a traducirse en diferencias biológicas: la malnutrición, el sometimiento al trabajo desde edades tempranas y el acceso diferenciado a servicios médicos (en particular, a edades tempranas) llevan a diferencias físicas y biológicas entre “castas” de una misma sociedad (Boix, 2011), sobretodo bajo regímenes políticos altamente jerarquizados y con poca movilidad social⁶.

La historia local también tiene un rol como determinante de la distribución del ingreso (Robinson & Sokoloff, 2003; Figueroa, 1999) pues la desigualdad está relacionada con los mecanismos de exclusión social y éstos son el resultado de las condiciones iniciales con las que partieron los países en términos de la distribución de los stocks de activos económicos y sociales. Así, países que nacieron multi-culturales y multi-étnicos tendrán un grado más alto de desigualdad (Figueroa, 1999).

Las explicaciones de la desigualdad en el caso peruano comparten algunos aspectos de la literatura internacional pero es necesario hacer algunas precisiones. Por ejemplo, para el período de auge económico de 1950-67, la explicación más aceptada para explicar la persistencia de la desigualdad es el dualismo entre un sector moderno-industrial y otro tradicional-agrícola, sumado a un estilo de crecimiento vertical más que horizontal (Webb & Figueroa, 1975). Esto estuvo asociado a un crecimiento más rápido de la inversión y, por ende el valor agregado por trabajador, en el sector moderno que en el tradicional. Este estilo de crecimiento, primario-exportador, está asociado a una mayor desigualdad, lo que es particularmente cierto en una economía rentista⁷ como la peruana (ibid).

(6) En democracia, la capacidad institucional de exigir mejoras en las condiciones de vida debería mitigar este problema de diferenciación intergeneracional.

(7) Las rentas son ingresos que no derivan directamente del proceso productivo, sino que son producto de alguna imperfección del mercado, de algún privilegio estatal o de causas puramente económicas, como es el caso de la producción ligada a los recursos naturales.

4. La desigualdad en el Perú

A pesar del crecimiento generalizado que la economía peruana experimentó entre 1950 y 1966, la desigualdad en ingresos se elevó hasta alcanzar un coeficiente de Gini⁸ de 0.60 a finales de ese periodo (Webb & Figueroa, 1975). Saavedra & Díaz (1999) encuentran que, desde entonces hasta finales de la década de 1990, la medición de la desigualdad elaborada en base a encuestas de hogares, cuando estos datos están disponibles, muestra una reducción continua de la desigualdad del ingreso, desde 1970 (con un Gini-Ingreso alrededor de 0.55) hasta fines de los noventa (0.38), en especial, después de las reformas estructurales llevadas a cabo a inicios de la década de 1990. Sin embargo, los autores indican que los estudios que se basan en cuentas nacionales no encuentran la misma tendencia, en particular Webb & Figueroa (1975) y Figueroa (1982). La razón puede estar en los problemas de medición de la desigualdad que se originan en el uso de los datos de encuestas de hogares, sobre los que volveremos en la siguiente sección.

Yamada & Castro (2006), usando los datos de cuentas nacionales en lugar de los datos de encuestas de hogares, obtienen el Gini (de ingreso y de consumo) de algunos años, de acuerdo a la disponibilidad de información⁹, entre 1997 y 2004. Sus cálculos muestran diferencias importantes, respecto de los oficiales, en magnitudes y tendencias: en el período analizado, mientras el Gini-Ingreso de encuestas de hogares cae en 2% aproximadamente, de 0.486 a 0.477, con datos de cuentas nacionales, éste crece en 12% en el mismo período, de 0.614 a 0.687. Por su parte, se observa que el Gini-Consumo de encuestas de hogares se reduce en 8% aproximadamente, de 0.409 a 0.376, mientras que el de cuentas nacionales crece en 32%, de 0.428 a 0.566¹⁰.

(8) Por brevedad, en adelante nos referiremos al Coeficiente de Gini como Gini-Ingreso o Gini-Consumo, según corresponda.

(9) La principal restricción para los autores es la falta de cifras confiables y comparables de pobreza (ver sección 5).

Escobal y Ponce (2010) siguen el mismo procedimiento usado por Yamada y Castro (2006), actualizando además los datos. Sus cálculos para el año 2004 coinciden casi exactamente con aquellos obtenidos por Yamada y Castro. En años posteriores, el Gini se reduce en cerca de 10%, incluso aquel calculado usando las cuentas nacionales. Sin embargo señalan que algunos aspectos de la desigualdad están empeorando sustancialmente, en particular, la desigualdad espacial. De hecho, para las provincias rurales, la distribución del gasto no sólo se ha desplazado hacia valores menores, sino también se ha vuelto más dispersa. A nivel provincial, la distribución del ingreso se ha vuelto pronunciadamente bimodal: es decir, si bien hay una menor dispersión, existe un grupo de provincias (i.e., las rurales) que convergen a ciertos niveles de ingreso y otro grupo que converge a niveles superiores de ingreso. Algunos de los elementos que impulsan esta divergencia son el acceso a educación diferenciada (rural-urbano) y la propia 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 factores¹¹.

5. El marco de análisis

En esta sección, presentamos los dos enfoques que empleamos para aproximarnos a la medición de la desigualdad en la distribución del ingreso en el Perú. Por un lado, explicaremos cómo podemos construir series que nos

(10) La metodología propuesta por los autores también permite descomponer los cambios en la pobreza en: aquellos ocasionados por el crecimiento económico (aumento del ingreso medio) y aquellos ocasionados por la mejora en la distribución. Entre 1997 y 2001, para el aumento en la pobreza (+6.4%), el empeoramiento de la desigualdad (5.8%) fue un determinante más importante que el bajo crecimiento económico (+0.7%). Entre 2001 y 2004, si bien el crecimiento económico ayudó a reducir la pobreza fuertemente (-3.8%), el empeoramiento distributivo compensó casi toda la mejora que el crecimiento trajo (+2.8%).

(11) Otros autores consideran importante la evolución de otras variables en la determinación de la desigualdad en el país. Para una revisión completa, ver el documento original.

aproximen a 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. La necesidad de mediciones alternativas de la desigualdad se hace patente ante las inconsistencias en las mediciones usuales y oficiales¹². Estas inconsistencias tienen su origen en las limitaciones de las encuestas de hogares como instrumento para conocer la distribución del ingreso. Saavedra & Díaz (1999) sostienen que estas encuestas excluyen aproximadamente al 1% más rico de la distribución, lo que es particularmente problemático dada la importancia de la cola superior para explicar la desigualdad en el caso peruano, además de no estar diseñadas para reportar formas de riqueza de los hogares más ricos, por ejemplo, sus activos financieros.

5.1. La distribución funcional del ingreso

Siguiendo a Figueroa (1993), para analizar la distribución del ingreso en el Perú, distinguimos tres grupos sociales: la clase propietaria, los trabajadores asalariados del sector público y el privado, y los trabajadores autoempleados en pequeñas unidades productivas, en la ciudad y el campo. Entonces, la ecuación de la distribución del ingreso en el Perú sería:

$$Y = B + W + V \dots (5.1)$$

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 público. Estos ingresos resultan de multiplicar los salarios por trabajador (w_1, w_2), por el número de trabajadores (L_1, L_2).

$$W = w_1 L_1 + w_2 L_2 \dots (5.2)$$

(12) Ver Saavedra & Díaz, 1999 o Yamada & Castro, 2000

El ingreso de los trabajadores autoempleados corresponde al de la ciudad y el campo. También en este caso el ingreso total 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).

$$V = v_1 T_1 + v_2 T_2 \dots \quad (5.3)$$

Así, 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.

$$Y = B + w_1 L_1 + w_2 L_2 + v_1 T_1 + v_2 T_2 \dots \quad (5.4)$$

En consecuencia, la fracción del ingreso que corresponde a cada uno de los generadores de ingresos vendrá dada por:

$$1 = \frac{B}{Y} + \frac{w_1 L_1}{Y} + \frac{w_2 L_2}{Y} + \frac{v_1 T_1}{Y} + \frac{v_2 T_2}{Y} \dots \quad (5.5)$$

5.2. El coeficiente de Gini corregido por cuentas nacionales¹³

Bajo la hipótesis de una distribución log-normal de los ingresos personales, cuyos dos únicos parámetros relevantes para la construcción son la media μ y la desviación estándar σ , se pueden construir expresiones teóricas para el Gini y la incidencia de la pobreza, a saber:

$$G = 2\Phi\left(\frac{\sigma}{\sqrt{2}}\right) - 1 \dots \quad (5.6)$$

$$P_0 = \Phi\left(\frac{\ln(z/v)}{\sigma} + \frac{\sigma}{2}\right) \dots \quad (5.7)$$

donde la expresión (5.6) es el coeficiente de Gini, G , y la segunda representa la tasa de incidencia de pobreza, P_0 ;

(13) Esta sección se basa sustancialmente en el trabajo de López & Servén (2006).

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 las dos primeras son conocidas (z es exógena y presentada por el INEI y v se obtiene de las cuentas nacionales), y se tienen estimadores de la incidencia de la pobreza¹⁴, σ puede ser recuperado de (5.7) 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 es respaldada para la mayoría de países (López & Servén, 2006), incluyendo el caso peruano, aunque débilmente (Yamada & Castro, 2006). Una característica de esta distribución es que la moda de los ingresos es menor que su media, lo que implica que gran parte de la población percibe ingresos moderados y sólo una pequeña parte percibe ingresos altos. Por ende, hay una gran dispersión en la distribución, a consecuencia de la amplia diferencia entre los ingresos más altos y los ingresos alrededor de la moda, lo que es consistente con las características empíricas de la distribución del ingreso en Perú¹⁵.

Para este trabajo, asumiremos que se mantiene la hipótesis de log-normalidad, tal como hacen Yamada & Castro (2006), y usamos medidas alternativas para la media del ingreso, pues el PBI per cápita incluye un componente que no es percibido por las familias nacionales, esto es, la renta neta de factores y que puede ser importante en magnitud. Los resultados se presentan en la sección 6.

El problema más importante de este enfoque es que requiere el uso de una única línea de pobreza a nivel nacional, ignorando diferencias regionales en precios y consu-

(14) A pesar de que las encuestas de hogares son un mal instrumento para evaluar la desigualdad, funcionan bien para conocer la incidencia de la pobreza (López & Servén 2006).

(15) Es importante resaltar que los resultados presentados en la siguiente sección son similares a los obtenidos si asumimos otras distribuciones, con colas más pesadas, i.e. con una aún mayor participación en los ingresos por parte de las familias más ricas (Escobal & Ponce 2010).

mo que sí son considerados en las encuestas de hogares. 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. En países como Perú, con fuentes diversas y dispersas de información de la incidencia de la pobreza, en particular entre 1985 y 1995, este supuesto implica cierta arbitrariedad en la elección de la línea de pobreza.

A pesar de que existen algunas otras consideraciones menores¹⁶, el método es 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.

6. Principales resultados

En esta sección, presentamos los principales resultados del enfoque metodológico empleado para el periodo 1980-2010. En primer lugar, analizaremos la evolución de las series de ingresos de cada grupo de trabajadores en el marco de la metodología de Figueroa a fin de identificar las principales tendencias en la evolución de la desigualdad. Luego, presentaremos la serie del Coeficiente de Gini corregido para el período 1985-2010 y su descripción.

6.1. Ingresos de trabajadores del campo y la ciudad

En el Gráfico 6.1, 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

(16) La más interesante es la corrección de las cifras de consumo agregado de las cuentas nacionales para no considerar el consumo de bienes durables, usando información de encuestas de hogares. Esta corrección, sin embargo, no nos aleja mucho de las cifras que hemos encontrado. Para las demás consideraciones, ver López & Servén (2006).

Figueroa (1993) y Chacaltana (2005)¹⁷. 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 rural¹⁸.

La evolución de los ingresos de los trabajadores en el periodo comprendido entre 1980 y 2010 puede ser dividido en dos etapas. En una primera etapa, que abarca básicamente la década de los ochenta, se observa una caída notable del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores asalariados y no asalariados, agravada por el ajuste económico de 1990. Recién a partir de 1991, empieza un proceso lento de recuperación.

Entre 1981 y 1990, los ingresos reales del sector privado se reducen en 65,6%, mientras que el ingreso real del sector público experimenta una caída aún más abrupta, de 84,4%. Además, la fuerte caída en el ingreso real de los trabajadores del sector público, estuvo acompañada de una reducción importante en el número trabajadores de este sector, a inicios de la década de 1990.

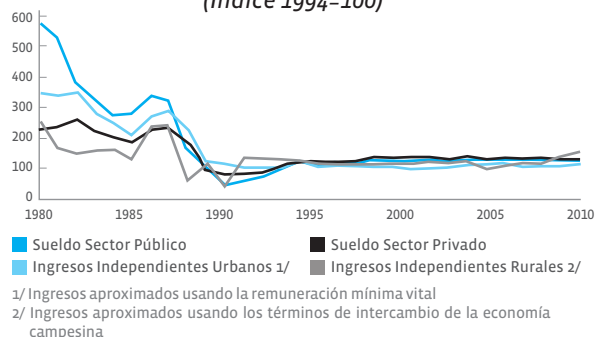
Para los trabajadores no asalariados, las tendencias son análogas. Entre 1980 y 1990, los ingresos reales de trabajadores independientes urbanos y del sector rural se habrían reducido en 76,6% y 82,3%, respectivamente. Si bien estas cifras pueden ser explicadas por un contexto de crisis generalizada, la extraordinaria recuperación de la economía, después de la crisis, no guarda correspondencia con el crecimiento excesivamente lento de los ingresos laborales en las dos décadas posteriores.

(17) Este índice presenta la evolución de la tasa de incidencia de la pobreza (1994=100) en los 25 años evaluados, de acuerdo a las cifras de pobreza presentadas.

(18) La razón por la cual se consideran dos series para los términos de intercambio se detalla en el apéndice. En lo que sigue del documento, se empleará como referencia para el análisis el índice que sólo considera, para el cálculo de los precios de exportación, los precios de los principales bienes agrícolas producidos en la sierra sur.

Así, 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. Más drásticamente, 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 sólo el 21.3% del nivel alcanzado en 1981. Es necesario notar que estamos comparando periodos que involucran dos modelos de participación del Estados diferentes.

Gráfico 6.1: Evolución de los Ingresos de los Trabajadores Asalariados y No Asalariados, 1980-2009
(Índice 1994=100)



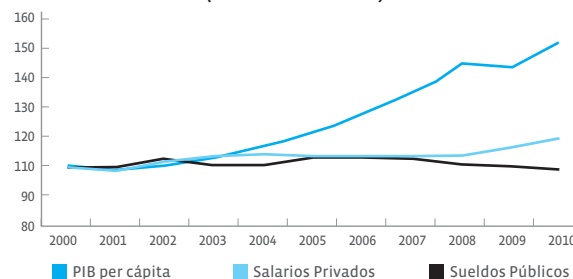
Fuente: INEI y BCRP

Estos resultados se replican para los trabajadores independientes. La remuneración mínima vital creció en 50.2% entre 1990 y 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 2009 representaba apenas 62.6% del 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 en las series de ingresos de la fuerza laboral, entre 1980 y 1990, el nivel de ingresos per cápita real sólo se reduce en 27.6% mientras que, entre 1990 y 2010, crece en casi 90%. Más aún, el producto per cápita real, a diferencia de las series de ingresos de trabajadores, sí experimentó un crecimiento real (36%, acumulado, en 2010) respecto de su valor alcanzado en 1980.

Finalmente, resulta útil analizar la dinámica de la última década. En ella, se experimentó un marcado auge económico y el PBI per cápita real creció en aproximadamente 50%. Sin embargo, el desempeño de las series de ingresos de los trabajadores resultó menos alentador: el salario real del sector privado cayó en 5.3% y los sueldos en el sector público se redujeron en aproximadamente 1%.

Gráfico 6.2: Evolución de los Ingresos, 2000-2010
(Índice 2000=100)

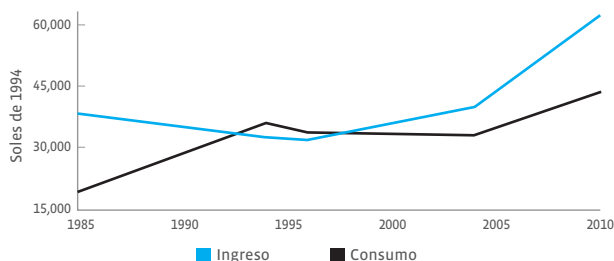


Fuente: BCRP e INEI; Elaboración propia

En lo que respecta a los trabajadores no asalariados, se observa un crecimiento respecto de los niveles alcanzados en 2000 pero a una tasa mucho menor que la del crecimiento del ingreso nacional promedio. Ello sugiere que la tendencia hacia una mayor desigualdad se ha reforzado con el crecimiento económico.

Si bien no existen series que nos aproximen a los ingresos de los estratos más altos de la población, podemos aproximarnos a ellos midiendo la diferencia que existe entre el ingreso/consumo agregado obtenido de las encuestas de hogares y el ingreso/consumo de las cuentas nacionales pues es factible asumir que todo ese diferencial es atribuible a dichos hogares, por lo que es una buena proxy de su situación¹⁹.

Gráfico 6.3: Evolución del Ingreso y Consumo Agregado del 1% más rico de los Hogares, 1985-2010 (Millones de Soles de 1994)



1/ El indicador para Ingreso/Consumo corresponde a la diferencia entre el Ingreso/Consumo de las Cuentas Nacionales y el agregado de las Encuestas de Hogares. Dicha diferencia, según lo discutido en este trabajo, debe corresponder a los hogares más ricos.

Fuente: Saavedra y Díaz (1999), Yamada y Castro (2006); Elaboración propia

De acuerdo a Saavedra & Díaz (1999) y Yamada & Castro (2006), la brecha respecto al ingreso representa el 40.2%, 30.8% y 26.9% del agregado de 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. Así, se puede calcular el valor del diferencial del consumo y del ingreso que los hogares más ricos aportan al total nacional²⁰. Dicho valor está expresado en unidades monetarias, y representa

(19) Si bien es cierto que también existe un problema de muestreo en la cola inferior de la distribución de ingresos, no es razonable esperar que dichos hogares aporten mucho al diferencial entre agregados de encuestas y cuentas nacionales.

el valor del Consumo y del Ingreso de los hogares en la cola superior, poco más del 1% superior de la distribución (Saavedra & Díaz, 1999).

Como se observa, dichos hogares han visto aumentar el valor de su consumo e ingreso agregado, a lo largo del período 1985-2010, después de una leve caída hacia mediados de la década de 1990. Es notable que estos hogares, alrededor del fin de siglo, hayan visto un aumento en el ingreso y en el consumo, siendo ellos un grupo social relativamente chico, mientras que los ingresos reales de otros grupos cayeron. Esto constituye evidencia indirecta de que los hogares más ricos tuvieron una suerte distinta al resto de los hogares durante la década de 1990 y después.

Finalmente, si bien existe un grave problema de medición en las cifras que publica el INEI sobre la distribución funcional del ingreso, como consecuencia de que el ingreso de los trabajadores independientes es incorporado en la serie que corresponde al excedente de explotación²¹, resulta útil comparar cómo ha evolucionado la serie de remuneraciones respecto de la serie de excedente de explotación.

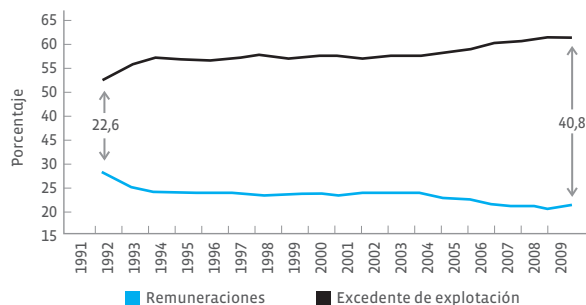
En el Gráfico 6.4, se puede apreciar cómo las participaciones de ambos componentes del ingreso han mantenido una tendencia más o menos constante en las últimas dos décadas. Sin embargo, la brecha entre ambas series creció dos veces durante este periodo: primero entre 1991 y 1993

(20) Se hace el supuesto de que la brecha del ingreso en 2004 es igual a la brecha del consumo para el mismo año, i.e. 27%. Además, se asume que ésta se mantiene igual en 2010, con lo que podemos recuperar el valor del consumo y del ingreso para dicho año. Evidentemente, si este supuesto sobreestimara el tamaño de la brecha, nuestras conclusiones cambiarían sólo si la tendencia cambiara sustancialmente, lo cual consideramos improbable pues estas brechas no han cambiado sustancialmente durante la década previa.

(21) El excedente de explotación, en teoría, es la parte de la renta generada en el proceso productivo que no corresponde a la remuneración de la mano de obra, ni a la compensación al capital físico, ni al pago de impuestos. Sin embargo, como explicamos, la existencia de trabajo no asalariado e informal deviene en complicaciones para la medición precisa.

y luego entre 2003 y 2008. Lo que sugiere una profundización de la desigualdad en este periodo que refuerza la conclusión obtenida en secciones previas.

Gráfico 6.4: Evolución de la participación de las remuneraciones y del excedente de explotación en el Producto Bruto Interno, 1991-2009



Fuente: INEI

6.2. Corrección del Coeficiente de Gini

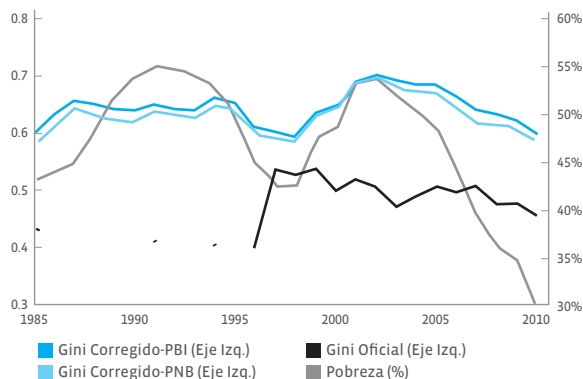
En esta sección, buscamos extender los resultados de Yamada & Castro (2006), y Escobal & Ponce (2010), evaluando diferentes medidas del consumo y el ingreso de cuentas nacionales. Como se mencionó en la sección 5, los *inputs* de este método son la tasa de incidencia de la pobreza P_0 , obtenida de las 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.

Desigualdad en el Ingreso

Primero, en el Gráfico 6.5, 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, en base a

encuestas de hogares, y la serie de la incidencia de la pobreza, calculado por diferentes autores. Para ambos casos, se hace uso de una línea de pobreza de S/. 1'850 de 1994, por año²².

Gráfico 6.5: Evolución de la Desigualdad en el Ingreso (Coef. de Gini para el Ingreso), 1985-2011



1/ Los datos de pobreza para algunos años entre 1985 y 1994 son interpolaciones dada la falta de información confiable

Fuente: BM, BCRP, INEI; Elaboración propia

La corrección del Gini-Ingreso 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 positiva para el caso peruano, debido principalmente a los pagos a factores extranjeros empleados en las actividades extractivas dentro del país, y relativamente grande (i.e. el 5% del total del PBI en el período evaluado). 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 considera-

(22) 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 sólo para algunos años. Esta línea, transformada a valores nominales, es consistente con la usada en las encuestas de hogares.

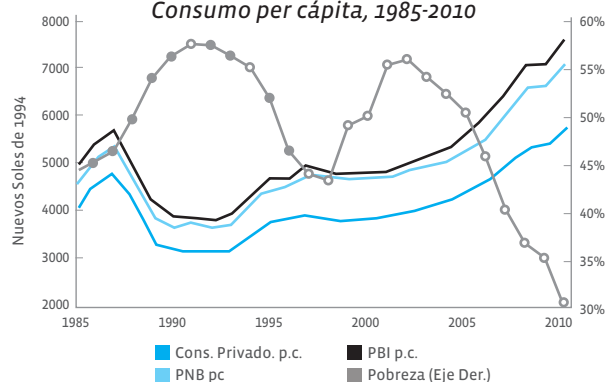
ción no impacta sustancialmente sobre la medición de la desigualdad ni sobre su evolución.

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 & Castro (2006), a pesar de que para la corrección usamos una tasa de pobreza decreciente. En general, nuestros resultados son consistentes con los de Yamada & Castro (2006) y Escobal & Ponce (2010), lo cual respalda la evidencia 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 mucho más lentamente que la pobreza.

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 1985-87 seguido por la brusca caída de 1988-92. 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 se redujo frente a la velocidad en la reducción de la pobreza, la desigualdad comenzó a crecer. 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 1985-97, que provienen a su vez de una serie de trabajos previos, a

Gráfico 6.6: Evolución de las medidas de Ingreso y Consumo per cápita, 1985-2010



Fuente: Chacaltana (2006), BCRP, INEI; Elaboración propia

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. Para el período más reciente, a partir de 2001, hacemos uso de las cifras reportadas por el INEI, 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.

Desigualdad en el Consumo

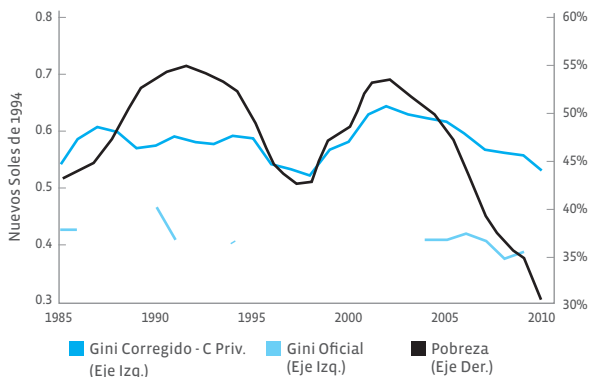
Para estimar la serie del Gini-Consumo entre 1985 y 2010, usamos la serie de datos del Consumo Privado, elaborada por el BCRP.

Aunque la corrección usando cuentas nacionales eleva el Gini-Consumo en alrededor de un 25% de su valor oficial²³,

(23) Cabe aclarar 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 5.7 no son enteramente comparables entre antes y después de 1997.

en comparación al Gini-Ingreso, ha tenido una evolución distinta aunque siempre menor en niveles que el Gini-Ingreso, y como se aprecia en el Gráfico 6.7. Sin embargo, 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 fue una crisis que redujo las desigualdades (Jaramillo & Saavedra 2011). Fue el crecimiento económico de fines de la década de 1990 acompañado de una estabilización y un sucesivo aumento en la pobreza lo que causó 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.

Gráfico 6.7: Evolución de la Desigualdad en el Consumo
(Coef. de Gini para el Consumo), 1985-2010 1/



1/ Los datos de pobreza para ciertos años entre 1985 y 1994 son interpolaciones por la falta de información confiable.

Fuente: BM, BCRP, INEI; Elaboración propia

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.

7. Las causas de la desigualdad en el Perú

La evidencia presentada muestra que la desigualdad es una característica persistente en la economía peruana. ¿Por qué la desigualdad es tan persistente en el Perú?

Como se mencionó previamente, la desigualdad puede estar asociada, esencialmente, al estilo de crecimiento económico y a la carencia de una política fiscal redistributiva, en especial desde el sector educación. Adicionalmente, la desigualdad puede estar vinculada al tipo de apertura al comercio internacional. En esta sección, intentaremos describir los mecanismos por los que cada uno de estos factores puede explicar el actual grado de desigualdad en el Perú.

7.1. El modelo de crecimiento económico

El modelo del crecimiento vigente en Perú se caracteriza por una clara dependencia de 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.

Por una parte, 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 de los derechos de explotación de los recursos. 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 aparente productividad marginal. Finalmente, 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.

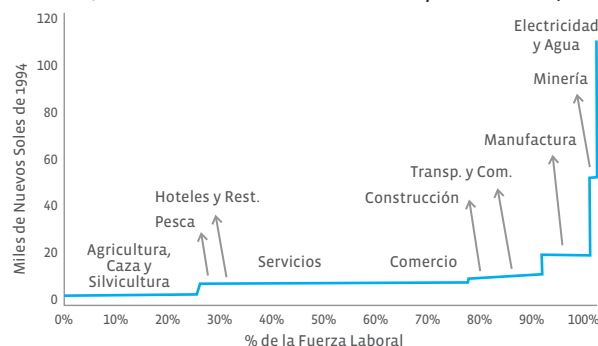
En contraste, existe poco desarrollo de la actividad manufacturera en Perú, así como una muy insuficiente industrialización de la actividad agropecuaria. Ambos tipos de industria son usualmente las que emplean de manera masiva a los trabajadores, y en trabajos de alto valor agregado, con varias encadenamientos hacia atrás y hacia adelante. Consecuentemente, existe un problema de trabajo suficiente, asociado al poco valor agregado en las etapas de producción.

Sin embargo, el rasgo más evidente es la heterogeneidad en la productividad. En Perú, coexisten métodos de producción modernos y eficientes, asociados principalmente a la participación del capital extranjero, con métodos de producción obsoletos y poco eficientes, asociados al sector terciario. De hecho, este problema es conocido como la tercerización de la economía por 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.

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 capital, como se aprecia en el Gráfico 7.1.

Igualmente, a nivel geográfico, es importante observar que Perú tiene un problema de conexión que impide la integración horizontal y vertical de los diferentes centros

Gráfico 7.1: Productividad Media Anual por Sectores, 2008



Fuente: INEI; Elaboración propia

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 una mejora en el rendimiento de los productores locales vía la división de trabajo provocada por el aumento en la escala de la producción. De hecho, para Jiménez (2010), este es un elemento fundamental en la consolidación de una “Economía Nacional de Mercado”, i.e. la construcción de una demanda suficiente interna, capaz de generar un círculo virtuoso al expandir los límites de la producción nacional.

El impacto que tiene este problema de ausencia de mercados internos es más sentido 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, no existe la facilidad de producción y exportación de productos demandados en el extranjero, la inexistencia de mercados locales para la producción limita las posibilidades de desarrollo de industria y agricultura industrial, a su vez limitando las posibilidades de crecimiento descentralizado, lo que impacta necesariamente sobre la desigualdad, particularmente, en el nivel espacial.

Otro elemento importante en el estilo de crecimiento ha estado asociado a la apertura 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 (ver Gráfico 7.1) 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)²⁴.

7.2 El rol del Estado

Mediante las políticas fiscales, el Estado puede alterar la distribución del ingreso en la economía. Por una parte, los instrumentos de tributación gravan directamente la riqueza (en stock o en flujo) de los agentes o indirectamente, al gravar las transacciones económicas. Por su parte, el gasto público influye sobre la distribución de ingreso al transferir parte de esos fondos a las familias, ya sea en forma de infraestructura, servicios o transferencias líquidas. A continuación, se analiza el rol de estas dos políticas, desde la perspectiva de Figueroa (1993).

(24) Para una profundización sobre el rol de la apertura comercial en la desigualdad, ver el documento original.

La política tributaria

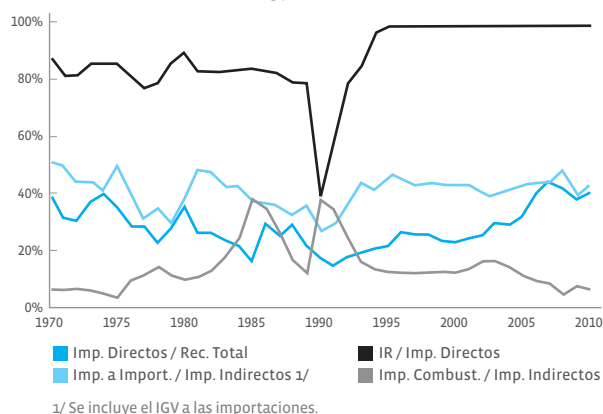
Figueroa (1993) indica que un aumento de la importancia de los impuestos indirectos respecto de los ingresos tributarios totales indica una transformación regresiva de la estructura tributaria, dado que ellos afectan principalmente a las familias de pocos ingresos. Por el contrario, una estructura impositiva basada en los impuestos directos es más progresiva, toda vez que la base impositiva es el patrimonio.

El impacto distributivo de los impuestos indirectos depende de qué participación respecto del gasto del hogar tienen los bienes gravados. En el caso de los impuestos a bienes importados, es presumible que el impuesto gravado sea progresivo. En el caso de los impuestos a combustibles, el impacto es regresivo²⁵ debido a la importancia que tienen en la producción y comercialización de bienes de consumo. Entonces, una mayor importancia de los impuestos a importaciones y una menor importancia de los impuestos a combustibles, ambas respecto del total de impuestos indirectos, harán a la estructura tributaria más progresiva.

De acuerdo a Figueroa (1993), durante la década de 1980 (i) se reduce la participación de los impuestos directos en la recaudación total (1980: 35.2%; 1990: 17%); (ii) se reduce la participación del impuesto a la renta dentro de los impuestos directos (1980: 83.2%; 1989: 36.8%); (iii) se reduce el peso de los impuestos a importaciones (1980: 38.3%; 1990: 25.9%) y (iv) aumenta el de los impuestos a combustibles, ambas respecto del total de impuestos indirectos (1980: 9.2%; 1990: 37.3%). Dichas características configuran una estructura tributaria más regresiva, de acuerdo a lo argumentado.

(25) Ver Pascó Font & Briceño (1992) y Haughton (2005).

Gráfico 7.2: Indicadores de la Estructura Tributaria (%), 1970-2010



Fuente: BCRP; Elaboración propia

Desde 1990 hasta 2010, se observan ciertos cambios en la estructura tributaria. Aumenta la participación de los impuestos directos respecto del total de ingresos tributarios (1990: 17.0%; 2010: 40.1%). Además, la participación del impuesto a la renta respecto del total de impuestos directos se mantuvo muy cerca de 100% durante las dos últimas décadas²⁶. También hubo una reducción en el impuesto a combustibles (1990: 37.3%; 2010: 5.7%). La participación de los impuestos a las importaciones se mantuvo estable alrededor de 40%, por gran parte de las dos décadas evaluadas, luego de un aumento importante a inicios de la década de 1990. Luego, el elemento progresivo de la estructura tributaria se ha mantenido estable, mientras el regresivo ha retrocedido sustancialmente, aunque persisten elementos regresivos en los impuestos indirectos, como por ejemplo, el Impuesto General a las Ventas (IGV).

Así, durante el período 1990-2010, se observa que la estructura tributaria se volvió en general más progresiva, de

(26) Aunque este hecho no es negativo per se, es necesario también que la política tributaria afronte el problema de la desigualdad en el stock de riqueza, i.e. la posesión de activos.

acuerdo a los criterios usados por Figueroa (1993), debido a una recuperación de los impuestos directos, estabilidad en la participación de los impuestos a las importaciones y un retroceso importante del impuesto a los 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 sólo ligeramente mejor que la situación en 1980 (ver Gráfico 7.2).

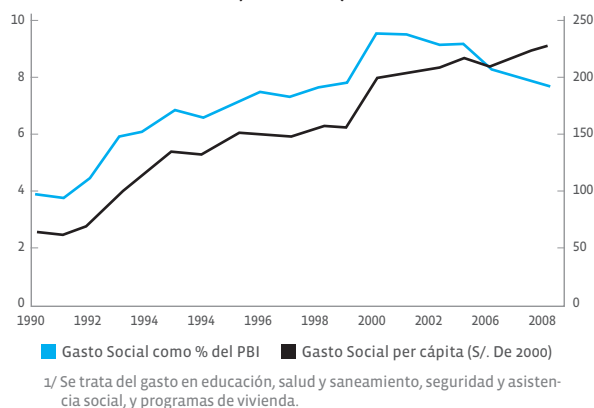
El rol del gasto público

Es innegable 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 una recuperación de una política fiscal que reduce la desigualdad, rol que fue debilitado desde la crisis de fines de la década de 1980 y hasta fines de la década de 1990.

Durante la década de 1980 y particularmente hacia el final de ella, Figueroa (1993) observa que la política de gasto público agravó el problema distributivo. Las razones para ello fueron (i) la reducción importante que hubo en el gasto público social per cápita (ii) el retroceso en la calidad de los bienes y servicios provistos por el Estado, particularmente en educación y salud; y (iii) 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 como per cápita (ver Gráfico 6.3), hubo un notable sesgo asistencialista, que habría diluido el efecto del gasto social sobre la reducción de la pobreza en el corto plazo.

Gráfico 7.3: Evolución del Gasto Social desde 1990, (% del PBI) 1/



Fuente: CEPAL; Elaboración propia

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 más pobres. Así, de acuerdo a Haughton (2005), en 2000 el gasto público social representaba 41,7% del gasto de las familias del decil inferior (del gasto). De la misma manera, la construcción de infraestructura pública ha devenido en un mayor acceso a 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: 63). Es decir, son condición necesaria pero no suficiente.

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 dadas las facilidades en el acceso a la educación y a la salud que tienen las familias más ricas. De hecho, se observa esta característica en estos dos rubros. Según cifras del año 2000, en el primero de estos rubros, el decil más pobre y el decil más rico reciben aportes del gasto público que son 15,6% y 2,9% del consumo del hogar respectivamente; sin embargo, en valores absolutos, esto equivale a S/. 250 para el decil superior y S/. 144 para el decil inferior (Haughton, 2005). 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 (ibid.). Es decir, el gasto público en educación sigue siendo regresivo, pues son más favorecidos los que más tienen. De la misma manera, el Estado dedica una mayor parte del gasto de salud a los deciles superiores de la distribución²⁷.

A pesar de lo anterior, el gasto público en su totalidad sí tiene un impacto redistributivo. De hecho, de acuerdo a Haughton (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 impuestos²⁸. Así, los resultados antes mencionados muestran un problema de focalización.

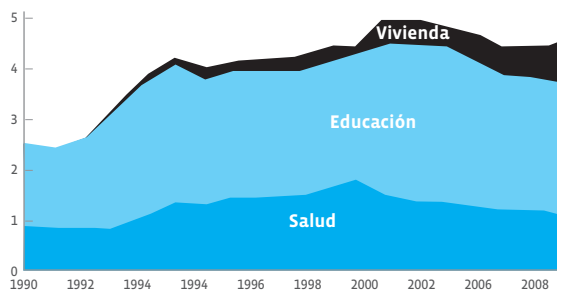
A continuación, analizaremos los impactos distributivos de la evolución del gasto público en las dos últimas décadas siguiendo a Figueroa (1993). Dicho autor sostiene que

(27) Ver Haughton (2005) y el documento original.

(28) Cabe anotar que el mismo autor indica que sus resultados no son concluyentes dado que sólo se incluye el gasto social "claro", i.e. salud, educación y "subsidios sociales" (principalmente, programas de ayuda alimentaria y donación de material educativo).

los cambios en el gasto público tienen impactos distributivamente no neutrales, en tanto algunos grupos dependen más del gasto que otros. Ello ocurre tanto en salud como en educación.

Gráfico 7.4: Evolución y Composición del Gasto Social 1/, 1990-2008, (% del PBI)



1/ Se excluye del gráfico al gasto en seguridad social y a las demás transferencias

Fuente: CEPAL; Elaboración propia

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 difícil de analizar bajo el mismo enfoque. Como parte del proceso de recuperación post-crisis, 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 la Sección 6 (ver Gráfico 6.1), indican que la evolución de los sueldos del sector público, en términos reales, no ha recuperado aún la importante caída que sufrió a fines de 1980, por lo que los sueldos públicos son en la actualidad en promedio tres veces menores que los de 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. Así, a pesar que el tamaño de la oferta pública de salud y educación ha crecido en las últimas décadas, lo más probable es que la recuperación haya sido incompleta²⁹.

En resumen, se observa que dentro del período 1980-2010, la primera década vio un pronunciado giro de la estructura tributaria y del gasto hacia la desigualdad, en especial hacia fines de la década, debido a la crisis del Estado. 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, hacia la década de 2000. 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.

(29) 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 (Valencia y Webb 2006). Para una profundización en el análisis distributivo de la evolución del gasto en educación, ver el artículo original.

8. Conclusiones e implicancias de política económica

El discurso oficial asegura que la desigualdad se ha reducido. En realidad, diferentes estudios muestran que la reducción real es menor que la reportada oficialmente, y que ciertas dimensiones de la desigualdad de ingresos están volviéndose cada vez más relevantes. Para aproximarnos a la reducción real de la desigualdad, se construyeron series que aproximan la evolución de los ingresos reales de cuatro categorías laborales: empleados del sector privado, del sector público, independientes rurales y urbanos. Luego, se realizó una corrección de las cifras oficiales del Coeficiente de Gini con información de las Cuentas Nacionales y se construyó, bajo la metodología presentada en López y Servén (2006), una serie del mismo entre 1985 y 2010. Los resultados hallados indican que la desigualdad en el país no ha mejorado en la magnitud reportada por las cifras oficiales y que de hecho se ha mantenido en torno de los niveles alcanzados en la década de 1980 e incluso en la de 1970.

Además, de acuerdo a nuestra aproximación a la distribución funcional del ingreso³⁰, algunos grupos han visto su ingreso real mermado en relación a su situación en la década de 1970 y 1980, a pesar de los progresos logrados a fines de 1990 e inicios de la década de 2000. La evolución de los ingresos de los trabajadores en el periodo comprendido entre 1980 y 2010 puede ser dividido en dos etapas. Durante la década de 1980 e inicios de la siguiente, los ingresos reales de los trabajadores experimentaron una drástica caída, agravada por el ajuste económico de 1990. En contraste, la segunda etapa, que comprende las dos últimas décadas, se caracteriza por una lenta recuperación de los ingresos reales. No obstante, las cifras nos muestran que este proceso ha sido incompleto y que exhibe una brecha

(30) La distribución funcional del ingreso hace referencia a la distribución de las rentas generadas durante el proceso productivo según la participación de los diferentes factores de producción.

importante respecto del ritmo de crecimiento experimentado por el PBI per cápita durante ese mismo periodo. Así, mientras que el PBI per cápita real de 2010 representó el 136% de su valor alcanzado en 1980, en todos los casos, los niveles de remuneraciones reales de los trabajadores alcanzados en 2010 representan menos del 70% de los niveles alcanzados en 1981, siendo particularmente grave el caso de los trabajadores del sector público cuyo ingreso representa sólo el 21.3% del nivel alcanzado en 1981. Esta situación sugiere claramente un empeoramiento absoluto y relativo del poder adquisitivo de los trabajadores y una fuerte agudización de la desigualdad como consecuencia de la menor participación de los ingresos laborales en el producto interno.

Así, se encontró que el Perú sigue siendo un país muy desigual, casi como el que Webb y Figueroa (1975) encontraron. 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 la desigualdad continúa siendo una problemática importante. Así, el Perú de hoy, el del crecimiento a ritmo de crucero, el de la inflación baja, el de la reducción importante de la pobreza, en suma, el del “milagro peruano”, sigue siendo un país muy desigual.

La raíz de esta situación 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 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 sólo a ciertas regiones y genera desigualdad.

Las opciones de política son dos. En primer lugar, la ruta más complicada es modificar el estilo de crecimiento actual hacia uno basado en el mercado interno o en la exportación de productos manufactureros. Esto puede mejorar la distribución del ingreso pero puede significar también 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 prevaleciente en el país durante los últimos 20 años.

La otra ruta a explorar, es la de una política fiscal capaz de modificar la distribución original del ingreso. Una política tributaria basada en el mayor gravamen a la explotación de recursos no renovables, especialmente mineros, así como en la propiedad, a través del impuesto predial, puede contribuir a mejorar la distribución del ingreso. Asimismo, el mejor uso de los fondos públicos, especialmente en educación, puede ser un instrumento capaz de mejorar la distribución del ingreso y elevar la tasa de crecimiento potencial de la economía.

9. Apéndice metodológico

En esta sección, 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.

Los trabajadores asalariados

La masa salarial está compuesta por los ingresos de los asalariados del sector público y del sector privado. Para el

cálculo de la 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 periodo 1980-2010. La tasa de crecimiento anual de los ingresos de los trabajadores del sector público se calculó usando 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 trabajadores del sector privado, se recurrió a la serie del sueldo mensual promedio del sector privado de Lima Metropolitana también a precios de 1994³¹.

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 por el 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

(31) Respecto de esta última serie, es necesario tener en cuenta que los datos provienen de la encuesta nacional de sueldos y salarios que ha experimentado numerosas modificaciones metodológicas. Para mayor información, ver el documento original.

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.

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 periodo más largo, sin que ello implicara una pérdida de consistencia en los resultados, pues 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 sólo 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.

Finalmente, es necesario observar dos limitaciones de esta metodología. La primera es que al calcular los términos de intercambio de cada año en base a una canasta invariable en el tiempo no estamos considerando el efecto sustitución ante los sucesivos 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 precios de 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 sufran cambios drásticos en sus ponderaciones al interior de la canasta o que dejen de formar parte de ella. La segunda limitación es que no considera dentro de la canasta importada la producción que la unidad agrícola retiene para auto-consumo, lo cual tiene el efecto de sobredimensionar las fluctuaciones en los ingresos reales de las unidades de producción agrícola, como señalan Escobal & Castillo (1992).

Bibliografía

- Alesina, A. & R. Perotti (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, 40, 1203-1228.
- Banco Mundial (2005). *Informe sobre el desarrollo mundial 2006*. Washington, D.C.: autor.
- (2006). *Perú: La oportunidad de un país diferente, próspero, equitativo y gobernable*. Washington, D.C.: autor
- Barro, R. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, 5(1), 5-32
- Barron, M. (2008). Exclusion and Discrimination as Sources of Inter-Ethnic Inequality in Peru. *Economía*, XXXI(61), 51-80.
- Becker, G. (1993). *A Treatise on the Family*. Massachusetts: Harvard University Press.
- Berg A. & J. Ostry (2011). *Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin*. IMF Staff Discussion Note, SDN/11/08. Washington: Fondo Monetario Internacional.
- Boix, C. (2010). Origins and Persistence of Economic Inequality. *Annual Review of Political Science*, Vol. 13, 489-516.
- Bourguignon, F. (2004). *The Poverty-Growth-Inequality Triangle*. Nueva Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations.
- Caselli, F. (1998). Technological Revolution. *Journal of Economic Literature*, Vol. 89, 78-102.
- CEPAL (2010). *Impacto distributivo de las políticas públicas*. Santiago de Chile: versión preliminar.
- Chacaltana, J. (2006). *¿Se puede prevenir la pobreza?* Lima: CIES.
- De Dominicis, L., De Groot, H. & Florax, R. (2006). *Growth and Inequality: A Meta-Analysis*. Tinbergen Institute Discussion Paper 064/3. Tinbergen Institute
- Escobal, J. & Castillo, M. (1992). Política de precios en el agro, distribución del ingreso e inserción al mercado: una nota metodológica. En: *Debate Agrario*, Vol. 13, 69-81.
- y Ponce, C. (2008). Dinámicas Provinciales de Pobreza en el Perú 1993-2005. Documento de Trabajo N° 11 Programa “Dinámicas Rurales Territoriales”, RI-MISP- Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.
- y Ponce, C. (2010). *Desigualdad Espacial en el Perú en las tres últimas décadas*. Presentación en Power-Point. Recuperado el 27 de febrero de 2012, de http://www.grade.org.pe/download/Presentacion_Javier_Escobal.pdf.
- Fajnzylber, P., Lederman, D. & Loayza N. (2002). Inequality and Violent Crime. *Journal of Law and Economics*, 45, (1), 1-40
- Ferreira, F. & Ravallion, M. (2008). Global Poverty and Inequality. A Review of the Evidence. *Policy Research Working Paper N° 4623*. The World Bank
- Figueroa, A. (1982). El problema distributivo en diferentes contexto socio-políticos y económicos; Perú, 1950-1980. *Desarrollo Económico*, 88 (22) 163-166.

- (1993). *Crisis distributiva en el Perú*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- (1999). Exclusión social y desigualdad. En Hentschel, et al. (eds), *Diálogo sobre experiencias y retos en la lucha contra la pobreza. Análisis y plenarias*, Tomo I, Lima.
- (2003). *La Sociedad Sigma: una teoría del desarrollo económico*. Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú y Fondo de Cultura Económica.
- (2006). El problema del empleo en la sociedad sigma. *Documento de Trabajo N° 249*. Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- (2009). El problema del empleo en la sociedad sigma. En Gonzáles de Olarte e Iguñiz (eds), *Desarrollo económico y bienestar*. Homenaje a Máximo Vega Centeno. Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- (2010). Crecimiento versus calidad de vida. En Alarco (coordinador), *Rutas hacia un Perú mejor. Qué hacer y cómo lograrlo*. Lima: CENTRUM, Centro de Negocios.
- , Altamirano T. & Sulmont D. (1996). *Exclusión Social y Desigualdad en el Perú*. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- García-Peñalosa, C. & Turnovsky, S. (2005). *Growth and Income inequality: A Canonical Model*. Recuperado el 27 de febrero de 2012 de <http://www.econ.washington.edu/user/sturn/Garcia-Turnovsky-ET.pdf>
- Hanson, G. & A. Harrison (1995). Trade, Technology and Wage Inequality. *Working Paper N° 5110*. NBER.
- Haughton, J. (2005). *Informe de Equidad Fiscal de Perú: Evaluación de la incidencia de los impuestos y gastos en el Perú*. Lima: Comunidad Andina de Naciones.
- Hunt, S. (1980). Evolución de los salarios reales en el Perú, 1900-1940. *Economía N° 5*. Lima.
- Iradian, G. (2005). Inequality, Poverty, and Growth: Cross-Country Evidence. *Working Paper N° 28*. IMF.
- Jaramillo, M. & Saavedra, J. (2009). *Inequality in Post-Structural Reform Peru: The Role of Market and Policy Forces*. Recuperado el 27 de febrero de 2012 de http://economiccluster-lac.org/images/pdf/Declining_inequality/peru.pdf.
- & Saavedra, J. (2011). Menos desiguales: la distribución del ingreso luego de las reformas estructurales. *Documento de Investigación N° 59*. Lima: GRADE.
- Jiménez, F. (2010). "Economía Nacional de Mercado: una estrategia nacional de desarrollo para el Perú". En: J. Rodríguez y M. Tello (Eds.), *Opciones de política económica en el Perú: 2011-2015*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Krugman, P. (2007). *The Conscience of a Liberal*. USA: W.W. Norton&Company.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income distribution. *The American Economic Review*, Vol. 45, N° 1, pp. 3-28.
- Lewis, A. (1954). Economics Development with Unlimited Supplies of Labour. En *Manchester School of Economic and Social Studies*, N° XXII. Manchester.
- López, J. & Servén, L. (2006). A normal Relationship? Poverty, Growth, and inequality. *World Bank Policy Research Working Paper N° 3814*.

- Mendoza, W.; J. Leyva y J. Flor (2011) *La distribución del ingreso en el Perú 1980-2010*. En: J. León y J. Iguíñiz (2011). Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Morrison, A. (2006). Crimen y violencia. En *Perú: La oportunidad de un país diferente, próspero, equitativo y gobernable*. Washington: Banco Mundial.
- Pascó-Font, A. y Briceño A. (1992). La Política de Precios de los Combustibles y la Distribución del Ingreso en el Perú: 1985-1990. *Documento de Trabajo N°17*. GRADE.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD (2000). *Declaración del Milenio*. Resolución aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas.
- (2010). *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe*
- (2010.) *Actuar sobre el futuro: romper la transmisión intergeneracional de la desigualdad*. U.S.A.
- Programme for International Student Assessment – PISA. (2009). *PISA 2009 Results: Executive Summary*
- Quiroz, A. (1989). *Banqueros en conflicto. Estructura financiera y economía peruana, 1884-1930*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Ravallion, M. (2001). Growth, Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages. *World Development*, Vol29, N° 11. 1803-1815
- Reuben, W. (2006). Voz y participación. En *Perú: La oportunidad de un país diferente, próspero, equitativo y gobernable*. Washington: Banco Mundial.
- Robinson, J. & Sokoloff, K. (2003). *Historical roots of Latin American inequality*. The World Bank 2003 LAC Flagship Report.
- Rodrik, D. (1998). Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses. *Working Paper N° 6350*. NBER.
- Saavedra, J. & Díaz, J. (1999). Desigualdad del ingreso y del gasto en el Perú antes y después de las reformas estructurales. *Documento de Trabajo 34*, Serie Reformas Económicas, Fundación Ford.
- Seminario, B. (2010) *Estadísticas históricas*. Recuperado el 27 de febrero de 2012 de <http://bseminario.blogspot.com/>
- & Beltrán, A. (1998). Crecimiento económico en el Perú, 1896-1995. Nuevas evidencias estadísticas. *Documento de Trabajo N° 32*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Schuldt, J. (2005). *¿Somos pobres porque somos ricos?* Lima: Congreso de la República.
- Tello, M. (2008). Complejos Industriales y Ventajas Internacionales: el Enfoque de Análisis de Cluster para la Formación de Cadenas Productivas en los Departamentos de Piura y Loreto. *Documento de Discusión DDD263*. Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica.
- Thorp, R. & Bertram, G. (1985). Perú 1890-1977. *Crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Fundación F. Ebert, Mosca Azul, Universidad del Pacífico.
- Thorp, R. & Paredes, M. (2010). *Ethnicity and the Persistence of Inequality. The Case of Peru*. Londres: MacMillan Press.
- Valencia, S. & Webb, R. (2006). “Recursos humanos”. En Fretes-Cibils, Vicente (editor). *Perú la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable*. Lima: Banco Mundial, pp. 715-743.

Webb, R. (1981). Perú: economía rentista. En *Democracia & economía de mercado*. Lima: Instituto Libertad y Democracia.

----- y A. Figueroa (1975). Distribución del ingreso en el Perú. *Perú Problema N° 14*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Yamada, G. (2007). *Retornos a la Educación Superior en el Mercado Laboral: ¿vale la pena el esfuerzo?* Lima: Universidad del Pacífico.

----- y J. Castro (2006). Poverty, inequality, and social policies in Peru: As poor as it gets. *Documento de Discusión N° 7*. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.