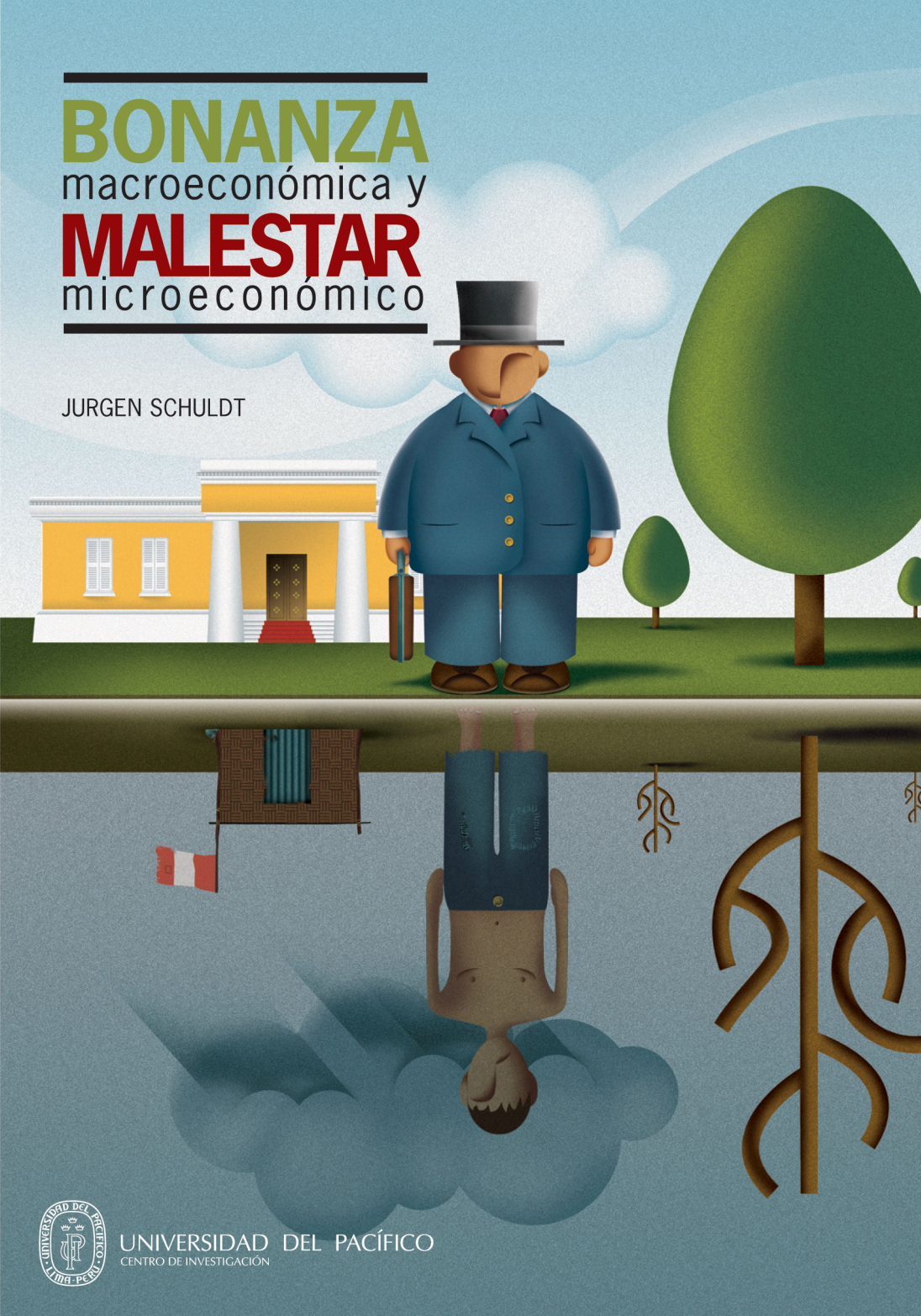
BONANZA
macroeconómica y
MALESTAR
microeconómico

JURGEN SCHULDT



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

Bonanza macroeconómica y malestar microeconómico

Apuntes para el estudio del caso peruano, 1988-2004

Jürgen Schuldt

UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

© Universidad del Pacífico
Centro de Investigación
Av. Salaverry 2020
Lima 11, Perú

BONANZA MACROECONÓMICA Y MALESTAR MICROECONÓMICO
APUNTES PARA EL ESTUDIO DEL CASO PERUANO, 1988-2004
Jürgen Schuldt
1ª edición: setiembre 2004
Diseño de la carátula: Ícono Comunicadores
ISBN: 9972-57-059-2
Hecho el depósito legal 1501052004-6520

BUP-CENDI

Schuldt, Jürgen
Bonanza macroeconómica y malestar microeconómico : apuntes para el estudio del caso peruano, 1988-2004. -- Lima : Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 2004.

/ POLÍTICA ECONÓMICA / MACROECONOMÍA /MICROECONOMÍA / PERÚ /HIST. ECONÓMICA / COYUNTURA ECONÓMICA / PRODUCTO BRUTO INTERNO / VARIABLES / BIENESTAR / SALARIOS / EMPLEO / INGRESOS NACIONALES / CRECIMIENTO ECONÓMICO / PERÚ / POLÍTICA, 2001- /

338.98(85) (CDU)

Miembro de la Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas Superiores (APESU) y miembro de la Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe (EULAC).

El Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico no se solidariza necesariamente con el contenido de los trabajos que publica. Prohibida la reproducción total o parcial de este texto por cualquier medio sin permiso de la Universidad del Pacífico.

Derechos reservados conforme a Ley.

Índice

Introducción general 9

I. Producto interno bruto y bienestar aparente 31
1. La influencia del crecimiento demográfico 1950-2003 32
2. La volatilidad del PIB 38
3. El PIB y el ingreso personal disponible 44
4. El PIB por el lado de la demanda y la evolución del consumo privado 48
5. Una digresión necesaria: el PIB nacional y el de Lima 51
6. Cuentas nacionales, progreso y bienestar 54

II. Autopercepciones de bienestar y evolución económica 61
1. Los caminos del neo-utilitarismo benthamita 62
   1.1 Bienestar objetivo y subjetivo 62
   1.2 ¿Es posible construir un 'hedonímetro'? ¿Es necesario? ... 64
2. Los interrogantes básicos y las respuestas disponibles 68
3. Las encuestas de opinión pública sobre satisfacción personal en el Perú 72
   3.1 La 'satisfación económica actual', 1988-2003 73
   3.2 La evolución del índice de satisfacción actual 77
   3.3 Los efectos Hora-Cabana y de Retén 81
4. Bienestar por género 85
5. Bienestar y felicidad en los países desarrollados 85

III. Bienestar subjetivo y variables económicas 93
1. El caso de los países desarrollados 94
2. Las tendencias en el caso peruano: macrovariables y bienestar subjetivo 97
   2.1 PIB nacional y bienestar limeño 97
   2.2 PIB y bienestar limeños 99
3. Digresión: bienestar y desarrollo 102

IV. ¿Cómo explicar la "paradoja de la felicidad"? 115
1. Teoría absoluta: la hipótesis del 'umbral de ingreso' 117

2. La hipótesis de la "adaptación hedónica" 118
3. Teoría relativa I: la hipótesis de las expectativas en el tiempo. 123
4. Teoría relativa II: la hipótesis del ingreso relativo en el espacio social 123
5. La hipótesis de las aspiraciones crecientes 128
6. El impacto de las externalidades 132
7. Los 'bienes relacionales' 134
8. Satisfactores y necesidades axiológicas 135
9. ¿Qué es el bienestar? 141
10. Complicando el análisis: la teoría de los referentes conceptuales 142

V. Remuneraciones y satisfacción 147
1. Las hipótesis de partida 149
2. Efecto de las remuneraciones en el bienestar 152
   2.1 La evolución de las remuneraciones del segmento formal en perspectiva, 1964-2003 152
   2.2 Evolución de los sueldos y salarios del sector privado, 1980-2003 158
   2.3 Bienestar subjetivo y remuneraciones en empresas formales 163
   2.4 Digresión: remuneraciones con y sin negociación colectiva 166

VI. Empleo y bienestar 171
1. Las hipótesis de partida 173
2. Crecimiento económico y niveles de empleo formal en Lima Metropolitana 176
3. Empleo formal y bienestar subjetivo 179
4. Empleo de los segmentos formal e informal por categorías ... 180
5. Sobre las precarias condiciones de trabajo 183
6. Algunos aspectos adicionales 191
   6.1 Estrategias de supervivencia 192
   6.2 ¿A qué se debe el deterioro del empleo y de las remuneraciones? 198

VII. Ingreso-meta relativo, expectativas y el índice de frustración 209
1. Ingreso-meta y percepción de experiencias pasadas 209
1.1 Satisfacción actual con respecto al año (o semestre) anterior 211
1.2 Indicadores económicos y satisfacción relativa con respecto al pasado 217
2. Expectativas a futuro y variables macro 220
2.1. Expectativas a futuro y perspectivas de movilidad social 220
2.2 Digresión: ¿midiendo la incertidumbre a través de las encuestas? 225
2.3 Mirando al futuro, más allá del próximo año 227
3. Una medición tentativa de los "grados de frustración" 229
3.1 Las tasas de frustración: un método simple de cuantificación 229
3.2 Bienestar y frustración por grupos etarios 234
3.3 ¿Consuelo de muchos, consuelo de tontos? 237
4. Algunas hipótesis en torno a la frustración, la incertidumbre y la inseguridad generalizadas 240

VIII. Distribución del ingreso nacional y satisfacción por estratos 249
1. Tipos de distribución del producto e ingreso 250
2. Niveles de satisfacción actual y su distribución por estratos socioeconómicos 261
3. Situación actual respecto del pasado, por estratos 269
3.1 Impactos diferenciales de la coyuntura 269
3.2 ¿Sobre quiénes se "derrama" el crecimiento económico? 270
4. Expectativas a futuro de los estratos socioeconómicos 274
5. Algunas hipótesis en torno a la "tolerancia con la desigualdad": el efecto túnel y la crisis distributiva 280

IX. ¿Y la política, qué? 285
1. Desaprobación presidencial y malestar personal 286
2. Gestión presidencial y bienestar subjetivo por estratos sociales 295
2.1 Desaprobación presidencial por segmentos 295

2.2 Aprobación presidencial y bienestar económico subjetivo por estratos socioeconómicos, 1990-2003 298
3. Frustración personal y desaprobación presidencial por estratos sociales 303
4. Promesas y expectativas políticas: ¿culminará su mandato Toledo? 310
5. Algunos morigeradores sociales 322
5.1 Las acciones de los agentes sociales 323
5.2 Mecanismos trizados de canalización 326
5.3 Algunos morigeradores psicosociales 327

X. El malestar personal en la coyuntura: Lima Metropolitana, 2001-2003 333
1. Ingresos promedio del limeño y los determinantes elementales del malestar 337
2. Factores concomitantes adicionales 341
3. La problemática del empleo y las condiciones de trabajo 346

Fin de etapa: reflexiones inconclusas 355
La brecha de brechas: un intento de síntesis parcial 360
Procesos subyacentes a la coyuntura: cambio social y malestar 366
La modalidad de acumulación y de integración internacional: notas panfletarias 372
La responsabilidad de los científicos sociales 382

Anexos 391
I: Anexo estadístico 393
II: Anexo bibliográfico 459

Introducción general

(…), en última instancia, la ciencia económica no versa sobre la riqueza – trata de la búsqueda de la felicidad[1]
Paul Krugman 1998

Debemos tender a un estilo de vida que tenga como meta última la máxima libertad y felicidad del individuo, y no el máximo Producto Nacional Bruto
Paul Erlich[2]

1.

Una y otra vez, desde inicios de 2003, los economistas nos hemos venido sorprendiendo por la flagrante contradicción existente entre la *bonanza macroeconómica anunciada por el Gobierno y el malestar microeconómico percibido por la ciudadanía.* Muchos analistas económicos[3], políticos y público en general, han intentado explicar ese paradojal proceso, derivado del hecho de que la gran mayoría de personas y familias considera que su *nivel de vida* no sea satisfactorio ni mejore, a pesar de la *tasa relativamente eleva-*

1. Traducción recortada y muy criolla del original: "*But the rather vulgar case of Viagra reminds us that, in the end, economics is not about wealth — it's about the pursuit of happiness*".

2. Citado por Nordhaus y Tobin (1973: 509).

3. A lo largo de todo el año 2003, en la prensa escrita, ha aparecido una infinidad de artículos y opiniones de economistas de las más variadas tendencias que se ocupan de la materia: Humberto Campodónico, Elmer Cuba y Bruno Seminario, Gonzalo García Núñez, Javier Iguíñiz, Raúl Mauro, Ismael Muñoz, Martín Naranjo, Julio Velarde, Richard Webb y Javier Zúñiga. De gran interés son, asimismo, los artículos de Pedro Francke, Julio Gamero, Hernán Garrido Lecca y Pablo Secada en la revista *idéele* (mayo 2003, Nº 54), así como los

da de crecimiento del producto interno bruto (PIB) lograda durante los años 2002 (4,9%) y 2003 (estimada preliminarmente en torno al 4%).

En efecto, los guarismos alcanzados recientemente por el Perú en la macroesfera, de los que tanto se vanagloria el Gobierno, parecen contundentes aunque no necesariamente persistentes[4]. Sin embargo, para desesperación de los gobernantes, esos y otros logros efectivos o aparentes no han conducido, *según las encuestas de opinión*, al esperado regocijo de la población. En estos momentos parecería estar sucediendo todo lo contrario, aunque seguramente también por otros motivos, más allá de los puramente económicos. Incluso el Presidente, en su tercer Mensaje a la Nación, ha llamado la atención sobre este fenómeno –sin dar explicaciones sobre sus causas– cuando señaló que "debo reconocer que a pesar de estos logros no estamos satisfechos porque no se reflejan en los bolsillos de los peruanos. *Este es el reto central de nuestro Punto de Quiebre*" (Toledo 2003: 3, nuestro subrayado-n.s.)[5].

aparecidos en la sección central de la revista *Punto de Equilibrio* (octubre 2003, Nº 83). El anexo II, Bibliográfico, recoge la fuente en la que se puede consultar cada una de las opiniones y textos de los autores mencionados. También es muy significativo el hecho de que el Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo-DESCO, haya iniciado recientemente una publicación periódica virtual relacionada con el tema: "Economía y Bienestar" (www.desco.org.pe/publicaciones/BOLETIN_ECONOMIC/bol_economico.asp). En consecuencia, el *boom* de los análisis sobre el 'bienestar' en el Perú se condice con el malestar de la población; acotación necesaria para quienes argumentan que los economistas solo se dedican al estudio de cuestiones esotéricas.

4. Hoy en día (a inicios de 2004) destacan, entre otros indicadores relativamente favorables, las bajas tasas efectivas de inflación (en torno al 2,5% anual), la mejora de los términos de intercambio (desde su punto más bajo, alcanzado en abril 2003), el creciente superávit comercial (con un crecimiento de las exportaciones en más del 20% y de las importaciones en 12%), las elevadas reservas internacionales netas (cercanas a los US$ 10.500 millones) y la adecuada posición cambiaria (US$ 5.000) del BCR, la creciente recaudación tributaria, la baja tasa interbancaria de interés (2,5%) y para créditos corporativos preferenciales (3,3% en soles y 1,7% en US$), todo lo que se expresa en gran medida en el bajo 'riesgo país' (la brecha del bono global peruano a 10 años está en 3,4% y la de los bonos soberanos, en 3,3%) (BCRP 2004a). A ello habría que añadir las expectativas optimistas sobre la evolución futura del tipo de cambio (actualmente en S/. 3,47 por US$), de la inflación baja y relativamente constante (entre 2 y 2,5%; a pesar del hipo de febrero 2004: 1,09%), de incrementos sustanciales de las exportaciones, de un creíble déficit fiscal del 1% (para el 2006) y de las tasas de interés descendentes. Para mayores detalles sobre la evolución macroeconómica, consúltese el aún actual trabajo de Oscar Dancourt (2003).

5. Lo que Francke (2003) afirmaba hace ya varios meses, cuando escribía que "los peruanos no parecen sentir los efectos beneficiosos de ese crecimiento, y los sondeos de

Porque, sin duda, hoy en día observamos preocupados y sorprendidos a la vez, no solo una *insatisfacción generalizada de la población* –que ciertamente no se limita a lo económico[6]– respecto de su *nivel de vida actual*, sino asimismo en comparación con el que alcanzara en el *pasado* y, sobre todo, en relación con sus *expectativas a futuro*.

A juzgar por los ánimos que recogen los sondeos de opinión pública de *Apoyo*, también se confirma esta paradoja en medio de la tortuosa recuperación económica. Según la última encuesta de que disponemos, correspondiente a enero 2004[7]:

– 54% de los limeños consideraba que su situación económica *actual* era mala (38%) o muy mala (16%), 42% que era regular y un escaso 4% que era buena (0%: "muy buena");
– 49% estimaba que, *con respecto a doce meses atrás*, le iba un poco peor (37%) o mucho peor (12%), 33% que igual y 18% que mejor (un poco mejor: 17%; y mucho mejor: 1%), con un 7% que no opinó; y
– 43% creía que *dentro de doce meses* le iría poco peor (25%) o mucho peor (18%), 26% que estarían igual y 24% que mejor (21% poco mejor y 3% mucho mejor; 12% no precisó su respuesta).

opinión siguen mostrando que la mayoría de la gente no considera que haya habido una mejora en su situación económica en los últimos doce meses".

6. Según los datos recogidos por Javier Herrera (2003: 10) de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO - IV trimestre de 2002), los encuestados estimaban que los principales problemas del país serían, en orden decreciente de importancia: falta de empleo, 74,2%; pobreza, 60,6%; corrupción, 32,3%; falta de credibilidad del gobierno, 13,2%; falta de calidad de la educación, 11,1%; y delincuencia, 11,1%. Por su parte, en Lima Metropolitana, según la encuesta de *Apoyo* (abril 2003), los principales problemas serían: pobreza/hambre, 71%; desempleo/falta de trabajo, 61%; educación inadecuada, 25%; corrupción/coimas, 23%; y consumo de drogas, 22%.

7. Dos encuestas anteriores nos decían lo siguiente: en *junio 2003*, el 50% de los encuestados de Lima señaló que su situación económica personal era mala, 44% que era regular y 6% que buena; con respecto a doce meses atrás, 49% decía que estaba peor, 36% que igual y 14% que mejor; y en relación con su bienestar esperado para dentro de doce meses, 38% señaló que les iba a ir peor, 33% igual y 20% mejor; y en *diciembre 2003*, la situación se deterioró aún más: con respecto al año anterior, 11% declaró estar mejor, 25% que igual y un sorprendente 64% que peor (35% 'un poco peor' y 29% 'mucho peor'); y respecto de sus expectativas para dentro de un año, 19% pensaba que le irá mejor, 26% que igual y 46% que peor.

Hasta donde poseemos la data pertinente, estas pésimas condiciones subjetivas actuales solo fueron reportadas durante la que podría considerarse la peor crisis de la segunda mitad del siglo XX, que se materializara durante el bienio 1989-1990. Esto nos obliga a explicar un sorprendente fenómeno: ¿cómo entender el malestar reinante, *como si a lo largo de 2003 y lo que va de 2004 estuviéramos viviendo una hiperinflación y una depresión similar a la del año final de la presidencia de Alan García y del inicial de Alberto Fujimori?*

Esta demás decir que, de seguir esas tendencias, las *amenazantes consecuencias que podrían ejercer sobre la gobernabilidad democrática* son evidentes, algo que ya hemos ido percibiendo en el transcurso de las masivas movilizaciones sociales de los últimos meses[8], las que –según los analistas más enterados– alcanzarían su clímax hacia mediados o fines de 2004. Con razón, Pedro Francke (2003: 83) nos advertía hace meses que, "a este paso, corremos el riesgo de que la idea según la cual 'la democracia no se come' vuelva a pegar"[9], recordando que el presente Gobierno ya ha inaugurado cinco Gabinetes. Y, en efecto, parecería estar procesándose aceleradamente el caldo de cultivo para que conocidas *propuestas autoritarias* extremistas[10]

8. Los movimientos subversivos parecerían haber captado también, según su peculiar perspectiva del mundo y la dinámica sociopolítica, que se estarían dando las "condiciones objetivas" para reiniciar la "lucha armada" (el más dramático de los sucesos recientes se dio a mediados de junio 2003, cuando tomaron 71 rehenes de la empresa Techint en el distrito de Ambo, provincia de La Mar, Ayacucho). En esa misma línea, los llamados *fujimontesinistas* vienen alentando una contraofensiva a través de sus conocidos métodos. Labores que lamentablemente vienen siendo facilitadas por la ya proverbial ineptitud de los gobernantes.

9. Idea que compartió poco después el Presidente en su discurso congresal ante los parlamentarios andinos: "Si no somos capaces de reducir los niveles de pobreza que vive nuestra subregión o América Latina, *la gobernabilidad democrática está en peligro*" (diarios del 7 de junio 2003; nuestro subrayado).

10. Tanto el fujimorismo como el senderismo, han levantado cabeza durante el primer semestre de 2003; asimismo, según los expertos en la materia, movimientos 'populistas' como los de Humala vienen arraigando en el 'interior del país'. En un extremo, se observa que Fujimori tiene un 34% de aprobación, "si mañana se eligiera presidente" y, según el último sondeo de la edición especial anual de la revista *Semana Económica* (Apoyo 2003c: 21), los personajes más influyentes del país consideran que uno de los individuos más poderosos del país aún sería Vladimiro Montesinos (¡está en el decimosexto lugar!) y aún Fujimori ocupa un puesto prominente (vigésimoprimero). En el otro extremo, el 14% de la población limeña considera justificada la subversión en el Perú; en que, sorprendentemente, ¡el 26% del estrato alto o A opina así, frente a un 11% del estrato más bajo o E, que resulta ser el menos "violentista"! (*Informe de Opinión* de Apoyo; junio 2003, p. 30). Según esa misma fuente (p. 39), ya es un 14% de la población limeña (23% en el estrato A) la que

adquieran asidero en la realidad, abonadas a diario por la errática gestión gubernamental, las menudas pugnas políticas y la persistente corrupción reinante –no solo en el área judicial– en el país.

2.

Los más altos funcionarios del Gobierno han venido perdiendo la paciencia frente a esa tendencia tan generalizada de insatisfacción, cuya magnitud se puede calibrar indirectamente a partir de los resultados de las *encuestas de opinión* pública y, de manera más directa, por los contundentes paros y *movilizaciones sociales*[11].

Ante esa situación, reflejando la desesperación reinante en el Gobierno, el entonces flamante *premier* Luis Solari, a fin de contentar a la población, salió a la palestra a fines de abril 2003, anunciando orondo –con una ingenuidad que no tiene nombre– que se había logrado cumplir con el 99% (*sic*) de las metas especificadas en el *Plan de Gobierno* de 'Perú Posible'. Además, como es obvio, la población no conoce el Plan de Gobierno vigente[12] y, por tanto, *se guía más por las promesas públicas* del Presidente, tanto de las que hiciera durante la campaña electoral, como de las que ha ido regando –y reiterando una y otra vez, mes a mes– por el país, imaginando aparentemente que sigue en campaña después de dos años y medio de haber asumido el gobierno[13]. Aparte de los flagrantes incumplimientos frente a lo ofre-

prefiere un sistema de gobierno autoritario a uno democrático (84%). Según algunas encuestas de opinión se desprende, además, que el terrorismo ocupa nuevamente un lugar expectante entre los cuatro principales problemas del país, según los limeños (ocupa el segundo lugar, después de 'trabajo', pero antes de 'seguridad ciudadana' y 'educación'; según CPI).

11. Solo en mayo y junio de 2003, se han realizado paros y movilizaciones provenientes de los más diversos segmentos sociales, entre los que destacaron los de agricultores cocaleros, de la asociación de regantes, de los transportistas, de los trabajadores de la construcción, de los maestros, aparte de otros menores. Todo ello desembocó en la declaratoria del estado de emergencia (en junio) y, poco después, en la presentación de un *paquete tributario parche* dirigido a financiar las demandas sociales y otros gastos.

12. Incluso expertos y académicos no conocen el Plan de Gobierno de Perú Posible, que circula en versiones muy limitadas (Véase Perú Posible 2001).

13. Para quienes lo conocemos personalmente, nos sorprende cada vez más el contraste existente entre su personalidad como figura pública y aquella que tenía como ciudadano común y corriente. Los psicólogos nos deben una explicación: ¿Qué factores influyen en quienes llegan a las cumbres del poder político nacional para que cambien tanto? ¿Qué

cido, como es sabido, la insatisfacción de la gente también se debe a ciertos gestos, mentirillas y poses del Presidente y su entorno más próximo, a las marchas y contramarchas del Gobierno y a las insustanciales rencillas y rencores existentes entre los principales personajes de la pigmea política criolla.

El presidente Toledo (y su equipo de gobierno) también está muy molesto, porque "no lo dejan trabajar": ni la *ciudadanía*, porque la gran mayoría persiste en una inmisericorde ingratitud y desaprobación de su infatigable gestión[14]; ni los diarios y canales de TV, que no le guardan el respeto debido[15]; ni las *encuestadoras*, porque en ningún país del mundo se realizarían tantos sondeos y tan seguidos. A este último respecto, recientemente, el Dr. Toledo ha declarado que, a los veintidós meses que cumplía en el gobierno, "este presidente ha sido encuestado 180 veces, y preguntan de todo, hasta el color de sus ojos"[16], percepción contable que compartía entonces el angustiado Alcalde de Lima desde una perspectiva psicosociológica, diagnosticando que el país estaría sufriendo una suerte de *'encuestitis'*, corrosivo virus que

diferencias en la personalidad de cada uno determinan las actitudes diferenciales (y hasta el tono de voz) que adoptan? ¿Por qué pierden el sentido de la realidad? ¿Por qué solo se juntan con asesores 'ayayeros'? ¿Por qué cambian sus patrones de consumo, digamos en materia de marcas de *whisky* o centros de recreo?

14. Según *Imasen*, la desaprobación, al 26-27 de abril, ascendía al 76,9% (*La República* 2003a: 7); según *Apoyo*, la aprobación de Toledo alcanzó el 14% en mayo y 11% en junio (según *diarios* del 19 de mayo y 16 de junio 2003, respectivamente). El 5 de junio se publicó una encuesta de la Universidad Nacional de Ingeniería, de acuerdo con la cual la aprobación de Toledo ya habría caído al 11,7%. A mediados de junio, según *Apoyo*, la aprobación ya se encontraba en 11%, lo que posteriormente fue confirmado por las demás encuestadoras. Y el 23 de junio, el Presidente afirmó que el gobierno estaba en un "punto de quiebre" y que deben darse cambios, reconociendo a regañadientes la gravedad de la crisis política, que desembocó en el nombramiento de la nueva Premier y en una reestructuración parcial del Gabinete. Finalmente, en diciembre de 2003, la 'aprobación' del Presidente aumentó al 14%, probablemente como consecuencia del nombramiento de Beatriz Merino como Presidenta del Consejo de Ministros.

15. Hasta la Primera Dama ha entrado a tallar en la lidia desde Tailandia, quejándose amargamente por el maltrato que estaría recibiendo el Gobierno y especialmente el Presidente, por parte de los medios periodísticos. Ese sonado caso, a pesar de tratarse de un evento minúsculo, ha llevado a una oleada de declaraciones, cartas de lectores y caricaturas, exaltando la política callejonezca de la Gran Lima.

16. Diarios del 7 de junio 2003 (*Perú.21*; p. 3). Aunque públicamente señalan que no gobiernan 'para las encuestas' sino 'para la nación', el conteo tan preciso que el Presidente encarga realizar a sus asesores sobre las encuestas realizadas, por si solo es muy significativo de sus más íntimas preocupaciones.

aparentemente quiere contribuir a erradicar (*La República* 2003b: 6). A lo que Heriberto Muraro respondía que:

> Tengo la impresión, sin ánimo de meterme en la realidad peruana, de que están utilizando las encuestas como chivo expiatorio de un gran conflicto político. Probablemente tengan un presidente que tiene un estilo desafortunado, una oposición demasiado intransigente y expectativas demasiado grandes con respecto a lo que iba a conseguir. Me da la impresión de que si las encuestas pudieran hacer todo lo que se le atribuye, serían maravillosas (2004: 26s).

Más recientemente, a raíz de la anunciada paralización agraria, el Ministro de Agricultura ha descubierto una nueva bacteria contagiosa: "Pareciera que *la democracia nos ha enfermado de protestitis*. No podemos resolver los problemas del país de esa manera (con paros)" (*Gestión* 2004: 16)[17]. Menudo trabajo le espera al Ministro de Salud ante la proliferación de estos nuevos virus incomprendidos, al que habría que añadir el de la *culpitis quejosa*, que ha infectado al propio Gobierno, que sigue sin encontrar antídotos eficaces después de treinta meses de gestión. Bueno sería que todos ellos pongan más empeño en la erradicación de otras enfermedades que vienen proliferando entre la población más pobre del país, tales como las derivadas de otros bacilos más peligrosos (como la TBC, el dengue y la malaria).

Todos ellos olvidan añadir lo más importante, a saber: que también existen las que podrían denominarse *encuestas internacionales de opinión*, que se reflejan en el 'riesgo país', en que los bancos de inversión *los encuestan todos los días, por no decir cada hora*[18]. Sobre esta variedad de *encuestitis* no hemos escuchado quejas del encrispado Gobierno. Lo que es comprensible porque está convencido de que los *votantes externos*, representados por el

17. Las cursivas son nuestras.

18. Cuando, en la práctica, "'el verdadero riesgo para un país –como lo afirma acertadamente Mario Rapaport– es no crecer, que la salud, la educación y la seguridad de los ciudadanos, que la corrupción y la ilegitimidad corroan los fundamentos del sistema democrático, que se carezca de una ciencia y tecnologías propias, que se deba depender exclusivamente del capital externo, que no haya un aparato productivo y exportador viables. El país está en riesgo cuando sus ciudadanos no tienen perspectivas de progreso, cuando sus hijos se van a vivir al exterior, o sus nietos, si es que se quedan, deben seguir pagando una deuda que no tomaron'. Nuestros países están en riesgo (...) mientras se sostenga el actual modelo socioeconómico excluyente y depredador, especulador y sumiso al capital financiero, apuntalado con lecturas de *un índice de riesgo-país que constituye cada vez más un riesgo para nuestros países*" (citado por Acosta 2003).

gran capital financiero, que también sufre una aguda *protestitis*[19], son más respetables que los que somos los *electores internos*, ciudadanos comunes y corrientes[20].

También el hasta hace poco Ministro de Economía[21] estaba furioso, y aparentemente también "al borde de un ataque de nervios", por el barullo político que estarían generando los periodistas (no solo los sensacionalistas) y "la calle" bulliciosa, como cuando emitió *una frase para la historia*, en el marco de la huelga nacional de los maestros[22]: "Si la gente lo que quiere es *que el país se vaya al diablo*, pues se irá al diablo; *si los titulares dicen todo anda mal*, hay terrorismo, etcétera, evidentemente *se creará un clima negativo* y entonces no habrá posibilidad de atraer y alentar la inversión"[23], cuando el diablo muchas veces viene disfrazado de esta manera, especialmente el extranjera (y conste que no estoy pensando en la proveniente del vecino del sur). Con lo que nuevamente se insinúa que hay que evitar que aumente el bendito *riesgo país*. Hemos internalizado de tal manera la idea de que las soluciones tienen que venir de fuera, que terminamos considerándonos *incapaces de aprovechar los tremendos potenciales de que disponemos internamente* (PNUD 2003).

Frente a todas estas declaraciones de las más encumbradas figuras gubernamentales, el "mensaje" que debería quedarle a la población es que *las encuestadoras y los medios de comunicación son los culpables de casi todas las desgracias* que sacuden al país. De lo contrario, estaría creyéndose,

19. Dejando de invertir, actitud que podría considerarse una variedad de "huelga", que es bastante más "subversiva" –a pesar de su invisibilidad– que las que se considera llevan a cabo los sindicatos y movimientos sociales.

20. En la medida que seguimos viviendo en una 'democracia delegativa' (O'Donnell 1992; Weffort 1992), estos *electores internos* solo son escuchados en las coyunturas previas a las elecciones nacionales o municipales y en las que la preocupación por la deuda social, que iba a ocupar un lugar prominente en la agenda de este Gobierno, sí prevalece muy coyunturalmente sobre los requerimientos del servicio de la deuda externa.

21. Quien acaba de migrar a la presidencia del Banco Central, cargo que en principio debería ser más sosegado y, por tanto, emocionalmente más sostenible. Con lo que, dicho sea al margen, el nimio partido –¿grupo de amigos?– del SODE, si aún existe, ha consolidado su poder al interior del Gobierno, al controlar el ente emisor y los Ministerios de Economía y de Defensa. Sin duda, gracias a la calidad de sus miembros, técnica y políticamente experimentados y excelentemente bien preparados y asesorados...en contraste y, probablemente, con el encono de potenciales candidatos del "partido" de Gobierno que siguen copando espacios en la administración pública, sin contar con la preparación necesaria.

22. La que se extendió por cinco semanas, hasta el 11 de junio de 2003.

23. Mayo 21, en *El Comercio*, *Correo*, *La República*, *Expreso*; nuestro subrayado.

que el Gobierno gozaría del fruto de sus eficaces acciones y la población estaría satisfecha[24]. Por añadidura, como sería evidente de la importancia que se le otorga al 'riesgo país', la única tabla de salvación que tendríamos sería la inversión, sobre todo la extranjera directa.

3.

Además, lo que nos aproxima a nuestro tema, los gobernantes de turno –dando aparentemente las espaldas al sentir y a las encuestas domésticas de opinión– parecen suponer que porque durante cada año del bienio 2002/2003 el PIB rebasó el cuatro por ciento[25], *la ciudadanía debería sentirse satisfecha*, por no decir contenta. Sin embargo, nuestra chúcara población no parece impresionarse –acostumbrada a los anuncios de este tipo– cuando los voceros del Gobierno le repiten a diario que *ningún otro país latinoamericano* creció a esa tasa.

Con ello, *el Gobierno quiere decir* que vamos por buen camino; en cambio, *el pueblo entiende*, con justificada razón, que *existen posibilidades reales de pedir* aumentos salariales y para adoptar una prolífica oferta de bienes públicos. Luego, los gobernantes se sorprenden por la proliferación de movilizaciones dirigidas a satisfacer demandas largamente embalsadas.

En ese contexto, deben haber tranquilizado al Gobierno las declaraciones de un experto en encuestas de opinión, cuando afirmó –no hace mucho– que "*la aprobación del Presidente Toledo no disminuirá a menos del 15%* (sic!), y mucho menos al 10% como se ha dicho, *porque los indicadores macroeconómicos en este mes son positivos y le estarían devolviendo la confianza a la ciudadanía*"[26]. A pesar de no ser economista –¡nótese la influencia

24. En defensa de los medios de comunicación, Enrique Zileri dice correctamente que "nosotros somos un reflejo de la realidad, no lo inventamos ni lo cambiamos, solo se ve la conciencia del papel que desempeñamos, el cual está dentro de la realidad" (*La República*, 19 de abril 2003).

25. Inicialmente, el Banco Central estimó una tasa del 5,2% para el año pasado (BCRP 2003b: 82) y ahora estaríamos hablando de un 5,3% (BCRP 2003a: 13 y Anexo).

26. Declaraciones a *La República* 2003b: 6. A lo que el señor Saavedra añadió que "si bien los indicadores económicos a nivel nacional son expectantes e incluso reconocidos por organismos internacionales, sin embargo la población no percibe mejoras en sus bolsillos". Un mes después de sus declaraciones, *Apoyo* informa que la aprobación de Toledo ¡ha caído al 14%, es decir 16 puntos porcentuales por debajo del nivel alcanzado en enero de este año! (*El Comercio*, mayo 19, 2003); en cambio, la encuestadora de Saavedra ubicaba

que estos han tenido sobre la opinión pública durante la década pasada!– piensa como ellos: basta que el PIB crezca para contentar –o, cuando menos, ilusionar– a la pauperizada ciudadanía. A la sazón, en enero 2004, la aprobación del Presidente por parte de los limeños ha llegado a caer al 7%[27].

Las fantasías (y los fantasmas) que recorren Palacio de Gobierno han llegado a tal punto que el presidente Toledo ha dicho que, como lo habría percibido en el World Forum de Davos (Suiza) del año 2003, el Perú habría sido considerado como una *vedette*[28], por lo menos para la inversión extranjera. De manera similar, los gobiernos del pasado, especialmente durante los períodos generalmente cortos en que el crecimiento económico fue apreciable, acostumbraron jactarse de esos frágiles éxitos[29].

Sin duda, en el futuro habrá muchos otros gobernantes que se regodearán en logros similares alcanzados en determinadas coyunturas como la actual, y que poco después terminan desenmascarándose como una simple *fata morgana*. Desafortunadamente, también acostumbran hacer ese tipo de malabares político-estadísticos muchos economistas en períodos de auge económico, a pesar de conocer el *carácter cíclico de esos procesos en nuestro país*, por lo que esos *saltos temporales* generalmente han terminado revelándose como espejismos o triunfos pírricos. Por lo demás, aún la mayoría de economistas sigue compartiendo la ingenua creencia de la existencia

entonces la desaprobación en 16,5%, "confirmando" así su declaración anterior. Por tanto, los resultados de las encuestas de junio fueron decisivas. Y, en efecto, la publicada por la UNI ubica en 11,9% el nivel de aprobación a inicios de ese mes y la de *Apoyo* recogió un 11% de aprobación a mediados de junio 2003.

27. Nótense, sin embargo, las importantes diferencias existentes entre estratos (¡doce puntos porcentuales de diferencia entre los extremos!): 'A', 17% de aprobación; 'B', 13%; 'C', 12%; 'D', 7%; y 'E', 5% (Apoyo 2004b: 2).

28. Como nos lo ha recordado Pablo Secada (2003: 73).

29. Recordemos el triunfalismo del que hiciera gala Alberto Fujimori, cuando hablaba del Perú como el 'jaguar' de América Latina, en esa breve coyuntura en que el crecimiento del PIB efectivamente alcanzaba niveles muy elevados durante el trienio 1993-1995, cuando se logró un alza promedio anual simple muy apreciable del 8,7%. Además, ese *boom* coyuntural lo proyectó pasiva y optimistamente al futuro, asumiendo mecánicamente –al margen del hecho de que ese auge fue posible básicamente por el influjo masivo de capitales foráneos– que se estaría dando un proceso sostenible en el tiempo y como si ya estuviésemos transitando por la ruta que iniciaran, durante los años 1960 del siglo XX, los denominados *Tigres del Sudeste Asiático* (Corea del Sur, Hong-Kong, Singapur y Taiwán), cuyos éxitos tanto admiraba...no así, sin embargo, las heterodoxas políticas económicas que adoptaron para alcanzar el lugar que ocupan ahora. A ese respecto, véase el magistral trabajo de Ha-Joon Chang (2002).

de una mecánica *correlación positiva entre crecimiento económico y bienestar*, la que sería una perogrullada en todo tiempo y lugar[30].

4.

Cabe preguntarse, por tanto, por la real o aparente *paradoja existente entre el auge macroeconómico y la insatisfacción de las personas*, así como del consecuente malestar social y de la labilidad política reinantes. Aunque inicialmente este interrogante, surgido en la coyuntura de principios del año 2003, se constituyó en el punto de partida de la presente indagación, en este ensayo también nos aventuraremos al estudio de las *relaciones entre el bienestar y la bonanza económica macro a lo largo de un lapso más* extendido de tiempo. Ello nos permitirá recoger experiencias similares del pasado para entender la coyuntura presente.

De manera más específica, nos ocuparemos del período que se extiende *desde fines de los años 1980 y principios de 2004*. No nos hemos volcado más atrás por no contar con ciertos datos indispensables para hacerlo, básicamente derivado de la ausencia de las *encuestas de opinión pública* relevantes. Con ese fin, analizaremos la literatura existente sobre el tema y usaremos las precarias fuentes empíricas públicas disponibles para su estudio.

También aprovecharemos esta aproximación a ese aspecto de la coyuntura peruana, para introducir al lector interesado en un tema aparentemente distante, pero que puede ligarse estrechamente al nuestro: el comentario de la exquisita y voluminosa literatura contemporánea especializada en torno a las *relaciones entre Economía y Bienestar-Felicidad*. Para lo que nos concentraremos básicamente en aquella elaborada por economistas de los

30. Véase el más reciente trabajo, por lo demás brillante, de Robert Lucas (2003), en que conviene señalar al margen que ahí usa los conceptos de 'bienestar' y 'utilidad' como sinónimos. También Easterlin (2003a) acaba de afirmar que "yo adopto los conceptos de bienestar, utilidad, felicidad, satisfacción de vida y bienestar como intercambiables (...)". Por lo demás, la mayoría de economistas considera explícitamente que existe una correlación positiva entre el aumento del PIB y el del bienestar de la población. El 6 de julio, en una entrevista concedida al programa dominical *Panorama* (del vapuleado Canal 5), el Presidente dijo que hay que tener paciencia (¡cuándo no!) para poder percibir los efectos del crecimiento en los bolsillos de la gente, siguiendo la arraigada costumbre de todos los demás presidentes y ministros de economía del pasado cuarto de siglo en esta materia. Y la población, para sorpresa de muchos, sigue "esperando a Godot" (lo que más adelante denominaremos 'efecto Matusalén').

países desarrollados, considerando marginalmente la producida principalmente por psicólogos, pero también por sociólogos y filósofos, sobre este campo relativamente novel de estudio[31].

El tema ha vuelto a ocupar intensamente a ciertos especialistas de nuestra profesión[32], sobre todo a partir del celebrado artículo de Richard Easterlin (1974), publicado hace treinta años. Como consecuencia del debate realizado en 1997 en *The Economic Journal*[33], la investigación sobre la materia adquirió nuevos bríos e impulso. Esto condujo a variados simposios adicionales, tales como los realizados por el Nuffield College de Oxford, que auspició la "International Conference on 'Economics and the Pursuit of Happiness'" (febrero 2000); por la London School of Economics en torno a "Economics and Happiness" (Londres, setiembre 2002); por la American Economic Association sobre "Does Money Buy Happiness?" (Atlanta, enero 2002); por el Departamento de Economía de la Universidad de Milán-Bicocca en torno a "The Paradoxes of Happiness in Economics" (Milán, 21-23 de marzo 2003)[34]; por la Universidad Johann Wolfgang Goethe sobre los "Challenges for Quality of Life in the Contemporary World" (Frankfurt del Meno, julio 20-24, 2003)[35]; y por la Ecole Normale Supérieure acerca de "Income, Interactions and Subjective Well-Being" (París, setiembre 25-26, 2003).

Por añadidura, a partir del año 2000, se viene publicando el sofisticado *Journal of Happiness Studies*[36] y en Internet disponemos de bases de datos y

31. Sorprendentemente en el área de la administración de empresas viene atrayendo la atención el tema, donde incluso se ha llegado a desarrollar "La ecuación de la felicidad" (Kets de Vries, 2002), que se divulga en el postgrado del célebre INSEAD.

32. Sin embargo, siempre ha sido un tema de interés para los científicos sociales, pero que antaño solo atrajo la atención de una minoría de economistas. Pero, recordemos que Jeremy Bentham y también Stanley Jevons ubicaron la búsqueda de la felicidad individual como su preocupación principal. Importantes textos sobre esta materia se produjeron a principios del siglo XX (tales como los de Wesley Mitchell 1912 y 1914) y en el período de posguerra (Hirsch 1976; Scitovsky 1976; Riesman 1950; Marcuse 1969), aunque el texto 'clásico' en la materia sigue siendo el de Thorstein Veblen (1899).

33. Véanse los artículos de Huw Dixon, Robert H. Frank, Yew-Kwang Ng y Andrew J. Oswald, publicados en el volumen 105, Nº 445, de *The Economic Journal* (1997: pp. 1812-58).

34. La mayoría de artículos o resúmenes de este evento, pueden encontrarse en http://dipeco.economia.unimib.it/happiness/ accepted_papers.htm.

35. Es la 5ª Conferencia de la *International Society of Quality-of-Life Studies*.

36. Revista que postula ser "An Interdisciplinary Forum on Subjective Well-Being", editada trimestralmente en Holanda, desde el año 2000, por Kluwer Academic Publishers.

compilaciones de estudios muy completas sobre el *bienestar subjetivo* de la gente[37]. Finalmente, el año 2002, el profesor Daniel Kahneman, psicólogo (*sic*) de la Universidad de Princeton y especialista en el tema, compartió con un economista el Premio Nobel de Economía[38], lo que le estaría brindando el estatus de seriedad y el interés de los que hasta hace poco no parecía gozar esta fascinante y compleja materia entre los economistas[39].

De ahí que no deba llamar la atención que se esté hablando, con alguna justificación, del *nacimiento de una nueva disciplina* –cuya precursora fue la psicología[40]– en el marco de la ciencia económica: *la Economía de la Felicidad* (Gunnell 2002; Oswald 1999)[41]. Y es que, en efecto, ya existe lo que podría denominarse un "clan de felicitólogos", constituido por eminentes

Consúltese su página web: www.kluweronline.com/issn/1389-4978/contents. De mayor trayectoria, también el *Social Indicators Research - An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Measurement* es una tribuna frecuentemente colmada por autores de esta especialidad, fundada en 1974 (véase: www.kluweronline.com/issn/0303-8300/current).

37. Véase el *World Database of Happiness*, compilado desde 1984 por Ruut Veerhoven de la Universidad Erasmus de Rotterdam (www.eur.nl/fsw/research/happiness/) y los *Happiness Resources* (www.webexpert.net/vasilios/happiness.htm).

38. Otro Premio Nobel de Economía, Gary S. Becker, también acaba de contribuir a la materia con el artículo "On the Foundations of Happiness" (véase Rayo y Becker 2003).

39. Véase el más reciente artículo de Kahneman, en el que cuestiona los supuestos básicos de la teoría económica ortodoxa desde la perspectiva del paradigma 'comportamiental' (compartiendo la visión de los "locos racionales" de Amartya Sen, 1977): tanto el comportamiento egoísta y racional de los agentes económicos, como la constancia de sus preferencias; el que concluye afirmando que "no hay perspectivas inmediatas de que la economía y la psicología compartan una teoría común del comportamiento humano" (2003: 166).

40. Ahí el área se denomina 'hedonic psychology', que es "el estudio de lo que hace agradables o desagradables las experiencias y la vida" (Kahneman; Diener y Schwarz 1999/ 2003: ix).

41. En realidad, el origen de esta área puede encontrarse en –por no decir que es parte de– la "Economía del Comportamiento" (*Behavioral Economics*) y la "Economía Experimental" (*Experimental Economics*). Sobre los orígenes de estas 'escuelas' o tendencias, véase: Hosseini 2003 y Theocarakis 2002; y sobre sus principales características: Mullainathan y Thaler 2000. Las revistas *Journal of Economic Psychology* y *Journal of Socio-Economics* (North-Holland/Elsevier) recogen sus contribuciones y la *Society for the Advancement of Behavioural Economics* (www.usask.ca/economics/SABE/) agrupa a gran parte de sus miembros. Si bien viene abriéndose campo entre los economistas a través de las revistas especializadas, que esta rama aún no forme parte propiamente del '*mainstream economics*' se debe probablemente al hecho de que sus planteamientos no han sido 'formalizados' lo suficientemente y, sobre todo, porque amenazan con socavar seriamente las bases de la teoría económica ortodoxa. Incluso, hay economistas que contraponen esta 'teoría' (que algunos denominan '*prospect theory*') a la neoclásica (List 2003).

economistas y especialistas de otras ramas del saber[42], varios de los cuales vienen contribuyendo a lo que unos denominan la nueva *Ciencia del Goce*[43] y otros, la *Ciencia de la Felicidad* (Myers y Diener 1997).

Los títulos de una serie de artículos recientes de reconocidos especialistas en el campo de la economía, habrían sido motivo de bromas sarcásticas, hasta hace unos pocos años, entre los economistas serios. Baste enumerar una selecta muestra de ellos, cuya lectura recomendamos para el no iniciado

42. Para los lectores interesados en empaparse en esta temática, le recomendamos la lectura de los que –muy personalmente– consideramos sus principales y más innovadores autores.

a. Entre los *economistas* destacan:

David G. Blanchflower (Dartmouth College: www.dartmouth.edu/~blnchflr/);

Rafael di Tella (Harvard Business School: www.people.hbs.edu/rditella/);

Richard Easterlin (Universidad de California del Sur: www.iza.org/index_html?mainframe=http%3A// www.iza.org/iza/en/webcontent/personnel/photos/index_html%3Fkey%3D95);

Richard B. Freeman (Universidad de Harvard: www.nber.org/~freeman/);

Robert H. Frank (Universidad de Cornell: www.arts.cornell.edu/econ/faculty/frank.html);

Bruno S. Frey (Universidad de Zürich: www.iew.unizh.ch/grp/frey/);

Richard Layard (London School of Economics y miembro de la Cámara de los Lores: http://rlab.lse.ac.uk/staff/staff.asp?TYPE=10);

Robert McCulloch (Universidades de Chicago y de Bonn: gsbwww.uchicago.edu/fac/robert.mcculloch/research/);

Yew-Kwan Ng (Universidad de Monash, Australia: www.buseco.monash.edu.au/depts/Eco/staff/yewkwangng.html);

Andrew Oswald (Universidad de Warwick: www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/); y

Matthew Rabin (Universidad de California – Berkeley: http://elsa.berkeley.edu/users/rabin/).

b. Entre muchos *otros eminentes especialistas* de *otras disciplinas* que conforman el grupo, tenemos (aparte de Kahneman, mencionado en el texto, cuya dirección web es: www.princeton.edu/~psych/PsychSite/fac_kahneman.html):

Aaron Ahuvia (filósofo y profesor de mercadeo de la Universidad de Michigan-Dearborn: www.som.umd.umich.edu/about-ahuvia.html);

Ed Diener (psicólogo de la Universidad de Illinois: www.psych.uiuc.edu/~ediener/);

Ronald Inglehart (politólogo de la Universidad de Michigan: wvs.isr.umich.edu/ringlehart/);

Norbert Schwarz (psicólogo de la Universidad de Michigan – Ann Arbor: www.getcited.org/mbrx/PT/99/MBR/11060859); y

Ruut Veenhoven (sociólogo de la Universidad Erasmus de Rotterdam: www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/).

43. Los eventos que organizan estos académicos –que hablan también de la suya como una 'Ciencia del Placer'– son llevados a cabo por un grupo llamado "Associates for Research Into the Science of Enjoyment" (véase: www.arise.org/), entre varios otros, como, por ejemplo, la International Society for Quality-of-Life Studies (http://market1.cob.vt.edu/isqols/).

que esté interesado en el tema: "Happiness and Economic Performance" (Oswald 1997), "Does Growth Causes Happiness, or Does Happiness Cause Growth?" (Kenny 1999), "The Macroeconomics of Happiness" (Di Tella; McCulloch y Oswald 2001), "From Preference to Happiness: Towards A More Complete Welfare Economics" (Ng 2000), "Pursuing Happiness" (Krugman 2000b), "What can Economists learn from Happiness Research" (Frey y Stutzer 2001a), "Income and Happiness: Towards a Unified Theory" (Easterlin 2001), "Does Money Make Nations Happy?" (Hirata 2003), "Happiness: Has Social Science A Clue?" (Layard 2003a).

5.

Desafortunadamente, en el Perú este tema aún no figura en la agenda de los investigadores económicos[44]. Probablemente por la falta de estadísticas adecuadas para hacerlo (y el costo que implica obtenerlas), pero seguramente también porque no lo conocen, no les interesa o lo consideran inmanejable, 'poco serio' o excéntrico. Actitud que sorprende, cuando se supone que somos precisamente los economistas quienes deberíamos albergar por ese campo de estudio, un lugar privilegiado en nuestras agendas de investigación, a fin de *contribuir de alguna manera al bienestar de la sociedad y a la felicidad de las familias*. ¿No fue esa la preocupación original que dio lugar a la creación de nuestra ciencia[45]? Con buenas razones, muchos analistas y académicos de otras ciencias sociales, por no hablar del público en general, consideran que nos hemos distanciado cada vez más de esas inquietudes, a pesar de –o precisamente por– la creciente sofisticación alcanzada –aunque no siempre bien direccionada– por los practicantes de la disciplina.

El análisis que pretende desentrañar algunos aspectos de la paradoja mencionada arriba resulta en extremo complejo, en la medida en que involucra

44. Véase el *Balance de la investigación económica en el Perú* (Escobal e Iguíñiz 2000). Sin embargo, vale la pena nombrar los notables trabajos que a ese respecto se han publicado referidos a nuestro país: Graham y Pettinato (2001) y Webb (1999). Otra excepción importante, elaborada recientemente por Monge y Ravina (2003), introduce las percepciones de las personas, distinguiendo entre el bienestar objetivo y el subjetivo para el análisis de la pobreza y las políticas que de ahí se derivan.

45. A ese respecto, vale la pena consultar los libros clásicos (que, en general, no se han leído y, peor aún, no se conocen) de Adam Smith (1759) y Jeremy Bentham (1781), así como los comentarios recientes de Veenhoven (1991b, 2003) e Hirata (2001, 2003).

no solo *nuevos planteamientos y técnicas muy avanzadas* elaboradas por un grupo selecto de economistas, que por lo demás ponen en duda diversos planteamientos de la Economía neoclásica del Bienestar (por no decir, de ciertos aspectos fundamentales de la teoría económica convencional), sino que, sobre todo, obliga a manejar conceptos y a incorporar variables que generalmente solo manejan psicólogos, científicos políticos, sociólogos y, desde otra perspectiva, hasta filósofos, forzando a contemplar paradigmas de corte inter, trans o multidisciplinario[46], que no son precisamente del agrado de los economistas más ortodoxos[47].

A pesar de estas complicaciones, trataremos de ensayar una serie de hipótesis para aproximarnos a una *explicación muy general* de esta incongruencia, asumiendo –muy optimistamente– que las cifras macro y mesoeconómicas producidas y divulgadas por las instancias responsables del Gobierno son adecuadas. No obstante que muchos creen –y otros tantos, saben[48]–

46. Es esta, precisamente, una de las causas por las que los economistas no se han ocupado del tema. Pero hay varias más que van desde la descalificación del tema como 'poco serio', hasta las que derivan de las propias concepciones de la teoría neoclásica establecida y, sobre todo, porque se considera que, por un lado, *no es cuantificable*, ni el bienestar, ni la felicidad, ni la utilidad de las personas, contra lo que plantean varios economistas contemporáneos (Ng 1997) y que, por el otro, *no es posible hacer comparaciones interpersonales de utilidad* o bienestar, que sigue siendo uno de los supuestos ideológicos esenciales de la Economía del Bienestar ortodoxa.

47. Todo lo contrario: más y más economistas creen que pueden entender y explicar el comportamiento humano en todas las esferas de actividad (desde el matrimonio, el consumo de drogas, la delincuencia, etc.) y las dinámicas sociopolíticas, a partir de la teoría económica convencional, campos que habrían sido deficientemente abordados por la ciencia política, la psicología, la sociología y las demás ciencias sociales, por lo que ya se habla del "imperialismo de los economistas" (Lazear 1999). Ello equivale a un subsunción de las demás ciencias sociales al paradigma y marcos teóricos de la ciencia económica neoclásica. En contraposición, enfoque que también avanzaremos en el presente trabajo, han venido surgiendo tendencias que más bien pretenden incorporar contribuciones de las otras ciencias sociales a efectos de enriquecer la teoría económica (intentando, por lo demás, regresar al Keynes primigenio). A este respecto, coincidimos con George Akerlof, para quien "If there is any subject in economics which should be behavioral, it is macroeconomics. I have argued in this lecture that reciprocity, fairness, identity, money illusion, loss aversion, herding, and procrastination help explain the significant departures of real world economies from the competitive, general-equilibrium model. The implication, to my mind, is that macroeconomics *must* be based on such behavioral considerations" (2002: 427s.), para lo que efectivamente resulta indispensable considerar "el papel de los factores psicológicos y sociológicos" (*Ibíd*., p. 411).

que son precisamente tales datos los que pueden haber sido estimados "a ojo de buen cubero" y hasta burdamente cocinados, para poder presentarle a la ciudadanía el espejismo de una exquisita merienda macroeconómica[49]. Aparte de ello, como en el resto del mundo, una serie de componentes efectivamente no se incorporan en el cálculo del producto interno bruto[50]. De manera que, a lo largo del presente trabajo, nos manejaremos con *datos económicos convencionales* (producto, consumo, empleo, remuneraciones, etc.), por un lado, y con cifras construidas a partir de *encuestas de opinión*, por el otro.

6.

En los diez capítulos que configuran este trabajo, procederemos a ensayar un *análisis global* del tema, partiendo de las variables más comunes y simples que se acostumbran aducir para *evaluar o estimar el 'bienestar'*[51], hasta llegar a algunas de las más complejas y discutibles. Este ensayo ha sido organizado en

48. Según los expertos, tales como Bruno Seminario, el cálculo del PIB es bastante confiable apenas para algo más de una tercera parte de él, ya que solo consigna adecuadamente la producción pesquera, minera y de energía; así como, en menor medida, un segmento de la industria manufacturera.

49. Una reciente evaluación de las estadísticas que prepara el Gobierno peruano, ha sido realizada por técnicos del Fondo Monetario Internacional (véase FMI 2003a).

50. A nuestro entender, la reseña elaborada por Robert Eisner (1988), aún sigue siendo la mejor referencia sobre las diversas deficiencias que entrañan los métodos de cálculo del PIB (en EE UU). Él ha estimado que el PIB de EE UU sería aproximadamente un 60% superior al oficialmente calculado, si en aquel se incluyeran todos los conceptos que requeriría una contabilidad macroeconómica adecuada (en ese trabajo se presentan, asimismo, varias otras metodologías desarrolladas para medir el "Producto Extendido"). Recomendamos la lectura de ese texto a quienes deseen conocer las limitaciones y restricciones existentes en el cálculo de las grandes variables macroeconómicas. Para el estudio del caso peruano, sigue siendo muy valioso el trabajo pionero de Alarco; Lora y Orellana (1990). En años recientes también ha surgido una interesante literatura internacional en torno al denominado Producto Nacional Ecológico o Verde, al que nos referiremos más adelante por su relevancia para el tema que nos ocupa (véase la sección 6 del cuarto capítulo, que trata la problemática de las *externalidades*).

51. En lo que sigue utilizaremos indistintamente, como sinónimos, los siguientes conceptos: bienestar, felicidad, buena vida, utilidad, satisfacción, estándar de vida, etc., tal como lo hace también Easterlin (2003a y 2003c) y la gran mayoría de economistas que trata el tema. Somos conscientes, sin embargo, de que alguna literatura especializada acostumbra distinguir sensatamente entre estos términos, lo que solo haremos en aquellas partes del estudio que así lo requieran y, sobre todo, hacia el final del trabajo. Véase una profunda y contun-

torno a diversas hipótesis tentativas –en algunos casos, interdependientes– que serán presentadas como puntos de partida[52] para responder a nuestra inquietud. Paralelamente se presentarán los argumentos para sustentarla, a la vez que se intentará una descripción general y una aproximación empírica muy elemental para muchas de ellas, hasta donde los escasos y controvertidos datos existentes en el Perú lo permitan.

Albergamos la esperanza de que algunos de nuestros discutibles y hasta polémicos planteamientos sirvan de acicate para que especialistas, técnica y teóricamente más sofisticados, emprendan *estudios que profundicen en la materia*, comenzando por los filósofos, pasando por sociólogos y psicólogos sociales, hasta llegar a los propios econometristas[53]. Con ello creemos que se podría avanzar, poco a poco, en el discernimiento de los principales *determinantes y componentes* –cambiantes en el tiempo– del bienestar económico y de la 'felicidad' o satisfacción psicológica de la gente[54], tarea que deberían emprender las nuevas generaciones de científicos sociales, así como las de los psicólogos, quienes tradicionalmente habían monopolizado el tema.

Asimismo, esperamos que ese análisis descriptivo y la aproximación empírica tentativa a las múltiples hipótesis de trabajo que presentaremos a lo largo de este texto, permitan *auscultar nuevas posibilidades para diseñar políticas que contribuyan a elevar sostenida y apreciablemente el nivel de vida de la gente*[55]. Estamos convencidos de que, algún día, a partir de esos estudios será posible *rediseñar una serie de políticas* macro, meso y microeco-

dente crítica al hecho de que en la literatura especializada se confunda 'satisfacción con la vida' y 'felicidad', realizada por el filósofo Daniel Haybron (2001).

52. Presentadas originalmente por Schuldt (2003), así como por los autores de los artículos de diarios y revistas mencionados en la tercera nota a pie de página de la Introducción general a este texto.

53. A pesar de las limitaciones de la econometría (Phillips 2003; Franses 2002), el autor lamenta no estar en condiciones de aplicar sus avanzadas técnicas, aparentemente tan útiles para el estudio del tema que tratamos. Estoy convencido de que este tema puede convertirse en un manjar para los econometristas, una vez que reconozcan su relevancia, así como la pertinencia y la disponibilidad de ciertos datos que revelaremos aquí.

54. A este respecto es todo un tema aparte la clarificación de los conceptos que se utilizan en la literatura especializada, ya que no siempre se distingue claramente entre felicidad, satisfacción, bienestar, etc. Filósofos y metodólogos de la ciencia, así como otros científicos, deberán contribuir a esta discusión aún muy poco perfilada.

55. En tal sentido, entendemos que este enfoque es paralelo (y podría ser complementario) a los que miden el 'bienestar' basados en variables sociales o políticas, como veremos en el capítulo pertinente.

nómicas, sociales, sectoriales, educativas y demás que permitirían incrementar el bienestar humano en el Perú, a pesar de las restricciones económicas y humanas existentes en el país[56].

7.

Hemos intentado redactar un texto de acceso fácil para el público en general y que, sobre todo, puede ser de interés y provecho para los estudiantes que recién se inician en el estudio de la Economía y otras disciplinas, especialmente de las ciencias sociales. En tal sentido, podría servir de introducción en el manejo de ciertos conceptos básicos de la economía y de las cuentas nacionales, que esperamos también sea útil para el ciudadano preocupado, en especial para políticos y periodistas. Ese propósito explica la profusión de gráficos y cuadros estadísticos, definiciones y notas a pie de página, aparte de los anexos, el estadístico (I) y el correspondiente a una exhaustiva bibliografía (II)[57].

En un *primer* capítulo presentaremos las *variables macroeconómicas* que generalmente se muestran como indicadores *proxy* del bienestar de la gente, señalando algunas de las limitaciones teórico-conceptuales y empíricas que encubren o llevan implícitas para cumplir con ese cometido. A los economistas profesionales y a las personas entendidas en la materia, les recomendamos pasar directamente al capítulo siguiente, ya que ahí se tratan temas relativamente obvios para los especialistas.

Un *segundo* capítulo versa sobre algunos aspectos teóricos recogidos de la bibliografía sobre la "felicidad" y sobre la *medición subjetiva del bienestar económico*, tal como es autopercibido por las personas. Para ello, nos basaremos en los datos de algunas encuestas de opinión pública disponibles, tanto de las aplicadas en países desarrollados como de las elaboradas para

56. Reconociendo, por lo demás, que existe un tremendo potencial de "capital" humano, físico, financiero, social y natural que no ha sido debidamente explotado. Véase a este respecto, los ingeniosos trabajos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2003, 2002), elaborados en y sobre el Perú.

57. En un inicio pensábamos incluir un tercer anexo, en el que habríamos reproducido las geniales caricaturas que 'Carlín' y 'Alfredo' elaboraron para *La República*, donde tratan –en muchas de ellas y con unos pocos trazos– la problemática que aquí cubre extensas y densas páginas. Desafortunadamente, incluso aquí, aunque menos que en la TV, el espacio es tirano.

Lima Metropolitana, aunque en este último caso desafortunadamente solo es posible analizar las tendencias de los últimos tres lustros. De manera más específica, desde 1988, fecha a partir de la cual Apoyo – Opinión y Mercado S.A. incluyó preguntas relativas al tema en sus encuestas. También se presentarán análisis comparativos del bienestar subjetivo entre diversos países.

En el *tercero* se establecen las *relaciones a lo largo del tiempo*, entre las *variables macroeconómicas* del primer capítulo y las *tendencias del bienestar subjetivo* del segundo. Se ensayará un análisis comparativo de la evolución de tales variables, tanto para países desarrollados como para nuestro caso. Un *cuarto* capítulo, estrechamente ligado al anterior, presenta algunas de las *hipótesis que podrían explicar la sorprendente tendencia empírica verificada de que el bienestar personal no aumente a la larga, aunque se incremente el producto nacional por habitante*, especialmente en los países del Norte.

Luego, en los *quinto* y *sexto* capítulos, nos aventuraremos a auscultar la *relación existente entre el bienestar económico y otras dos variables económicas básicas* para el caso de Lima Metropolitana: *las remuneraciones y el empleo, respectivamente*. Marginalmente, también trataremos variables ligadas a estas, tales como *las condiciones de trabajo, la inflación y similares*.

El capítulo *sétimo* analiza el bienestar subjetivo de la gente en el tiempo, tanto retrospectivamente, respecto del *pasado reciente* (mirando atrás, de seis a doce meses), como prospectivamente, en relación con las *expectativas de futuro* que albergan (a seis y doce meses en la mayoría de casos, pero en algunos incluso de cinco y hasta de 20 años en adelante), según los estudios de opinión disponibles. Y, nuevamente, intentaremos establecer sus nexos con ciertas variables económicas y algunas otras de corte psicosocial y sociológico.

El *octavo* capítulo introduce las diversas complicaciones que se derivan de la medición del bienestar, como consecuencia de la muy *desigual distribución del ingreso nacional* en el Perú, probablemente uno de los determinantes objetivos básicos –junto con la pobreza generalizada– del malestar reinante en el país. Ello incluye el análisis de la evolución de la satisfacción subjetiva de la población por estratos socioeconómicos.

Hemos reservado un capítulo especial, el *noveno*, para incorporar algunas variables del dominio político, en el que intentaremos indagar sobre las complejas relaciones existentes entre el bienestar subjetivo individual, en general y por estratos, y ciertos determinantes políticos, incluida su relación con la desaprobación presidencial.

El *décimo* capítulo trata de responder al interrogante básico planteado arriba y que dio origen a este trabajo. A diferencia de los capítulos anteriores,

que versan sobre el mediano plazo (desde 1988 hasta hoy), en este caso se trata la coyuntura más reciente (2001-2003). La hipótesis subyacente a este largo recorrido radica en el hecho de que no se puede entender el malestar personal reinante actualmente, si no se calibran las tendencias que se han venido arrastrando desde el último cuarto de siglo, en especial desde la última decena infausta de años[58].

En lo que iban a ser las *Conclusiones*, se sintetizan varios aspectos del trabajo y se formulan algunas ideas tentativas a las que creemos haber llegado, tanto en relación con los *determinantes* del bienestar, como respecto de las *políticas* que habría que adoptar para contribuir a elevarlo[59]. También se tratará, en forma muy general, algunos temas de fondo relacionados con diversos aspectos filosóficos y sociopolíticos relativos al bienestar subjetivo *vis a vis* el "desarrollo" y otros aspectos que parecerían relevantes.

8.

El autor agradece los pertinentes comentarios recibidos de sus colegas y amigos, a la versión original de algunos de los capítulos de este texto, de cuyos errores no comparten responsabilidad alguna: Alberto Acosta, Carlos Franco, Bruno Seminario y Felipe Portocarrero Suárez.

Una bien ganada mención especial se merece mi asistente Econ. Carmen Salas, a la que debemos gran parte de la compleja y minuciosa elabo-

58. Ahí incluiremos, además, un resumen (o una bibliografía pertinente) de algunas de las *limitaciones* del texto y las dificultades con las que se tendrán que confrontar futuras investigaciones sobre el tema. Lo que nos llevará a reflexionar sobre algunos vacíos de investigación que convendría cubrir, sobre todo en lo que atañe a las cuentas nacionales y a la necesidad de realizar ciertas preguntas adicionales en las encuestas de opinión pública que actualmente se llevan a cabo en el país.

59. Queremos adelantarle al lector, para evitar los mismos errores de nuestros gobiernos, que acostumbran prometer mucho y cumplir poco, que encontrará aquí más preguntas que respuestas. Y si hay respuestas, la mayoría de ellas es bastante discutible. En ese sentido, este trabajo es básicamente descriptivo y, como tal, relativamente superficial. Por lo que se requerirá de todo un batallón de filósofos e historiadores, de sociólogos y politólogos, y hasta de psiquiatras, para poder explicar a cabalidad el cúmulo de complejos procesos que aquí apenas se delinean. Nuestro consuelo estribaría en el hecho de que nuestras hipótesis y planteamientos sean sometidos a intensos debates críticos que den lugar a estudios más precisos y que, a la larga, permitan llegar a conclusiones más contundentes para la elaboración de las políticas pertinentes.

ración de las estadísticas y gráficos que se presentan en este documento. Magdalena Trigueros, encargada de nuestra estupenda hemeroteca, me facilitó las fotocopias de los textos que no pude conseguir a través del *JSTOR*[60] o directamente por los buscadores de Internet.

Por último, el presente trabajo no habría podido realizarse de no contar con los datos de Apoyo – Opinión y Mercado S.A., desde donde creemos que proviene el mayor valor agregado de este documento. Agradecemos por ello a Alfredo Torres, quien –aparte de haber leído y comentado parte del texto– nos ha autorizado a usar las respuestas de los encuestados a las preguntas que considerábamos relevantes para nuestros fines.

Por supuesto que el autor asume toda la responsabilidad por las limitaciones y deficiencias del trabajo y por los errores conceptuales y de interpretación que puedan haberse cometido, a pesar de las advertencias de sus pacientes y sofisticados comentaristas.

Last but not least, este texto ha sido escrito para mis nietos Jurgen III, Nicolás y Melissa, en la esperanza de que –dentro de dos décadas, cuando terminen sus estudios universitarios...de economía, se entiende– se sientan orgullosos de su tierra y no sueñen ingenuamente con emigrar a los engañosos paraísos del hemisferio norte.

Lima, abril 20, 2004.

60. Para el lector que no conoce esta facilidad, le informamos que se trata de una hemeroteca virtual desde la cual se puede acceder –previa suscripción o como miembros de una comunidad universitaria como la nuestra– a una infinidad de revistas científicas de casi todas las ramas del saber (www.jstor.org). Desde ahí se puede leer o imprimir directamente los artículos que a uno le interesen, desde que se editó el primer número de cada una de las revistas. En el caso de Economía se tiene acceso a 26 de las principales revistas, tales como: *American Economic Review, Canadian Journal of Economics, Econometrica, Economic Geography, Economic History Review, Economic Journal, Economica, International Economic Review, Journal of Economic History, Journal of Economic Literature, Journal of Industrial Economics, Journal of Money, Credit and Banking, Journal of Political Economy, Oxford Economic Papers, Quarterly Journal of Economics, Review of Economic Studies, Review of Economics and Statistics, Canadian Journal of Economics and Political Science, Journal of Economic Perspectives,* etc.

I

Producto interno bruto y bienestar aparente

(...) commodities are merely means to well-being and freedom and do not reflect the nature of the lives that the people involved can lead
Amartya Sen (1989: 53)

Para comenzar, es necesario llamar la atención sobre el hecho de que *el crecimiento económico no es un buen indicador del aumento del bienestar de la gente*[1], *contra lo que en la práctica* supone la gran mayoría de economistas y, en mayor medida, los periodistas y políticos. En muchos casos, ni siquiera lo es del 'progreso' del país y, mucho menos, de su 'desarrollo'. Aunque el uso del nivel y evolución del producto interno bruto (PIB)[2] sigue

1. Al margen de que no incluye una serie de rubros que añaden 'valor' económico y que contribuyen al bienestar, tal como el trabajo casero del ama de casa, el autoconsumo de los agricultores, la mejora de la calidad de los productos como consecuencia del cambio tecnológico, etc. Así como a la inversa, incluye otros que no necesariamente deberían aumentar el PIB, pues son, por ejemplo, gastos que sirven para corregir distorsiones que pueden ser provocadas por el propio crecimiento económico: la construcción de un hospital y el gasto en medicinas para remediar problemas pulmonares y cardíacos generados por el incremento del tabaquismo, el tránsito vehicular o la polución industrial en una ciudad, para mencionar apenas un caso concreto. Para mayores detalles, véanse el minucioso trabajo de Eisner (1988), el magistral texto de Sen (1979) y el gracioso e instructivo artículo de Krugman (1998).

2. Adrede hablamos de producto interno bruto y no, como acostumbramos en el Perú (¿caso único en el mundo?), de producto bruto interno. Y es que el concepto que es 'bruto' (sin excluir la depreciación del equipo, la maquinaria, las viviendas, etc.) es el Producto

siendo moneda común como indicador de las condiciones de vida de las personas de un país, sabemos bien que nos dice poco sobre *la vida que lleva la gente* (Sen 1997), a pesar de lo cual sigue siendo utilizado como "termómetro" para ese efecto. Si esto efectivamente fuera así, como trataremos de demostrarlo, ese indicador agregado[3] podría perder gran parte de su validez para diseñar políticas y reformas en el campo que aquí nos interesa.

En este capítulo repasaremos algunas de las razones que intentan fundamentar esa afirmación, argumentando incluso que *hay coyunturas en que la bonanza macroeconómica puede venir acompañada de malestar familiar*, así como al revés, sea directamente por el tipo y estructura del crecimiento, sea por motivos ajenos a la evolución económica propiamente dicha. De aquí en adelante trabajaremos con variables económicas *deflactadas*, es decir, ajustadas a los cambios en los precios relevantes para cada una de ellas, ya que, como es sabido, la inflación (o la deflación) puede distorsionarlas apreciablemente.

1. La influencia del crecimiento demográfico, 1950-2003

Como es evidente, en primer lugar, el *crecimiento absoluto* del PIB no es un buen indicador del bienestar individual o familiar, si tenemos en cuenta que *cada año aumenta la población*. Con lo que bien podría suceder, en casos extremos, que su crecimiento sea positivo en un determinado año, pero que como consecuencia de ello, el crecimiento económico per cápita sea negativo[4]. Y, si tomamos el promedio para todo el período que cubre los últimos cincuenta años, efectivamente el PIB creció al 3,47% anual (promedio geométrico), mientras que el PIB por habitante lo hizo apenas al 1,02%.

Es conocido que en el país aún *el crecimiento demográfico es relativamente elevado*, sobre todo si lo comparamos con el de Europa, donde es

Interno y no el Producto a secas. Nadie nos ha podido dar razón acerca del motivo y origen por el cual se acostumbra usar el término de esta manera. En cambio, contradictoriamente, sí se habla de producto nacional neto o de producto interno neto, cuando se le resta la depreciación al término más amplio. El lector interesado en las Cuentas Nacionales del Perú, entre otras estadísticas que se producen por el Gobierno, debe consultar el reciente informe de una comisión técnica del Fondo Monetario Internacional (FMI 2003a).

3. Así como el de otros indicadores de uso común, relacionados directa o indirectamente con el anterior, tales como el PIB por trabajador, el consumo agregado por habitante, etc.

4. Estos llamativos casos se dieron efectivamente en el país, en los siguientes años: 1968, 1976, 1977, 1978, 1999 y 2001 (BCRP 2001: 210).

nulo[5]. Si repasamos las cifras que nos interesan –básicamente desde los años 1950–, tenemos que el aumento demográfico anual (geométrico) fue de 2,43%, pero que –diferenciando por décadas– ha variado significativamente, aunque durante las últimas tres ha venido declinando claramente. La población total (promedio anual simple) del Perú creció 2,65% en la década de 1950, 2,88% en la de 1960, 2,79% en la de 1970, 2,36% en la de 1980, 1,82% en la de 1990 y algo por debajo de 1,60% en lo que va del presente lustro[6]. Para el año pasado, el INEI ha estimado que el crecimiento demográfico anual sería de 1,49%[7].

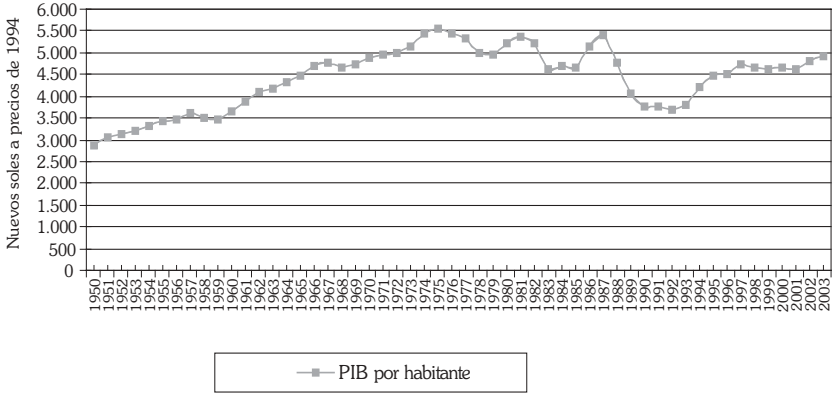
Consecuentemente, corrigiendo el crecimiento económico absoluto, para tomar en cuenta el aumento poblacional, obtenemos unas series muy significativas, en las que se explaya, por un lado, el PIB real absoluto por habitante (véase el gráfico 1.1a) y, por el otro, en que se compara el crecimiento anual real del PIB total y el del PIB por habitante (obsérvese el gráfico 1.1b) para el período 1950-2003 (los datos pueden consultarse en el cuadro 1.1 del anexo estadístico, páginas 395-6).

5. Por añadidura, en algunos países del Viejo Continente, la tasa es negativa (v.gr. Alemania, Italia, Rusia, Ucrania).

6. Datos derivados de la *Memoria 2002* del BCR (véase el cuadro 1.1 del anexo estadístico). Nótese, sin embargo, que el crecimiento demográfico en Lima Metropolitana –en la que nos concentraremos casi exclusivamente más adelante– fue mucho más alto que el promedio nacional. De 1991 a 2000 creció a una tasa anual del 1,9%, aumentando su *participación en la población nacional* de 28,5% (1990) a 28,9% (2000). Nótese la drástica diferencia con años anteriores, en relación con el porcentaje de población que albergaba Lima respecto de la población total, según los Censos Nacionales: 9% en 1876, 12,1% en 1940, 20,1% en 1961, 25,5% en 1972, 28,1% en 1981 y 28,6% en 1993. Para agravar aún más el problema de la urbanización del Departamento de Lima, su población rural se ha visto reducida a pasos agigantados: en 1941 era del 23,9% y en 1993 llegó a cubrir solo el 3,2%. Con lo que la presión poblacional ejercida sobre la metrópoli es, como resulta evidente para quienes vivimos en ella, un grave problema en este caso, tendencia que continuaría agravándose a futuro (p.ej. llegaría a 29,4% de la población del país en 2010, cuando compartirán la metrópoli 8,8 millones de habitantes), a no ser que, por el lado negativo, se acelere aún más la emigración al extranjero o que, por el lado positivo, el recientemente iniciado proceso de descentralización muestre éxitos rotundos, que permitan suavizar en algo la migración campo-ciudad y la consecuente sobrepoblación. Los datos antedichos han sido derivados de INEI 2002b: Tabla 3.1, p. 75; Tabla 3.3, p. 78 y Tabla 3.14, p. 93.

7. Naturalmente, el crecimiento poblacional elevado del pasado afecta el crecimiento de la fuerza laboral actual, por lo que la población económicamente activa (PEA) viene creciendo a tasas superiores a la población y, como tal, puede impactar negativamente el bienestar de la gente, en la medida en que no es absorbida por los mercados laborales. Este tema será tratado en el sexto capítulo.

Gráfico 1.1a
PIB por habitante: 1950-2003 [1/2/3/]
(Nuevos soles de 1994)

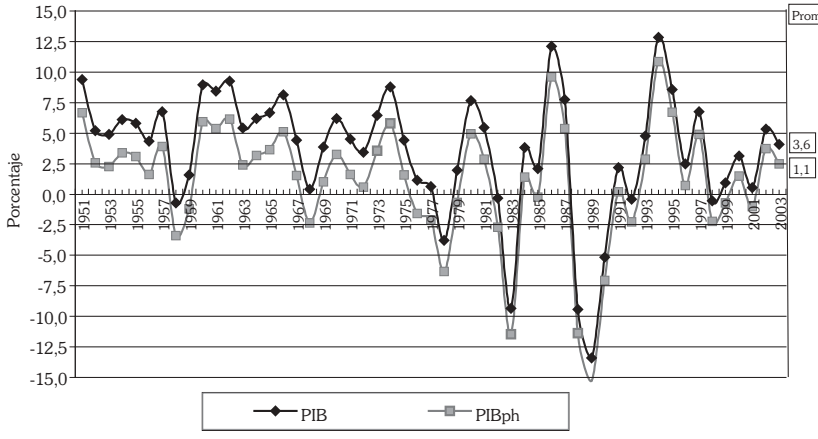


1/: Para el período 1950-1989 se ha estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB con año base 1979.
2/: Para los años 2000-2002, las cifras son preliminares.
3/: El año 2003 es estimado del autor.

Fuente: BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_02.xls (febrero)
Elaboración propia

El gráfico anterior nos ilustra el decepcionante desenvolvimiento de la economía peruana en el transcurso del período de posguerra, en especial durante el último cuarto del siglo XX. El PIB por habitante se expandió precariamente y, si evaluamos su nivel actual, apenas equivale al alcanzado tres décadas atrás. Como consecuencia de las bruscas caídas del producto en los períodos 1976-1979, 1983 y 1988-1990, hoy en día su valor aún es 13% inferior al máximo alcanzado en 1975. De donde se tiene que las políticas de estabilización y ajuste aplicadas a partir de ese año han sido un fiasco en términos de ampliación y diversificación de la capacidad productiva, de dinamización y persistencia del crecimiento económico, de generación de empleo y mayores ingresos, etc. Si bien se logró sanear las cuentas externas y aplacar la inflación, estas metas macroeconómicas esenciales se lograron a costa de estos otros requerimientos macroeconómicos y, sobre todo,

Gráfico 1.1b
Crecimiento anual del PIB total y por habitante: 1951-2003 [1/2/3/]
(A precios de 1994)



1/: Para el período 1950-1989 se ha estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB con año base 1979. El promedio de crecimiento del período es el simple.
2/: Para los años 2000-2002, las cifras son preliminares.
3/: El año 2003 es estimado del autor.

Fuente: BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_02.xls (febrero)
Elaboración propia

generando desequilibrios mesoeconómicos y sociopolíticos que actualmente entrampan seriamente la viabilidad y sostenibilidad de la economía e incluso de la gobernabilidad de nuestra sociedad[8].

8. De manera que si hoy hablamos de bonanza macroeconómica, ello apenas tendría alguna validez si nos limitamos al análisis de un breve período de la primera mitad de la década pasada y, con mucho optimismo, si también incluimos los dos últimos años (2002-2003). Una visión de mayor alcance nos lleva a la, por muchos comentada, conclusión –común al resto de América Latina– que el denostado período de "sustitución de importaciones" fue –en ese sentido– bastante más exitoso que el propugnado por el Consenso de Washington. Nadie quiere volver al "modelo" de los años 1960 y 1970, pero también debe quedar claro que el "experimento neoliberal" no llegó a plasmarse en los éxitos que prometiera. Que se requiere un "nuevo modelo económico" (y sociopolítico) para América Latina es evidente, aun cuando falten las bases y propuestas específicas para aplicarlo...tarea que aparentemente solo podrá concebir y emprender una nueva generación de economistas.

Del gráfico anterior se puede colegir nítidamente la reducción del crecimiento económico real absoluto, en un promedio aproximado, algo superior a los dos puntos porcentuales cada año, como consecuencia de la evolución poblacional. Con lo que su nivel está sistemáticamente sobrevaluado, si no lo calibramos en términos per cápita.

Diferenciando la primera mitad de la segunda de este período, tenemos que el crecimiento económico ascendió al 5,6% durante el cuarto de siglo que va de 1951 a 1975, mientras que fue de un magro 1,8% entre 1976 y 2003; por su parte, el *crecimiento por habitante* fue de 2,7% en la primera parte y de –0,3% durante la segunda[9]. Estas tasas negativas de crecimiento del último cuarto de siglo, evidentemente vienen ejerciendo efectos depresivos permanentes –aunque indirectos– sobre el bienestar, el estado de ánimo y las expectativas actuales de la población.

Por lo demás, no hay que dejar de tomar en cuenta que también el crecimiento demográfico es una tasa anual promedio, cuando bien sabemos que ella *es mayor en las familias de los estratos bajos que en las de altos ingresos*[10], con lo que se convierte en un motivo adicional de la tendencia al menor ingreso familiar per cápita y, probablemente también, de la satisfacción de aquellas, que son la mayoría del país[11].

9. Cabe señalar que estos cálculos se realizaron sobre la base de promedios anuales simples. Así, el crecimiento anual de cada una de esas variables para todo el período fue de 3,6% y de 1,15%, respectivamente. Partiendo esa serie en dos, tenemos que durante su primera etapa crecimos a tasas anuales del 5,4% y 2,6% (1951-1975), mientras que durante la segunda lo hicimos al 1,9% y –0,2% (1976-2003), respectivamente. Hay quienes argumentan que el crecimiento económico relativamente satisfactorio de los primeros 25 años de la posguerra –tanto en el Perú, como en el resto de América Latina–, puede atribuirse al proceso de sustitución de importaciones y a los "Años Dorados" de la economía mundial, mientras que el último cuarto de siglo ha sido decepcionante por la aplicación de políticas económicas neoliberales y las crisis internacionales recurrentes. Desde la perspectiva de las "ondas largas" del capitalismo (tipo Kondratieff/Schumpeter), la primera correspondería a la fase 'A' (de auge) y la segunda a la 'B' (de recesión y crisis) de la última onda larga del capitalismo, según autores tan variados como Mandel (1978), Campodónico (1991) y Schuldt (1992).

10. Hoy en día, según *Apoyo* (*Informe gerencial de Marketing*, varias ediciones), el número de hijos por estrato socioeconómico en Lima Metropolitana se puede derivar indirectamente del número de miembros por hogar, que es el siguiente (el promedio ponderado es de 4,8 miembros por familia), a pesar de que las diferencias con respecto a décadas anteriores se ha estrechado: A, 4,1 personas; B, 4,4; C, 4,8; D, 5,0; y E, 4,6 (sic). Mayores detalles cuantitativos sobre los estratos pueden encontrarse en el capítulo octavo.

11. Aunque hay quienes consideran que un mayor número de hijos favorece el bienestar

Paradójicamente, existe una variable que ha mejorado e impedido que la tasa de crecimiento demográfico baje aún más: *la esperanza de vida al nacer*. Es claro que si las personas viven un mayor número de años –lo que es altamente deseable, asumiendo que lo hagan en buenas condiciones de salud y que tengan las facilidades necesarias para vivir una vejez agradable–, ello equivale a un determinado aumento poblacional o, desde otra perspectiva, en tanto contribuye a disminuir la tasa de mortalidad, aumenta –*ceteris paribus*– el crecimiento demográfico. En el caso peruano, de acuerdo con los informes anuales del PNUD, del *índice de desarrollo humano*[12] se desprende que la esperanza de vida aumentó en más de cinco años, entre 1990 y 1999, de 63 a 68,5 años, en promedio.

Con las reflexiones esbozadas en esta sección no queremos sugerir, de manera alguna, que una de las causas del subdesarrollo sea el crecimiento demográfico exagerado[13]. Apenas pretendemos recordar el impacto que esa variable ejerce anualmente sobre el PIB y que en consecuencia, se supone, afecta el bienestar de las familias. Ya que, en la práctica, todos los comentaristas hablan del crecimiento del PIB absoluto, en que por supuesto –por lo menos desde la perspectiva del Gobierno– *suena mejor anunciar un aumento de 4% que uno de 2,5%* (que es el crecimiento económico por habitante) en 2003. Más adelante también se considerará el impacto que ese aumento ha venido ejerciendo –a través de la estructura de la pirámide poblacional– sobre la fuerza laboral y, consecuentemente, sobre los niveles de empleo, subempleo y desempleo.

familiar, en tanto sería un componente adicional de los 'bienes de capital' que poseen las familias. Y, en efecto, cada vez más niños menores de 14 años ingresan a la fuerza laboral y obtienen empleos en las peores condiciones de trabajo, por no hablar de la triste realidad de los infantes que son utilizados como 'herramienta de trabajo' para mendigar en calles y plazas (o de los que son abandonados al poco de nacer o los que son vendidos). Para iniciarse en el tema desde una perspectiva más amplia, véase el artículo de Theodore W. Schultz (1973), así como las múltiples contribuciones clásicas de Gary Becker (1974, 1988), entre otros artículos sobre el comportamiento económico de la familia y el impacto de la población en el crecimiento económico.

12. El que, dicho sea de paso, ha caído levemente durante la década pasada, de 0,753 en 1990 a 0,743 en 1999; habiendo alcanzado muy bajos niveles en 1991 y 1992: 0,644 y 0,642, respectivamente.

13. La recientemente defenestrada Premier, sin embargo, ha sugerido que la variable demográfica explicaría gran parte de la insatisfacción de los peruanos: "Como el crecimiento poblacional prosigue, el nivel de crecimiento económico por habitante es aún insuficiente. Por ello existe un comprensible descontento con los resultados alcanzados hasta el momento" (Merino 2003: II).

2. La volatilidad del PIB [14]

Si bien el PIB en sí o su crecimiento tendencial no son buenos indicadores del bienestar o malestar de las familias, no debe escapársenos *una de sus características peculiares, que sí afecta contundentemente el nivel de vida de la población* y que se puede derivar directamente de las especificidades de su evolución en el Perú: *sus erráticas fluctuaciones a lo largo del tiempo*. Ya lo ha dicho Shane Hunt:

> The most compelling conclusion that can be drawn form this review of the facts is that what needs to be explained is the instability, not the incapability, of growth in Peru (1996: 19).

Para ello, basta repasar los movimientos más bruscos, hacia arriba y hacia abajo, de esa serie. De los datos disponibles se deriva que *las más dramáticas caídas del PIB por habitante* (superiores al dos por ciento) se dieron durante los siguientes períodos, en orden decreciente de gravedad: el trienio de los años 1988 (-11,4%), 1989 (-15,2%) y 1990 (-7,1%)[15]; el bienio 1982 (-2,7%) y 1983 (-11,5%); 1958 (-3,0%); 1977 (-2,1%) y 1978 (-6,3%); 1968 (-2,4%); 1998 (-2,2%) y 1992 (-2,3%). En cambio, los *aumentos más contundentes* (superiores al 5%) se presentaron durante los siguientes años (en orden cronológico): 1951 (6,7%), 1960 (5,9%), 1961 (5,4%), 1962 (6,1%), 1966 (5,1%), 1974 (5,8%), 1986 (9,6%), 1987 (5,4%), 1994 (10,8%) y 1995 (6,7%).

Regresando al gráfico 1.1b, a simple vista, se detecta efectivamente la *tremenda volatilidad del PIB*, a excepción del notable septenio 1951-1957. Lo más grave es que ese fenómeno se ha ido agravando a medida que el país se ha venido "modernizando", sobre todo si comparamos los últimos treinta años con el período de posguerra relativamente satisfactorio que abarca hasta 1975.

Esas oscilaciones de las tasas de crecimiento económico, especialmente en los períodos de crisis, que son tan comunes en nuestro país, ejercieron *efectos colaterales* mayúsculos. En tal sentido, los *costos sociales y familiares*

14. Instructivas introducciones al tema pueden consultarse en Easterly; Islam y Stiglitz (2000) y Wolfers (2003).

15. Lo que quiere decir, algo probablemente nunca antes visto en el Perú durante el siglo XX, que en el trienio 1988-1990, el PIB por habitante se redujo en algo más de una quinta parte (-21,2%).

de la volatilidad –sobre todo, las caídas abruptas que siguen a una tendencia alcista– del crecimiento económico, hasta donde afectan el bienestar de las personas, generalmente no se contemplan en los análisis convencionales.

David de Ferranti y otros (2000) han calculado la volatilidad económica (del PIB) de los países latinoamericanos en el transcurso de las últimas cuatro décadas, llegando a la conclusión que ella *ha ido aumentando en el tiempo*[16]. A tal grado que, si se compara la década de 1960 con la de 1990, se ha duplicado. Sin embargo, los años 1980 –*La Década Perdida*– resultó siendo la más volátil en nuestro subcontinente. Del trabajo de esos autores (*Ibíd*., Tabla 2.1, p. 16) se tiene que la volatilidad latinoamericana media (de las últimas cuatro décadas) del PIB[17] fue de 4,5%; siendo la de Perú la más alta del subcontinente, un punto porcentual mayor (5,5%), si excluimos las economías pequeñas como Bahamas, Guyana, Trinidad y Tobago. Más grave aún fue la volatilidad del consumo privado[18].

Afinando la mira, diferenciando entre décadas, tenemos los siguientes valores para el caso peruano (*Ibíd*., Tabla 2.2, p. 21): en los años 1960 y 1970, la volatilidad del PIB fue de solo 2,5%, pero ella pasa a 8,4% en la década de 1980 y se reduce en algo a 5,2% en la de 1990, que aún es el doble que el de las primeras décadas[19]. El promedio latinoamericano, en cambio, que era de 3,3% en los años 1960, ha regresado a ese mismo nivel en los años 1990, luego de las turbulencias de los años 1980, en que llegó a elevarse hasta el 4,7%.

Evidentemente, la volatilidad mencionada proviene en importante medida de los *choques externos*, sea por el ingreso masivo (1994-1995) o la huída de capitales (caso este último desatado por la crisis rusa de agosto 1998 y de la brasileña de 1999), sea por la erraticidad y el deterioro tendencial de nuestros términos de intercambio.

Pero también puede atribuirse a menudo a *factores internos*, no solo por choques exógenos provenientes de la naturaleza (v.gr. El Niño y demás desastres naturales), sino en especial por la adopción de ciertas políticas

16. Véase, también, los textos de CEPAL (2002: capítulo 5) y Sojo (2003).

17. Entendida como la desviación estándar de la tasa de crecimiento real del producto interno bruto.

18. Aunque más volátil que nuestro PIB, la errática evolución del consumo privado en el Perú fue de 6,3%, algo menor al promedio latinoamericano del 6,5%.

19. En el caso del consumo privado, tenemos las siguientes tasas de volatilidad: 2,8% (década de1960), 6,7% (años 1970), 8,3% (1980) y 4,6% (1990). En Latinoamérica, como un todo (exceptuando las economías pequeñas, que en todos los casos resultan más volátiles), las cifras son las siguientes, respectivamente: 4,6%, 5,8%, 6,6% y 6,5%.

económicas, incluidas las que derivan de los denominados "*ciclos políticos de la economía*", en que nuestros gobiernos tienden a adoptar políticas fiscales y monetarias exageradamente expansivas, cuyo curso se revierte drásticamente en el período poselectoral. Las que son agravadas, cada cierto tiempo, por la presencia de dos factores, que también han sido comunes a los demás países latinoamericanos: el conocido '*péndulo peruano*' (Gonzales de Olarte y Samamé 1994) y la "*fracasomanía*" a la que se refería Albert Hirschman, consistente en esa insistente mala costumbre "de cada nuevo grupo de gobernantes en calificar de fracaso total todo lo que se hubiese hecho antes; en consecuencia, *se creaba la impresión de que había que empezar de cero una y otra vez*"[20].

Mientras que frente a los factores exógenos (externos o internos) es menos lo que podemos hacer por su imprevisibilidad y contundencia, mucho puede realizarse para evitar las fluctuaciones provenientes de las políticas económicas domésticas[21].

Pasemos a enumerar algunas de sus consecuencias. Téngase presente, para comenzar, que *cuantitativamente* sería –en teoría– lo mismo crecer en un determinado año en 10% y al siguiente en 0%, que crecer 4,9% durante dos años, con lo que también se alcanzaría el mismo crecimiento económico de 10% en dos años. *Cualitativamente*, sin embargo, cada uno de esos casos viene acompañado de procesos económicos, políticos y psicosociales muy distintos, ya que crecer durante un bienio a una tasa estable, cercana al 5%, para seguir con el ejemplo, otorga cierto sentido de seguridad a la población, genera expectativas relativamente confortables y no fragmenta el tejido social.

En cambio, un crecimiento del 10% en un año, al que le sigue un estancamiento completo en el siguiente, *transforma radicalmente las expectativas y el nivel de vida* de los agentes económicos y sociales, como consecuencia de su impacto diferencial en la población. Al crecer a una tasa elevada en un determinado año, la gente percibe optimistamente el futuro, aumenta su gasto, se endeuda y considera seguro su puesto de trabajo. Pero, inmediata-

20. Hirschman (1981: 155; y, en la versión castellana, 1984: 199, de donde procede la cita). Las cursivas son nuestras.

21. Al lector interesado en profundizar la reflexión teórica y empírica sobre la inestabilidad-volatilidad de las economías, le recomendamos los trabajos de Rodrik (1999b), Smithies (1957) y el ya mencionado de De Ferranti; Perry, Gill y Servén (2000). Un excelente análisis cuantitativo del impacto de la volatilidad macroeconómica sobre la población de 16 países desarrollados, puede encontrarse en Wolfers (2003).

mente después, si el crecimiento del PIB cae en diez puntos porcentuales con respecto al crecimiento del año anterior (siguiendo con el ejemplo), se desatan una serie de procesos que conviene comentar brevemente.

En primer lugar, *en el nivel sociopolítico*, las caídas abruptas del PIB elevan los niveles de pobreza, ya que llevan a una ola de *quiebras*, incrementan el subempleo y el desempleo (y el temor a perder el trabajo), aumentan las tasas de interés y las *deudas impagas*, azuzan las protestas y movilizaciones sociales, entre otras consecuencias.

Además es necesario enfatizar, si bien resulta difícil calcular, el hecho relacionado con la tremenda *pérdida de capital humano, social y físico* que se deja de utilizar o que incluso se destruye, cuando se presentan crisis de la magnitud que nos han asolado durante los últimos veinte años[22]. Las mencionadas arriba dieron lugar no solo al escaso aprovechamiento de la abundante fuerza laboral disponible, sino incluso de nuestro potencial productivo físico (maquinaria y equipo), con lo que se acabó con muchísimas empresas, pequeñas y grandes. Estas últimas generalmente tuvieron que ser vendidas a extranjeros, desnacionalizando aún más nuestra economía[23].

También debe considerarse, como veremos más adelante (en el octavo capítulo), que en cada período de crisis tiende a *deteriorarse la de por sí desigual distribución del ingreso nacional*, ya que los sectores de ingresos altos –que disponen de variados activos y mecanismos de defensa[24]– se pueden defender mejor que los ciudadanos de ingresos bajos. Como veremos, lo mismo suele ocurrir con los ingresos de los empresarios *vis a vis* las remuneraciones de obreros y empleados, y lo mismo vale para la estabilidad en el trabajo[25]. Sabemos, además, que las drásticas caídas del producto, aparte de deteriorar aún más la distribución del ingreso, lo hacen a tal grado que, cuando se reinicia el crecimiento, esa distribución no regresa a su punto previo a la crisis, perpetuando la desigualdad[26].

22. Un fascinante trabajo sobre este aspecto y sobre *las potencialidades desaprovechadas* del Perú puede encontrarse en PNUD (2002).

23. Como lo ilustran incluso los casos recientes de empresas de marcas poderosas y "símbolos de identidad nacional", como *Inka Kola* y *Backus*. Y, en los años 1990, los bancos, empresas mineras y muchas industriales.

24. Ahorros de diverso tipo y *stocks* de moneda extranjera; propiedad inmueble; acciones y demás valores; seguros de enfermedad y de vida; bienes duraderos; "voz", "relaciones", "contactos"; etc.

25. No está claro, en cambio, si esa asimetría se da también entre los pobladores de los departamentos y provincias más urbanizados y desarrollados respecto de los demás.

26. Nora Lustig (1999: 30) presenta datos muy ilustrativos de la experiencia peruana,

En ese proceso, desafortunadamente también *se debilitan tanto las burocracias del Poder Judicial y las demás instancias del Estado, como de las instituciones de la sociedad civil*, es decir, *los gremios, los sindicatos y demás organizaciones* que representan y defienden los derechos de sus miembros, con lo que el "capital social" se deteriora y se dificulta aún más la *canalización institucionalizada* de las demandas y los conflictos sociales.

Es decir, un descenso del PIB de esa gravedad –en algunos casos incluso de menor intensidad– *afecta la trama socioeconómica de una manera exponencial*. En ese ambiente de expectativas pesimistas se agrava la situación económica, potenciada para mal por el hecho de que precisamente en esas coyunturas se ajusta el gasto público, con lo que también terminan comprimiéndose el consumo privado y la inversión. Y si tales descensos se repiten muy a menudo, como en nuestro caso, en que se dan cuando menos una vez cada diez años[27], el comportamiento del empresario, del trabajador y del consumidor *tiende a ser más y más pesimista*, como consecuencia de los repetidos episodios de frustración de expectativas (cuyos niveles se miden en la tercera sección del capítulo sétimo).

De otra parte, *en el nivel familiar*, el impacto es aún más traumático, como consecuencia de la caída inesperada del empleo y el deterioro de los ingresos personales. Sin ninguna duda, el *desempleo y el subempleo*, así como el deterioro de las *condiciones de trabajo*, son las causas más importantes del malestar de la población, no solo por la pérdida de ingresos, sino por el perjuicio que causan en la autoestima de las personas afectadas, lo que es tanto o más importante que los valores pecuniarios que pierden en el referido proceso (como lo han comprobado, para otras latitudes, Clark y Oswald 1994; Winkelmann 1998; Frey y Stutzer, 1999a y 1999b; entre otros).

tanto para la crisis de 1983 (antes de ella, el Gini fue de 0,34 en 1981 y después de ella, ascendió a 0,39 en 1984); como para la de 1988 (en que el Gini fue de 0,39 en 1987 y de 0,41 en 1989). La autora también detecta que en relación con la pobreza urbana, como consecuencia de la crisis de 1988-1989, aumentó de 32,2% en 1985 a 50% en 1991 (*Ibíd.*, Tabla 1, p. 29). De ahí es fácil colegir que toda crisis prolongada, necesariamente, se carga fundamentalmente a los sectores medio y bajo de la escala de ingresos.

27. La "teoría" de 'el 8 dentro del 10' se colige de nuestra historia económica de posguerra, ya que los años en que se desataron las crisis (en términos macroeconómicos, a juzgar por el crecimiento bajo o negativo del PIB por habitante), coincidieron con el octavo año de cada una de las décadas de posguerra: 1948, 1958, 1968, 1978, 1988 y 1998. La gran excepción (¿que constata la regla?) es el año 1983, crisis que derivó principalmente del fenómeno de El Niño.

Más grave aún es que, en esas condiciones y cuando el proceso se prolonga, surge lo que los economistas denominan *desempleo encubierto u oculto*, que es un fenómeno que se presenta entre las personas en edad de trabajar, pero que ya ni siquiera buscan trabajo porque han perdido la esperanza de obtenerlo. Las pocas cifras de que disponemos a ese respecto son asombrosas y rebasan el denominado *desempleo abierto o desempleo propiamente dicho*. Este último anduvo por el 9%, sin mayores fluctuaciones. En cambio, el *desempleo oculto* –si bien muy variable– osciló entre un mínimo del 6,1% (1976) y un máximo del 14,5% (1992), llegando a un promedio simple del 10,5% entre 1970 y 1996, según los estimados del Ministerio de Trabajo[28].

En esas coyunturas, muchas personas de las más diversas condiciones sociales, se vieron obligadas a migrar al extranjero o al 'segmento' de subempleados de la economía[29]. Asimismo, cunde la deserción escolar y la inasistencia a los colegios e incluso, las familias se ven obligadas a sacar de la escuela, de los institutos de capacitación o de la universidad a sus hijos (para que trabajen) o, en el mejor de los casos, a cambiarlos a otros de menores tarifas.

Luego de repetidos procesos de esa índole, tiende a proliferar la delincuencia[30], la corrupción, la drogadicción, el maltrato familiar, la prostitución, etc. Con lo que *la inseguridad invade los hogares y se instala en la sociedad*. Las recuperaciones económicas no necesariamente reducen esos

28. Véase Garavito (2000: Cuadro 4 y Gráfico 4d, pp. 27-8), en donde se incluyen también datos estimados por Francisco Verdera, según el cual las cifras correspondientes oscilan entre el 1,5% (1986) y el 3,8% (1990); es decir, se ubican en niveles muy inferiores a los de las cifras oficiales. Por su parte, Herrera y Roubaud (2002: 566, n. 3) consignan datos más conservadores (y más realistas) que los oficiales de antaño (pero aún así bien elevados): a partir de la Encuesta Permanente de Empleo (2001/2002), encuentran que "la tasa de desempleo oculto es de 5,5% y de 9,7% para los jóvenes entre 14 y 24 años y los adultos mayores (45 años y más), mientras que la PEA entre 25 y 44 años tiene una tasa de desempleo oculto de 3,4%".

29. El quintil más pobre de la población recurre a sus redes de ayuda mutua, en que el sostén social radica en las comunidades y organizaciones de apoyo mutuo y solidarias (Webb 1999: 278). Por su parte, los profesionales que se desempeñaban como empleados en esas empresas, y especialmente en el sector público, terminaron "taxeando", como se acostumbra decir. A lo que hay que añadir la tremenda "fuga de cerebros" del país, ocurrida durante el último cuarto de siglo.

30. Según información oficial, un tercio de la población de Lima Metropolitana ha sido asaltada en algún momento.

índices, como consecuencia de una especie de *efecto de retén psicosocial* (la denominada "histéresis").

De igual manera, cuando la economía vuelve a crecer, la mayoría de pequeñas y medianas empresas quebradas ya no está en condiciones de restablecerse. Las expectativas de los demás agentes económicos tardan en transformarse de pesimistas en optimistas, con lo que la recuperación económica es más lenta de lo que se esperaría por la evaluación de la evolución de ciertas variables indicativas.

En la medida en que cada cierto número de años se dan estas crisis, la población tiende a desarrollar expectativas permanentemente negativas. En consecuencia, como es sabido, es preferible crecer a una tasa sostenible más baja que experimentar crecimientos ostentosos y artificialmente gestados, que generalmente también conducen a caídas dramáticas, como lo ilustran las experiencias pasadas en el país. Consecuentemente, asegurando la estabilidad en el manejo económico, en teoría, se pueden evitar o suavizar, tanto los crecimientos muy acelerados, como los decrecimientos muy bruscos.

En síntesis, como nos lo muestra la experiencia, esa volatilidad de la economía peruana parecería ser una de las principales causas adicionales del malestar nacional, relativamente permanente, que aqueja a nuestra población desde hace un buen tiempo. Este fenómeno de "*pesimismo tendencial*", como consecuencia de esta característica de nuestra economía (y de otros factores que veremos más adelante), ya parece haberse convertido en *un factor "estructural"*, tanto de nuestra economía y sociedad, como de nuestro carácter y modo de ser, en la medida en que rige –cuando menos– desde mediados de los años 1970 en el país.

3. El PIB y el ingreso personal disponible

Aun más, desde otra perspectiva más significativa, el PIB *incluye una serie de componentes que no llega al bolsillo de la gente*, que es lo que finalmente le interesaría a cada persona para calibrar su impacto en el 'nivel de vida'. A ese efecto, hay que tener presente que lo que importaría en términos de bienestar es, en última instancia, lo que en la jerga económica se conoce como *ingreso personal disponible* (YPD), que es el dinero del que disponen las familias (neto de impuestos directos y otros descuentos) para destinarlo al gasto de consumo personal y, si alcanza, para ahorrar.

Este indicador fundamental, desde una perspectiva macroeconómica, se obtiene de restarle una serie de rubros al PIB, a saber: los pagos netos a

factores de producción foráneos; la depreciación del *stock* de capital de la economía; los impuestos directos y gran parte de los indirectos; las utilidades no distribuidas de las empresas; las contribuciones a la seguridad social; entre otros (a la vez, hay que sumarle los subsidios y demás transferencias que el Gobierno brinda al sector privado).

De esos cálculos resulta que, en términos gruesos, el valor absoluto (o por habitante) del ingreso personal disponible (YPD) sea relativamente variable a lo largo del tiempo, oscilando su nivel en torno a un 25% por debajo del PIB[31]. Veamos el cuadro 1.1, que ilustra *un caso específico*, referido al año 1970, que permite observar cómo se llega del PIB al YPD en un año particular. Se desprende de ahí que el YPD representa solo algo más del 75% del PIB, lo que es atribuible básicamente al descuento por concepto de impuestos, indirectos y directos (que representaban entonces el 16,9% del PIB), a la depreciación del equipo de capital (6,3%) y a la porción de ahorro nacional privado que corresponde a las utilidades no distribuidas o 'ahorro de las empresas' (5,6%).

Pero más importante aún, como corolario de lo antedicho, es que el PIB puede crecer y el ingreso personal disponible puede crecer menos o decrecer en un mismo año, como consecuencia precisamente del aumento de alguno o varios de los rubros que hemos restado, como cuando se incrementa el pago de intereses sobre la deuda externa o se elevan los impuestos[32].

31. Es decir, el YPD representa tres cuartas partes del PIB. Con lo que, señalémoslo de paso, hay que tener mucho cuidado cuando –como se acostumbra– se comparan los valores absolutos de los PIB de varios países (aun cuando se ajusten al poder paritario de compra en el nivel internacional), ya que esos valores divergen mucho de los respectivos YPD (con diferencias sustanciales entre países). En los países desarrollados podría pensarse que el YPD representa un porcentaje aún menor del PIB que en el Perú, básicamente porque el Estado recauda una proporción mayor de impuestos. Pero ello puede ser compensado, tanto por los enormes subsidios y transferencias que el Estado realiza a favor de las personas, como por el hecho de que los pagos netos a factores del exterior son negativos, con lo que en esos países –a diferencia del nuestro– el Producto Nacional Bruto es mayor al Producto Interno Bruto.

32. Es interesante cómo economistas experimentados pueden caer en el error craso de equiparar el PIB por habitante con el ingreso por habitante, como si fueran sinónimos. Un ejemplo sorprendente proviene de la fuente más insospechable, si pensamos en quien afirma lo siguiente: "Lima, con 8 millones de habitantes, tiene 60 por ciento del Producto Interno; el resto del país, con casi 20 millones de habitantes, tiene tan sólo el 40 por ciento restante. Eso quiere decir que el ingreso promedio anual por habitante en Lima es casi cuatro veces mayor que en el resto del país (US$ 4.500 en Lima contra US$ 1.250 en provincias)" (Kuczynski 2004a). En realidad, según las *Notas Semanales* del BCRP (cuadro 72), el

Cuadro 1.1
Relaciones entre los principales agregados de producto e ingreso, 1970
(En millones de soles corrientes)

	Valor	% del PIB
PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	**240.666**	**100,0**
- Pagos netos a factores de producción del exterior	3.350	(1,4)
=PRODUCTO NACIONAL BRUTO	**237.316**	**98,6**
- Depreciación (del equipo, maquinaria, viviendas)	15.234	(6,3)
=PRODUCTO NACIONAL NETO	**222,082**	**92,3**
- Impuestos indirectos	25.269	(10,5)
+ Subsidios	3.184	(1,3)
=INGRESO NACIONAL	**199.997**	**83,1**
+ Pagos de transferencia a personas	15.077	(6,3)
- Impuestos a las utilidades	10.484	(4,4)
- Utilidades no distribuidas	13.348	(5,6)
=INGRESO PERSONAL	**191.242**	**79,5**
- Contribuciones al Seguro Social	4.774	(2,0)
- Otros impuestos personales	4.925	(2,1)
=INGRESO PERSONAL DISPONIBLE (YPD)[1/]	**181.543**	**75,4**

1/: Este YPD se destinó en un 96,6% al consumo personal (175.366 soles) y el pequeño resto al ahorro personal (BCRP 1974: 12 y 18)

Fuente: BCRP 1974: Cuadro 6, p. 20

Y, en la práctica, esto sucede una y otra vez en nuestro país, pues la estabilización, el ajuste y el supuesto objetivo de viabilización intertemporal de la economía, tienden a estar dirigidos a atender cada vez más las demandas de los acreedores de la deuda externa y no a la "deuda social" que los gobiernos tendrían con la población más necesitada. Pero, en teoría, también puede suceder lo contrario: que el YPD crezca más rápido que el PIB, con lo que –en el corto plazo– estaría aumentando el bienestar de la gente. Solo al margen vale la pena señalar, nuevamente, que esto nos debe poner

ingreso por habitante en Lima ha sido de 9.270 soles o US$ 2.650 per cápita en el año 2003. Al margen, al autor se le escapa un craso error de cálculo: partiendo del supuesto ingreso per cápita de Lima (que él considera igual al PIB p.h. de Lima), el autor llega a un PIB nacional de US$ 60.000 (un supuesto bastante realista); en cambio, si se parte del "ingreso" que calculó para las provincias, se llega a un PIB de US$ 62.222 (3,7% superior al anterior). También, seguramente por falta de información sobre la participación del Lima en el PIB, se sobrevalúa tremendamente ese porcentaje (que bordea el 42% y no el 60%), como se verá en su momento (gráfico 1.4 de este capítulo y cuadro 1.3 del anexo I, página 398).

alertas cuando se comparan niveles per cápita y tasas de crecimiento económico (del PIB[33]) entre países, y cuando se les trata de correlacionar con el progreso de las naciones o con el bienestar económico de sus ciudadanos.

Nuevamente se podrá concluir, tentativamente, que el crecimiento económico (del PIB) no es garantía que aumente también el nivel de vida de las personas. En todo caso, *el crecimiento del ingreso personal disponible* (agregado y por habitante) *sería un indicador macroeconómico mucho más adecuado para medirlo*, si eso es lo que nos interesa.

Sin embargo, el lector debe saber que solo poseemos una serie del ingreso personal disponible para los años que van de 1950 a 1974. Ello se debe al hecho de que, si bien solo vale la pena mencionarlo de paso, aunque ciertamente es de *Ripley*, en el Perú ya no estamos en condiciones de trabajar con el YPD más allá del dato de hace treinta años, momento a partir del cual –nadie sabe bien porqué– el Banco Central dejó de publicar sus Cuentas Nacionales (¡tampoco poseemos ya los valores del ahorro personal[34]!).

El gráfico 1.2 presenta las tendencias del ingreso personal disponible como porcentaje del PIB para el período mencionado, lo que nos permite ver que no necesariamente la evolución de uno coincide con el otro. Asimismo, muestra las tendencias del producto nacional bruto, del ingreso nacional (que es la suma de los ingresos brutos de los 'factores de producción') y del consumo personal. Una vez más, se observa claramente cómo pueden divergir las evoluciones de estas variables en el tiempo, en que el YPD es sustancialmente menor al PIB y con tendencia decreciente[35]; llegando a un promedio de solo algo menos del 77% para todo el período de 1950 a 1974. Obsérvese, también, que a partir del año 1969 el consumo personal rebasa al YPD, con lo que se presenta *desahorro* de las personas.

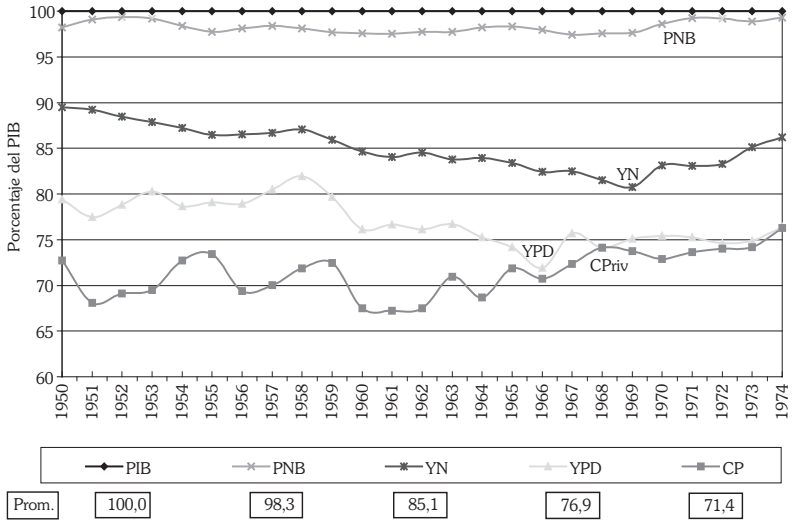
De ahí que nos veamos obligados a buscar otra variable que pueda correlacionarse mejor con la satisfacción de las familias, que es lo que indagaremos en la próxima sección.

33. En este caso basados en US$, ajustados a precios de paridad de compra, tal como acostumbran calcularlo los organismos multilaterales.

34. Este dato del ahorro personal nos permitiría obtener el YPD, ya no desde el lado de las restas mencionadas del PIB, sino sencillamente sumándole el consumo personal (CP), que habría sido otra forma de llegar a él (con todas las deficiencias de cálculo del CP). Como es evidente, el BCRP (o el INEI) debería volver a calcular el YPD lo antes posible.

35. Más adelante incluiremos otras variables que pueden aumentar o disminuir el YPD o el CP, como consecuencia de la oferta de bienes públicos y de la ayuda social, en unos casos, o como resultado de externalidades negativas, en los demás.

Gráfico 1.2
Evolución del PNB, YN, YPD y CP como porcentaje del PIB: 1950-1974
(Sobre la base de valores nominales)



Fuente: BCRP 1976, 1974, 1968, 1966
Elaboración propia

4. *El PIB por el lado de la demanda y la evolución del consumo privado*

Antes de llegar a nuestra variable preferente, veamos otro motivo adicional por el cual el intento de querer derivar mecánicamente el bienestar de la gente del crecimiento del PIB puede llevar a conclusiones erróneas[36]. Ello puede deberse, en parte, al hecho de que la gente no come ni oro o harina de pescado (exportaciones), ni máquinas o inventarios (inversión). Y, si la expansión de las exportaciones y/o la inversión privada explican el mayor crecimiento del PIB en un determinado año, ello puede significar que el consumo

36. Más adelante también analizaremos la evolución del PIB por *sectores económicos*, en especial por su relación con los niveles de empleo, subempleo y desempleo (véase el sexto capítulo).

privado agregado no se llegará a expandir al mismo ritmo o, incluso, que pueda haber descendido. Obviamente también puede suceder lo contrario[37].

El gráfico 1.3 es ilustrativo a ese respecto, en él efectivamente se observa que, durante la década pasada, el PIB por habitante ha evolucionado mucho más favorablemente que el consumo privado per cápita. Esto puede observarse claramente en la curva más baja del gráfico, que representa la diferencia entre el PIB y el consumo por habitante. Esa brecha aumenta notoriamente a partir de 1994, ilustrando así lo señalado anteriormente (en que la diferencia promedio se ubica en torno al 26%)[38].

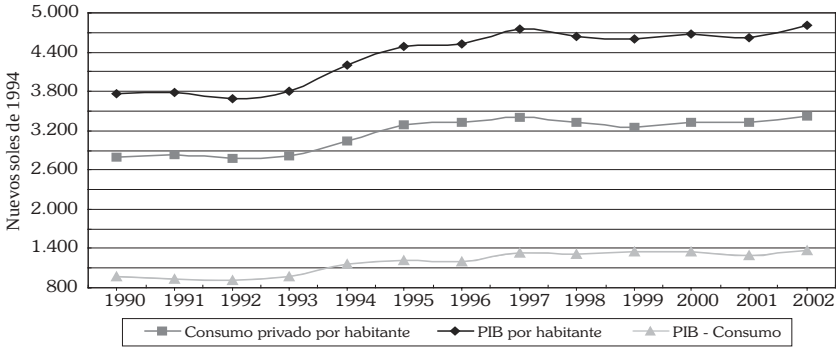
Dada la lamentable ausencia de datos del ingreso personal disponible desde hace treinta años, no nos queda otra alternativa que adoptar la variable del consumo privado (CP) como valor aproximado de aquel. En la medida en que, presumiblemente, el *ahorro privado de las personas* ha sido irrisorio –por no decir, negativo– en los últimos años[39], la distorsión tampoco será tan grave para los fines que perseguimos. Y, en efecto, *como una primera aproximación, en el capítulo subsiguiente* (en el gráfico 3.4) *compararemos la*

37. Por lo demás, si el PIB se expande fundamentalmente porque las exportaciones crecen básicamente por un efecto-precio, evidentemente ello no beneficia –por lo menos en el corto plazo– a los trabajadores, ni en términos de empleo ni de remuneraciones. Por supuesto que si esa tendencia se mantiene a la larga, efectivamente 'chorrearía' sobre ellos parte de tales beneficios. De otra parte, el PIB también puede aumentar, dado el nivel de exportaciones, como consecuencia de una caída de las importaciones, sea por precios o por volumen, sea por ambos. Ello, especialmente la reducción del *quantum* de importaciones, conducirá también a una caída del empleo (sobre todo en el sector comercio), aun cuando contribuya a aumentar el PIB. Como consecuencia de esos efectos, las exportaciones netas (X-M) pueden aumentar, con lo que aumenta el PIB, pero no necesariamente habrá aumentos en el empleo (y las remuneraciones), a no ser que tal caída se compense por aumentos en la absorción interna (lo que generalmente no sería el caso, por el efecto multiplicador –que, en ese caso, sería negativo– que ejercen ambas variables sobre el consumo y la inversión).

38. Concretamente, puede observarse que durante los siguientes años –considerando únicamente los últimos quince años–, el CP *agregado creció menos que el PIB nacional*: 1988-1992, 1993, 1997-1999 y 2002. Lo contrario sucedió durante 1994-1996 y 2000-2001. Sin embargo, en lo que nos interesa, durante los últimos quince años, el consumo privado ha aumentado levemente, por lo que la 'felicidad' de la gente también debería haberse incrementado.

39. A diferencia de los años 1950 y 1960, en que el ahorro personal era apreciable. Véase al respecto el gráfico 1.2, en que la diferencia entre el YPD y el CP (que representa el ahorro personal) fue relativamente elevada. A partir de 1969, en cambio, se inicia una fase de desahorro, la que presumiblemente rige hasta ahora.

Gráfico 1.3
PIB y CP por habitante: 1990-2002[1/]
(Nuevos soles de 1994)



1/: Datos preliminares para 2000-2002.

Fuente: Cuadro 1.2 del anexo estadístico (página 397)
Elaboración propia

evolución del consumo privado[40] –del que sí poseemos una serie completa, aunque poco confiable– con el bienestar subjetivo de las familias.

Ligado en parte a lo anterior, se nos ocurre que parte importante del malestar de las personas puede tener que ver además con posibles distorsiones en los *patrones de consumo vigentes*, tal como se propagan en los medios de comunicación y por el 'efecto demostración', a escala nacional y global[41]. Es conocida la frustración o hábito que se genera cuando uno posee un bien, a diferencia del momento en que uno lo ansía. Si bien es un tema extremamente complejo y discutible, la educación y la información pública podrían contri-

40. Téngase presente que las instancias del Gobierno, responsables de construir las cuentas, obtienen esta variable como "residuo", restándole al PIB el gasto de gobierno (G), la inversión privada y pública (I) y las exportaciones netas, que es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios (X-M): CP = PIB – G – I – (X-M).

41. Crecientemente, se pueden estar consumiendo bienes de estatus o de 'lujo', a costa de bienes 'esenciales'. Eso vale incluso para bienes que son menos nutritivos que los que podría adquirir el consumidor (caso de los cultivos andinos). También es conocida la queja permanente de las madres de familia de los sectores populares, cuando afirman que sus maridos "se gastan todo el jornal en cerveza y mujeres", reflejo, probablemente, del hecho de que sus desgracias "las embriaga en la taberna" (Salazar Bondy 1974: 63).

buir a mejorar el nivel de vida de la población en el mediano plazo, precisamente a partir de una paulatina 'racionalización' de los gastos de consumo.

Junto con los patrones de consumo, habría que tener en cuenta la forma *cómo se financian tales gastos*. Si ello sucede principalmente sobre la base, no de los ingresos corrientes, sino de endeudamiento, observaríamos que la carga de su servicio puede ir aumentando, con lo que a la larga tendería a reducir el bienestar de la población, sobre todo, si aumentan las tasas reales de interés.

Tampoco en este caso queremos sugerir que solo cuando el consumo privado crece el país avanza, pero sí que –de las variables mencionadas– es la que probablemente más impacto ejerce en el bienestar de la población en el corto plazo. Nótese, sin embargo, que no necesariamente los aumentos menores (o las disminuciones mayores) del CP respecto del PIB son negativos en el mediano o largo plazo. Si el CP se ve mermado por el aumento en la inversión productiva, bien puede ser que a la larga ello se vierta en mayor CP y así sucesivamente. Algo similar podría argumentarse para el caso de las exportaciones. El problema es que la contribución de estas –a través del superávit de la balanza comercial– es que generalmente se incrementan para cumplir con el servicio de la deuda externa, con lo que se hacen a costa del consumo privado, del gasto de gobierno y/o de la inversión, privada y pública.

5. Una digresión necesaria: el PIB nacional y el de Lima

Finalmente, tenemos que recordar que este trabajo versa básicamente sobre el bienestar económico del ciudadano limeño, por lo que resulta indispensable recoger los datos del PIB correspondientes a Lima, ya que sería la variable pertinente que interesaría tratar –contemplando las limitaciones del caso señaladas anteriormente– para nuestros fines. No podemos caer en la trampa de considerar, como aún muchos creen, que el crecimiento económico del país es equivalente al de la ciudad capital. Que el crecimiento económico nacional haya sido relativamente elevado, no garantiza que también el crecimiento del PIB de Lima Metropolitana lo haya sido o al revés.

En efecto, si repasamos la historia de la evolución del PIB limeño y del PIB del "resto del país", nos encontraremos con algunas sorpresas. Así, en el gráfico 1.4 siguiente, se observa que existen discordancias notorias entre ambas tasas de crecimiento económico a lo largo del tiempo, hasta donde poseemos cifras (entre 1972 y 2001). Si a ello le añadimos el hecho de que el

crecimiento demográfico de Lima siempre ha sido superior al del resto del país, ello sería aún más evidente. Por ejemplo, el aumento poblacional reciente de la capital (1,8% anual) ha sido superior al promedio nacional (1,49%), por lo que bien podría ser que *el PIB por habitante de Lima prácticamente se haya mantenido constante durante los últimos años*, mientras ascendía el del resto del país.

Eso explicaría, en parte, la participación cada vez mayor del "resto del país" en el PIB nacional: sorprendentemente, entre 1975 (en que Lima llegó a su máxima participación) y el año 2000, Lima ha perdido algo más de 10 puntos porcentuales en el "pastel económico" nacional (véase el gráfico 1.4 y el cuadro 1.3 del anexo estadístico, página 398)[42]. Hasta 1977, la participación de Lima era superior a la del resto del país y de ahí en adelante, se invierte la relación. Y, lo que es más interesante, la contribución al PIB del resto de departamentos viene creciendo cada vez más *vis a vis* la de Lima. Asimismo, como veremos enseguida, cuanto peor es la situación del país, mayores serán las brechas entre ambas contribuciones. Para tal efecto, obsérvese el distanciamiento creciente que se observa a partir de 1998.

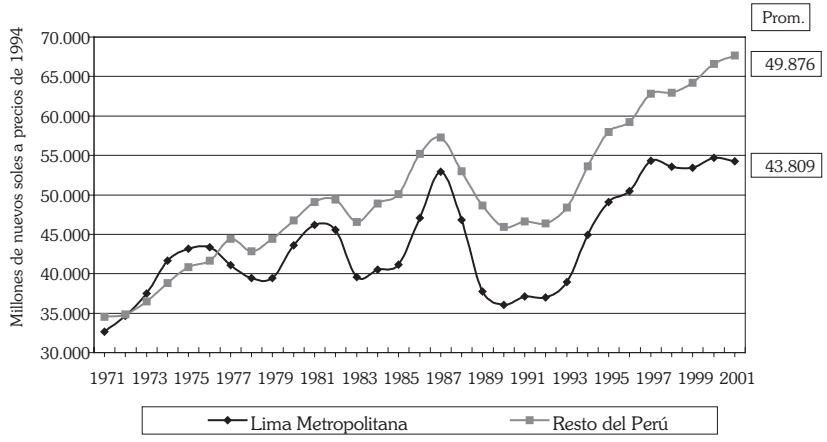
Del gráfico 1.4 (y del cuadro anexo correspondiente) se desprende una interesante lección adicional: *en períodos de auge macroeconómico, Lima crece a tasas superiores que 'el resto del país', con lo que aumenta su participación en el PIB nacional*: de 1971 a 1975 gana 3 puntos porcentuales; de 1980 a 1981, casi medio punto; de 1986 a 1987, cerca de 2 puntos; y de 1993 a 1997, cerca de 2 puntos. Así como al revés, en períodos de crisis económica *decrece más* que el resto del país: 1976-1979 (pierde casi 4 puntos); 1982-1985 (-2,5 puntos), 1988-1992 (-2,5 puntos) y 1998-2001 (-1,5 puntos). Cabría especular que en períodos de bonanza macroeconómica la metrópoli logra exprimir más eficazmente a su *hinterland*; mientras que en épocas de crisis, este último se tiende a cerrar sobre sí mismo, con lo que no necesita 'exportar' tantos excedentes al centro económico del país.

De otra parte, como las caídas fueron más frecuentes y profundas que los ascensos en el caso de Lima, su participación ha declinado. Más aún, el PIB absoluto de Lima, en soles reales, se ha mantenido prácticamente constante desde 1997 –en que alcanzó su pico histórico máximo– a 2001, si bien sufrió caídas leves en el bienio 1998-1999.

De donde se tiene, además, que *el PIB de Lima es mucho más volátil* que el de por sí muy fluctuante PIB nacional, como hemos visto. Las conse-

42. Además, habría que añadirle la serie de externalidades negativas que acompañan a una población que crece a ritmos tan elevados como la limeña.

Gráfico 1.4
PIB de Lima y del resto del país: 1971-2001[1/]
(Millones de nuevos soles a precios de 1994)



1/: Para el período 1971-1994, se han estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB de Lima Metropolitana, con año base 1979. PIB Lima: datos preliminares para 1999-2000 y estimado para 2001.

Fuente: Cuadro 1.3 del anexo estadístico (página 398)
Elaboración propia

cuencias de esa volatilidad extrema ya las expusimos en la segunda sección de este capítulo[43]. Como lo hemos señalado, ese comportamiento errático genera incertidumbre e inseguridad, lo que impacta negativa y permanentemente en el bienestar subjetivo de la gente. En ese sentido, el limeño sentiría de manera más pronunciada las protuberancias –picos y hoyos– del oscilante PIB, con lo que tendería a albergar un malestar y expectativas más cambiantes y más pesimistas que el ciudadano promedio del resto del país.

Aunque pueda considerarse arriesgada la insinuación siguiente, puede argumentarse que los gobiernos "populistas" (en el sentido sociológico del término[44]), que son por definición pro-urbanos, estatizantes e 'industrializantes',

43. Resulta complicado explicar estas oscilaciones y tendencias. Varios autores han ensayado diversas hipótesis al respecto. Véase, entre otros, De Ferranti; Perry y Servén 2000.

44. Desafortunadamente, por razones políticas divulgadas por economistas ortodoxos (originadas en los trabajos de Sachs 1990 y de Dornbusch y Edwards 1991), en el Perú se

promovieron políticas económicas que incentivaban más la producción de Lima que la del resto del país; de lo que, sin embargo, no se puede colegir que los gobiernos "neoliberales" (en el sentido económico del término) sean necesariamente todo lo contrario. La evolución relativa y absoluta del PIB de Lima con respecto a la del 'resto del país', tal como figura en el gráfico, parece confirmar esa hipótesis; lo que se aplica especialmente para los gobiernos de Velasco (1968-1975) y de García (en sus inicios, de 1985 a 1987).

En fin, la serie del PIB de Lima nos será muy útil a partir del capítulo tercero, en el que trataremos de determinar el grado de correlación que tendría con el bienestar autopercibido por el ciudadano limeño.

6. Cuentas nacionales, progreso y bienestar

Sería lamentable que se concluya que la "culpa" por estas dificultades para estimar el nivel de vida de la gente proviene de las deficiencias de las cuentas nacionales, porque su metodología de estimación no permite calibrar el bienestar nacional o personal. Recordemos, sin embargo, que la Organización de las Naciones Unidas adoptó un sistema estandarizado de Cuentas Nacionales (en 1948), *no para medir el bienestar humano*, sino básicamente para estimar las *tendencias cíclicas de la actividad económica*, a fin de facilitar la aplicación de políticas económicas, inicialmente sobre la base del entonces novedoso paradigma keynesiano, para afrontar la inflación, el desempleo y los desequilibrios de balanza de pagos.

Desafortunadamente, en la práctica, políticos y economistas por igual –en ausencia de otros datos relevantes– comenzaron a equiparar las tendencias del PIB y de algunos otros indicadores macroeconómicos con el progreso y el bienestar de las naciones y de las personas. Con el tiempo, por la costumbre, ese proceder se convirtió en algo natural y compartido por todos, con lo que se pretendía colegir el bienestar o malestar de la sociedad y de las personas a partir de las tasas de crecimiento o decrecimiento de ciertas varia-

ha impuesto la noción de 'populismo' como el de aquel Gobierno que gasta en exceso, controla precios, fija el tipo de cambio, etc. Con lo que, para fines heurísticos, pierde toda validez, ya que cabe para cualquier Gobierno, independientemente de las alianzas sociopolíticas que lo sustentan. La versión sociológica parte de una clarificación de los segmentos económicos y políticos que llevan a cabo el proyecto y que consecuentemente –en función de sus intereses– adoptan determinadas políticas económicas, por lo que son más útiles para un análisis diferenciado de los gobiernos y régimenes políticos (Schuldt 1980).

bles macroeconómicas, en que el PIB por habitante se convirtió en el principal.

Aunque siempre hubo críticos, muchos de ellos célebres[45], de este procedimiento mecánico de suponer que existe una correlación positiva entre el crecimiento económico y el bienestar, la costumbre permanece hasta el día de hoy. Inclusive, a pesar de desarrollos interesantes elaborados por economistas para aproximar las cuentas macro (no solo económicas) a una magnitud que la acercaría a la noción de bienestar.

En consecuencia, ¿qué alternativas nos quedan para estimar el bienestar de una nación y sus ciudadanos? Básicamente se han desarrollado tres vías para intentar una respuesta a ese interrogante, algunas de las cuales incorporan las "externalidades" que mencionaremos más adelante.

Aquí solo comentaremos marginalmente los desarrollos más valiosos en esa dirección, a saber: la construcción de "cuentas nacionales *extendidas*", la incorporación de "*indicadores sociales*" y el auscultamiento de "estados mentales" (o *bienestar subjetivo* estimado a partir de encuestas de opinión)[46]. Es el último de los caminos el que adoptaremos en este trabajo, sin descartar los otros dos que también nos parecen valiosos[47]. A la larga, en nuestra opinión, habría que integrar los tres, para aproximarnos a una respuesta más completa y realista a los indicadores de bienestar personal[48]. Sin embargo, este tema rebasa los objetivos del presente trabajo.

45. Destacando autores hoy en día olvidados –y desconocidos para las nuevas generaciones de economistas–, tales como John Kenneth Galbraith, Nicholas Kaldor, Ezra Mishan, Vance Packard, David Riesman, Joan Robinson, Tibor Scitovsky, entre otros. En el anexo bibliográfico se pueden consultar los títulos de sus textos.

46. Una magnífica reseña de estos tres enfoques, dirigidos a perfeccionar las cuentas convencionales (incorporando variables que permitan ajustarlas para medir el 'bienestar'), puede consultarse en el trabajo de Avner Offer (2000). Sin embargo, el análisis crítico más exhaustivo y fascinante de este tema ha sido realizado por un conjunto de autores incluidos en Hagerty *et al*. (2001); de lectura indispensable, además, porque incluye una amplia agenda para investigaciones futuras.

47. Recordemos los pertinentes comentarios de Tibor Scitovsky (1976/1986) al respecto: "Son abundantes y de fácil acceso los datos referentes al ingreso y al gasto; por supuesto, no puede medirse la satisfacción o la felicidad, pero existen datos sobre la forma en que la gente clasifica su propia felicidad" (p. 148), refiriéndola al bienestar subjetivo, que denomina 'felicidad autocalificada' (p. 149).

48. Por lo demás, nunca hay que olvidar el agudo comentario siguiente: "El hecho de que las estimaciones del producto nacional subestimen siempre el valor de sus satisfacciones se debe a que valorizan el producto total a precios que reflejan las valuaciones marginales, no las valuaciones medias, de los consumidores" (Scitovsky, 1976/1986: 99, n. 2).

En relación con el *primer enfoque*, referido a las *cuentas "extendidas"*, lo que se hace es incorporar a las cuentas de producto una serie de bienes y servicios que no pasan por el mercado y que, por tanto, no tienen un precio específico, pero que contribuyen a aumentar (o disminuir) el bienestar. En cuyo caso, se añaden o restan tales "valores" imputados (a "precios y costos sombra") a las cuentas nacionales. Se suman los valores referidos a la *producción casera* (no solo de las amas de casa) y al tiempo disponible para dedicarse al *ocio*[49]; y se restan una serie de *externalidades negativas* (tales como la polución y el agotamiento de los recursos naturales; pero también las magnitudes resultantes de la criminalidad y el impacto de los divorcios). Asimismo, se ha intentado incorporar el esencial efecto de la desigual distribución del ingreso y los activos en tales cuentas. La principal conclusión a la que se llega sobre la base de las *cuentas* extendidas, es que el bienestar en los países para los que se dispone de datos (básicamente desarrollados) ha ido aumentando en el período de posguerra, pero que a partir de los años 1970 se observa un estancamiento y hasta un descenso leve en algunos casos. Este enfoque resulta muy valioso y será tomado en cuenta más adelante, si bien nadie lo ha calculado aún para el caso peruano.

Una *segunda perspectiva*, surgida en los años 1960 y que se ha desarrollado en varias direcciones, intenta aproximarse a una *medición del bienestar a partir de "indicadores sociales normativos"*. Según sus acólitos, el bienestar efectivo de las personas no puede ser captado por las cuentas nacionales y estas deben complementarse con una serie de bienes y servicios "esenciales", centrando el análisis en las "necesidades básicas" (nutrición, vivienda, salud, educación) y demás variables sociales (niveles de pobreza, de crimen y de calidad del medio ambiente). Todas esas variables han sido condensadas en índices sencillos, en donde ellas se aglomeran en unas pocas que serían las más significativas: el *índice de calidad de vida física*, el *índice de progreso social;* el *índice de calidad de vida multidimensional*; y el más divulgado y prestigiado *índice de bienestar humano*[50], configurado por tres variables (el PIB por habitante, la esperanza de vida al nacer y el nivel de educación)[51].

49. Los cálculos a ese respecto indican que añadiéndole el trabajo casero, aumenta el valor del PIB en 100% y hasta algo más; mientras que la valoración del ocio, lo incrementa en torno al 35%.

50. La oficina de Lima del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) viene trabajando en el perfeccionamiento del sistema de indicadores desde esta perspectiva. Recuérdese que, anualmente, la central del PNUD publica su *Informe de desarrollo humano* a escala mundial.

51. Finalmente, también son desafiantemente estimulantes los planteamientos que se

El gráfico 1.5 presenta separadamente la correlación existente entre el PIB por habitante (en US$ de 1983) de EE UU, para cada uno los tres primeros índices mencionados en el párrafo anterior. En cada uno se establece la relación con los siguientes *indicadores sociales*: en 1.5a: mortalidad infantil, grado de alfabetización y esperanza de vida a la edad de un año; en 1.5b: diez dominios (y 36 indicadores) referidos a educación, salud, estatus de la mujer, economía, demografía, geografía, participación, cultura y políticas sociales; y en 1.5c: veinte indicadores que incluyen derechos políticos, libertad ciudadana, tamaño de la familia, militarismo, consumo de energía, tasas de participación laboral de mujeres y niños, carreteras, teléfonos, esperanza de vida, mortalidad infantil, servicios médicos, nutrición, analfabetismo, acceso a los medios de comunicación y PIB.

De tales índices se concluye que la evolución del ingreso y del producto por habitante son importantes en niveles absolutos bajos, en que efectivamente su aumento lleva a incrementos en el bienestar, así entendido por cada uno de esos enfoques. Sin embargo, a partir de un determinado nivel de ingreso (en torno a los US$ 3.000 anuales por habitante, a precios de 1981), el bienestar ya no aumentaría como consecuencia de aumentos en el ingreso.

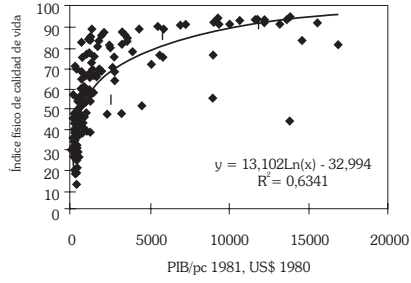
En tercer lugar, finalmente, disponemos del *enfoque psicológico*, en el que nos basaremos casi exclusivamente en este trabajo. Para lo que partiremos de las *encuestas de opinión*, que buscan *medir el bienestar personal consultando directamente a los involucrados*. Este planteamiento se inspira en economistas como Arthur C. Pigou e Irving Fisher, para quienes el bienestar consistía en un "estado de conciencia" o una "corriente de vida psíquica", respectivamente. Consecuentemente, en las encuestas se pregunta sobre el "bienestar subjetivo", la "vida que llevan" o la "utilidad" o la "felicidad" de las personas (Wolfers 2003: 2) [52]. A pesar de que, como veremos, se trata de un indicador muy crudo, los análisis empíricos han dado resultados bastante robustos para evaluar la "satisfacción" de la gente[53].

vienen aventurando en la construcción de un *Producto Bruto Verde*, a partir de consideraciones ecológicas, en que se calibran los bienes y servicios que proporciona el medio ambiente, incluidos los que lo destruyen y degradan. Véase los conocidos trabajos de Daly y Cobb 1994, y demás autores que postulan un "desarrollo sostenible", pero sobre todo la obra fundacional de Nicholas Georgescu-Roegen (1971).

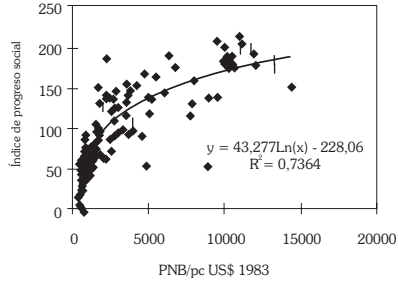
52. Por lo demás, ese autor aclara que la 'satisfacción con la vida' y la 'felicidad' son conceptos relativamente diferentes, que sin embargo están estrechamente correlacionados entre sí y que generalmente se subsumen bajo la rúbrica más amplia de 'bienestar subjetivo'.

53. Una crítica contundente a este enfoque para 'medir' el 'bienestar', puede encontrarse en los trabajos de Amartya Sen consignados en la bibliografía (Anexo II).

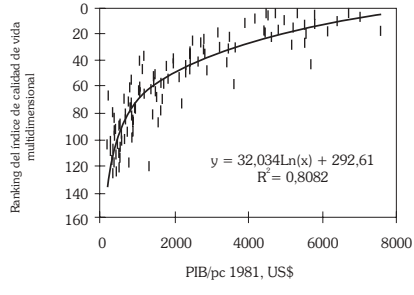
Gráfico 1.5
PIB por habitante e indicadores sociales – EE UU, 1981-1983



(a) Índice físico de calidad de vida



(b) Índice de progreso social



(c) Ranking del índice de calidad de vida multidimensional

Fuente: Offer 2000

Lo interesante es que, sobre la base de cualquiera de estos tres enfoques, siempre se llega a *la misma conclusión empírica*: que incrementos en el ingreso aumentan el índice elaborado de bienestar (en cualquiera de sus tres formas) a tasas positivas pero decrecientes, hasta que se alcanza un determinado nivel[54], a partir del cual ya no aumenta (y hasta puede disminuir), independientemente de cómo se mida y de qué variables esté compuesto. Lo que nos llevará, en el capítulo cuarto, a indagar los motivos por los cuales podría darse este curioso fenómeno.

54. A este respecto, sin embargo, existen diferencias sustanciales en los resultados, ya que según unos tal 'umbral' se alcanzaría cuando los países rebasan los US$ 3.000 por habitante/año, mientras que –en el otro extremo– ello se daría a partir de los US$ 10.000 y hasta desde los US$ 15.000, como veremos en su momento.

II

Autopercepciones de bienestar y evolución económica

By utility is meant that property in any object, whereby it tends to produce benefit, advantage, pleasure, good or happiness (all this in the present case comes to the same thing) or (what comes again to the same thing) to prevent the happening of mischief, pain, evil, or unhappiness to the party whose interest is considered: if that party be the community in general, then the happiness of the community; if a particular individual, then the happiness of that individual
Jeremy Bentham[1] 1781: 14-5

A true theory of economy can only be attained by going back to the great springs of human action – the feelings of pleasure and pain
William Stanley Jevons, 1866[2]

Llegados a este punto podemos comenzar a indagar, con mayor precisión, sobre la compleja variedad de variables que pueden contribuir a explicar la preocupación que ha dado origen a este trabajo, ya que aparentemente *no es posible derivar el 'bienestar' de la gente solo a partir de indicadores macroeconómicos*. En ese sentido, es evidente que requerimos de *otras fuentes de información* que nos brinden *datos pertinentes* para determinar si efectivamente los mayores (o menores) indicadores mencionados han contribuido o no al bienestar y la felicidad (o al malestar y la infelicidad) de las familias y personas[3].

1. Condensando el paradigma utilitarista: "Nature has placed mankind under the governance of two sovereign masters, *pain* and pleasure. It is for them alone to point out what we ought to do, as well as to determine what we shall do", según Jeremy Bentham (1781).

2. A lo que añade: "Amount of utility corresponds to amount of pleasure produced. (…). Every successive application will commonly excite the feelings less intensely than the previous application. (…). The coefficient of utility is, then, some generally diminishing function of the whole quantity of the objects consumed. Here is the most important law of the whole theory".

3. A partir de ahí estaríamos en condiciones de establecer, desde el tercer capítulo en

1. Los caminos del neo-utilitarismo benthamita

Antes de entrar en materia, permítasenos una breve digresión en torno a la posibilidad, necesidad y deseabilidad de medir cardinalmente la 'felicidad', el bienestar o, como quisiera la mayoría de economistas, la 'utilidad' que la gente deriva, tanto de los bienes y servicios que consume como del ocio del que disfruta.

1.1 Bienestar objetivo y subjetivo

Como lo sabe cualquier estudiante que ha aprobado sus cursos elementales de economía –especialmente los de Microeconomía–, la teoría, económica ortodoxa rechaza la *posibilidad* de estimar la *utilidad cardinal* (cuantificable) derivada del ingreso o del consumo o posesión de bienes y servicios por parte de los individuos o familias[4]. En tal sentido, tampoco sería posible realizar *comparaciones interpersonales de utilidad*[5].

Este *enfoque de las preferencias reveladas* postula que *la utilidad ordinal* (que no es medible) depende de las decisiones "racionales" que adoptan los individuos, al elegir entre diversas combinaciones de ocio y de mercancías tangibles y servicios, dada la restricción presupuestaria, determinada por los precios y el ingreso. Es lo que se denomina "*utilidad decisional*", porque se considera que de las elecciones del individuo –que se pueden observar– se deriva directamente su "utilidad ordinal".

De acuerdo con esa perspectiva, las elecciones que realizan los individuos –supuestamente racionales, egoístas, soberanos, perfectamente informados, impolutos e independientes de todas las demás personas– proveerían de toda la información requerida para deducir la utilidad ordinal de los resultados (la "preferencia revelada") y que dependerá –dados los precios y el ingreso– de sus curvas de indiferencia, que representan sus gustos. De ahí se derivan las curvas de demanda de mercancías y las de oferta de trabajo.

adelante, algunas correlaciones con las variables macro, meso y microeconómicas que podrían ser pertinentes para entender los niveles de bienestar económico subjetivo.

4. Por lo demás, en concordancia con el principio de la *navaja de Occam*, según ese enfoque tampoco sería *necesaria* la medición de la utilidad.

5. Notables excepciones a estos planteamientos son las de Kelvin Lancaster (1966) y Nicholas Georgescu-Roegen (1936), quienes desarrollaron la denominada *Teoría de las Preferencias Lexicográficas*, que va paralela a los trabajos más conocidos y conduce a planteamientos similares a los de la llamada pirámide de Maslow. En el Perú, las contribuciones de Adolfo Figueroa recogen ese enfoque (ver, especialmente, 1996: capítulo VI).

Asimismo, se presume que del comportamiento de los hogares, v.gr. a partir del consumo de los individuos, se puede llegar a determinar el *bienestar social* (Slesnick 1998).

En contraposición a ese enfoque, pero sin desmerecerlo necesariamente en todos sus aspectos, han surgido recientemente[6] *paradigmas subjetivistas* –durante tanto tiempo rechazados por las escuelas ortodoxas dominantes– para el análisis teórico de la economía[7]. En efecto, desde hace por lo menos una generación, varios grupos de científicos de tendencia neo-utilitarista[8] se han propuesto medir –y han logrado hacerlo o aproximarse a ello– la felicidad o el bienestar de las personas, haciendo posible su estimación numérica. Con ello no solo parece haber resucitado la escuela utilitarista en economía, sino que en un futuro no muy lejano también se haría realidad el sueño de Edgeworth: el de la posibilidad de construir un "hedonímetro", que permitiría cuantificar la utilidad que las personas derivan del consumo de bienes y servicios. A ello le añaden el hecho de que, en la medida en que vivimos en sociedad, existe también el denominado *consumo conspicuo* (Veblen 1899) y, por tanto, funciones de utilidad interdependientes[9].

6. Antes de la cuarta década del siglo XX, la gran mayoría de economistas todavía consideraba que era posible medir la utilidad y que, por tanto, era posible realizar comparaciones interpersonales (ya que la utilidad sería cardinal), tradición que tenía sus antecedentes más importantes en Bentham, Edgeworth y Marshall. Los trabajos de Lionel Robbins (1932) y John Hicks (1939 y 1956) acabaron con esa perspectiva.

7. Una de las tendencias conocidas va por un camino interesante y prometedor (que viene siendo formalizado crecientemente, como lo exige la ciencia económica 'seria'), pero que aquí no rastrearemos. Se trata de quienes plantean que el poder, el prestigio, las emociones, las capacidades, los derechos, los logros, etcétera, deben y pueden ser incorporados al análisis económico, si se quiere entender plenamente el comportamiento y el bienestar humanos.

8. Para ellos, el fin de todas las acciones de las personas están dirigidas por el deseo de sentirse bien. La citas de Bentham y Jevons, que encabezan este capítulo, sintetizan en términos muy precisos la 'filosofía' de esta 'escuela' del pensamiento. Ciertamente, los defensores de este enfoque admiten algunas limitaciones, pero que serían excepciones que constatan la regla. Por ejemplo, reconocen que ciertas formas de comportamiento que adoptan las personas pueden ser dañinas para la salud, como serían los casos del tabaquismo o la anorexia. Además, son conscientes de que la gente a menudo puede ser miope o que pronostica equivocadamente el futuro (expectativas sesgadas).

9. Harvey Leibenstein (1950) fue uno de los primeros que introdujo este fenómeno de las 'externalidades' al estudio del consumo y la demanda, diferenciando entre los bienes 'Bandwagon', 'Snob' y 'Veblen'. En el caso de los dos primeros, que son los relevantes para nuestro estudio, la demanda de cada persona depende positiva o negativamente, respectivamente, de lo que consumen otros; es decir, del o de los "grupos de referencia" de cada grupo

1.2 ¿Es posible construir un 'hedonímetro'? ¿Es necesario?[10]

Pero, ¿cómo medir *cardinalmente* el bienestar o la felicidad de la gente? Existen básicamente dos sistemas o métodos que se han ensayado, con mayor o menor éxito[11].

a. En primer lugar, figuran quienes intentan basarse en *indicadores neurobiológicos y fisiológicos, enfoque que está básicamente* a cargo de los *neuro-psicólogos*[12]. Desde esta perspectiva, se considera que se puede medir cardinalmente la felicidad, así como se mide la temperatura del cuerpo humano o del medio ambiente.

   En este caso, lo que se hace es calibrar, a través de variados métodos[13], los sentimientos negativos y positivos (malestar y bienestar, respectiva-

de consumidores; y, en el tercer caso, la cantidad demandada es una función *positiva* del precio (sic).

10. "The *homo oeconomicus* (as it was originally spelt) of nineteenth century neo-classical theory was a thoroughly utilitarian beast. Jevons, and more so Edgeworth, believed that, with the help of German psychophysics, they would eventually pin down the 'elusive utility' by means of some *hedonimeter*. The idea that utility is potentially measurable, and thus comparable across persons (or cardinal, as economists call it), was later abandoned (through the work of mainly Pareto and Hicks). Later it resurfaces in probabilistic garb (without however recovering its interpersonal comparability), and the concept of expected utility (von Neumann y Morgenstern 1944, Savage 1953)", según Nicholas Theocarakis 2002.

11. Otra posibilidad consistiría en observar directamente a las personas y, a partir de ahí, 'medir' su felicidad, calibrando su *comportamiento físico observable*. A este respecto se ha sugerido, por ejemplo, que las personas que más sonríen (Diener y Biswas-Diener 1999) o que se mueven entusiastamente (¿por ser extrovertidos?), son más felices. O que lo son quienes muestran un alto nivel de actividad, compañerismo y simpatía. Sin embargo, al margen de las dificultades de medición, muchas personas infelices también pueden mostrar esos signos exteriores de comportamiento. Aparentemente, este enfoque podría complementarse directamente con los dos que veremos aquí, ya que "(...) people who call themselves happy, or who have relatively high levels of electrical activity in the left prefrontal region, are more likely to be rated as happy by friends; more likely to initiate social contacts with friends; more likely to respond to requests for help; less likely to suffer from psychosomatic illnesses; less likely to be absent from work; less likely to be involved in disputes at work; less likely to die prematurely; less likely to attempt suicide; less likely to seek psychological counseling" (Frank 1997: 1833).

12. Este complejo tema es tratado, con mayor o menor detalle, por Stone; Shiffman y DeVries (1999) y Layard (2003a: 8-9).

13. Que pueden ser: una resonancia magnética (para medir el flujo de oxígeno que es necesario para reemplazar la energía utilizada en la actividad eléctrica), la medición del número de isótopos radioactivos contenidos en el flujo sanguíneo o un electro-encefalograma. Este último método es aplicable incluso a bebés: si se les da algo dulce para chupar, su antecerebro izquierdo comienza a activarse; mientras que cuando se le da algo ácido, lo hace la

mente) de las personas, a partir de una medición de las ondas eléctricas emitidas por el cerebro[14] o de las pulsaciones del corazón (Wu 2001). Con lo que no solo se evaluaría sus niveles de bienestar-felicidad en un determinado momento y a través del tiempo, sino que también se los podría comparar con el de otras personas.

Lo que se tiene de tales experimentos de laboratorio, entre otros muchos descubrimientos, es que la gente cuya *actividad cerebral del lado izquierdo* funciona más activamente que la del lado derecho, corresponde a personas con recuerdos del pasado y con sentimientos actuales más positivos, lo que es corroborado por el hecho de que son considerados más felices por sus amigos. En cambio, las personas cuyo lado derecho es más dinámico reportan sentimientos más negativos, sonríen menos y son considerados menos felices por sus amigos[15].

De tener éxito esta estrategia, estaríamos muy cerca de la posesión del "*hedonímetro*", instrumento tan añorado por Francis Edgeworth (1881), célebre economista marginalista que consideraba necesaria y viable la *posibilidad de medir la utilidad cardinalmente*. Hasta ahora no existen resultados significativos en esta línea y es difícil creer que pueda llegarse muy lejos por esta vía[16], básicamente porque "los aspectos cognitivos desempeñan un papel muy importante en la configuración de la felicidad" (Frey y Stutzer 2002a: 25).

b. El otro método conocido –aunque hasta hace poco apenas aprovechado– consistiría en tomar en cuenta las *encuestas de satisfacción subjeti-*

parte derecha del cerebro. En la foto de la resonancia magnética se observa una mancha blanca en el lado izquierdo-central del cerebro, cuando un evento es feliz y una mancha igual al lado derecho delantero, como respuesta a eventos negativos (véase Layard 2003a: 10).

14. Los neurólogos han procedido a medir las ondas cerebrales para aproximarse a una medida de la 'felicidad', de manera que "por ejemplo, las personas que dicen ser felices, o que tienen niveles relativamente elevados de actividad eléctrica en la región prefrontal izquierda", es más probable que: sean calificados como felices por sus amigos; inicien contactos sociales con amigos; respondan a pedidos de ayuda; sean menos susceptibles de sufrir enfermedades psicosomáticas; se ausenten menos del trabajo; no estén envueltos en disputas en el trabajo; no mueran prematuramente; no se suiciden; etc. (Frank 1997: 1833).

15. Nótese que esto solo es válido para los diestros, no así para los zurdos (en que la relación descrita se da en sentido contrario).

16. Que, por lo demás, no sería lo más deseable, si consideramos las posibilidades de manipulación a que podría dar lugar. Con lo que el Gran Hermano del George Orwell de su célebre novela '1984', se podría convertir en macabra realidad durante el siglo XXI, al margen de otros factores que ya están llevando en esa dirección a nuestra 'avanzada civilización'.

va disponibles. Este paradigma parte del supuesto de que cada persona tiene una idea clara de lo que es una *buena vida, la felicidad o el bienestar*, por lo que cada una sería también el mejor juez de lo que le conviene para llevar una *vida feliz* o relativamente satisfactoria, con lo que no necesariamente el comportamiento observable en el consumo de mercancías sería un indicador completo del bienestar individual. De ahí que, si se quiere, las mediciones del nivel de vida subjetivo pueden ser aproximaciones válidas a la 'utilidad' (cardinal), tal como la entendían tradicionalmente los economistas utilitaristas del siglo XIX.

En el marco de este enfoque se plantean varias perspectivas. Una primera consiste en aproximarse a la medición realizando cálculos de la recuperación –después de determinados eventos– de los niveles de satisfacción en *términos temporales*.

En este caso, los autores que defienden esta posición, sobre la base de encuestas de bienestar subjetivo, estiman el número de meses o años que requiere una persona para, luego de experimentar un suceso positivo excepcional o uno negativo traumático, regresar a su estado anterior de bienestar; en que, generalmente, se asume una "adaptación hedónica completa", tema que trataremos más adelante.

En esa dirección, por ejemplo, Brickman; Coates y Janoff-Bulman (1978) estiman *el tiempo que transcurre* entre un evento positivo o negativo para que la gente regrese a su estado de ánimo original o *punto base* (*set point theory*). Los ejemplos ilustrativos más llamativos son los siguientes:

+ Sufrir un grave accidente automovilístico o similar que deje parapléjica a una persona, requeriría un promedio de 18 meses para regresar al bienestar anterior al evento; y
+ Ganar la lotería[17], sorprendentemente, conduce a los niveles originales después de un año; y, lo que es peor, los grandes ganadores pierden el goce por las pequeñas cosas de la vida.

Otro planteamiento, íntimamente relacionado con el anterior, consiste en medir el impacto de los eventos sobre el bienestar en *términos pecuniarios*, en vez de en términos de *unidades de tiempo*. En esta línea, Blanchflower y Oswald (2000) se han atrevido a calcular tanto el monto de dinero que habría que pagarle a una persona que sufre un trauma

17. Véase la infinidad de estudios sobre la correlación existente entre la felicidad y las loterías, en Veenhoven 2003.

emocional para que recupere su nivel de bienestar previo, como la contribución monetaria adicional que un evento positivo ejerce sobre su bienestar. Sirvan de ilustración los siguientes ejemplos[18]:

+ Pago *anual* que requeriría una persona para compensar los *efectos de un evento considerado negativo* para poder recuperar la situación de bienestar anterior:
  - Viudez o divorcio US$ 100.000
  - Desempleo US$ 60.000

+ Valor *anual adicional* que significa para una persona un evento o *situación positiva*:
  - Matrimonio estable US$ 100.000
  - Tener un empleo fijo US$ 60.000

Para la teoría económica convencional, en cambio, la satisfacción autopercibida –tal como es captada por las encuestas– no sería un procedimiento científico, por lo que rechazan sus resultados, a pesar de los buenos argumentos que existen a su favor[19]. Afortunadamente, los recientes avances de la *economía experimental* abonan en la dirección que habremos de adoptar a continuación (Theocarakis 2002), aunque no coincidamos en todos sus postulados, conceptualizaciones y métodos de medición[20].

Estos autores "heterodoxos" cuestionan la posibilidad de derivar la utilidad de la *elección observada* de los agentes económicos autónomos –tal como lo postula la teoría económica ortodoxa– y que ello más bien debe

18. Nótese que en este planteamiento está implícita la noción de que el dinero sí puede hacer feliz; puesto que se asume que –de lo contrario no se podrían realizar los cálculos presentados– permite compensar las pérdidas de felicidad/bienestar con mayores ingresos y porque ciertos eventos equivalen a flujos adicionales anuales de ingreso.

19. "Analysis of subjective well-being remains somewhat on the periphery of modern economics, presumably reflecting the deep grounding of our discipline in revealed preference. Nonetheless, economic analysis of feelings may still be useful for at least three reasons. First, feelings may enter directly into the utility function, and as such are an object of direct interest. Second, feelings may help predict behavior. And third, it may be that asking people how they feel is a more direct way to do welfare economics than to make inferences based on their consumption patterns" (Wolfers 2003: 2).

20. Los acólitos más ambiciosos de este enfoque, como por ejemplo Graham; Eggers y Sukhtankar (2003), consideran incluso que a partir de este método, será posible desarrollar "funciones de bienestar social" más comprensivas. Esto, obviamente, sería un gran avance para el diseño y aplicación más efectivo de políticas públicas, porque nos permitiría calcular los costos y beneficios que implicaría cada propuesta alternativa para la sociedad.

hacerse a partir de una evaluación del *bienestar subjetivo*, tal como lo perciben los propios 'agentes económicos'. Esto sería así porque la utilidad o satisfacción *experimentada* por las propias personas es el fin último para la gran mayoría de ellas y que, además, puede ser determinada directamente a través de diversos métodos, tales como las encuestas de opinión o determinados experimentos de laboratorio, como hemos dicho.

Si bien somos conscientes de muchos de sus defectos, las encuestas de opinión serán la *fuente básica* en que centraremos –casi exclusivamente– nuestros análisis de aquí en adelante. Compararemos los resultados de ahí derivados con los indicadores propiamente económicos y con otros no pecuniarios, tales como el sexo o la edad de los encuestados.

2. Los interrogantes básicos y las respuestas disponibles

A pesar de existir datos sobre *la autopercepción de la satisfacción o bienestar de las familias*, tal como se derivan de una infinidad de encuestas realizadas en la mayoría de países desarrollados desde hace medio siglo, es solo a partir de mediados de los años 1980 que los economistas inician estudios serios para verificar los determinantes de ese 'bienestar' o 'felicidad', tema consuetudinariamente monopolizado por psicólogos, entre los que destacan Ed Diener y Daniel Kahnemann (véanse sus contribuciones en el anexo bibliográfico).

Algunas de las principales *cuestiones típicas* que se plantean los investigadores que se dedican a este tipo de análisis –a partir de las encuestas– son básicamente las siguientes, y que trataremos paulatinamente a lo largo del presente trabajo, si bien resulta muy compleja –y, por tanto, aún relativamente discutible[21]– la interpretación de las respuestas que se han ofrecido o que se puedan dar a ellas:

- ¿Son más felices las personas o familias de los *estratos* de altos ingresos que las de los de estratos de ingresos bajos?, ¿y las capas medias? (temas que atenderemos en el capítulo octavo);
- A lo largo del tiempo y del *ciclo de vida*, ¿los niveles (o los incrementos) del ingreso reflejan un mayor (o aumentan el) bienestar y felicidad de las personas o familias?;

21. Los estudios sobre las limitaciones relacionadas con las encuestas y las evaluaciones subjetivas de bienestar abundan. Recomendamos la lectura de Bertrand y Mullainathan (2001) y Webb (1999).

- ¿Las personas que viven en *países* ricos son más felices que las que viven en países pobres[22]? (estas dos últimas cuestiones serán materia del presente capítulo);
- ¿Cuál ingreso es más importante, el absoluto o el relativo, el transitorio o el permanente? y,
- Aparte del ingreso, ¿qué otras *variables económicas* y qué *factores extraeconómicos* afectan el bienestar de las familias? (tema que se trata en varios capítulos).

A través de los sondeos de opinión que se han realizado *en países desarrollados* –y, cada vez más, también en los que no lo son–, los entrevistados respondieron directamente a alguna de las siguientes preguntas para poder satisfacer las inquietudes mencionadas[23]:

a. Para determinar la *satisfacción de vida* que reportan los encuestados: "En conjunto, ¿está usted Muy Satisfecho, Relativamente Satisfecho, No Muy Satisfecho o Insatisfecho con la vida que usted lleva?" (Encuesta del *Euro-Barometer* entre 1973 y 1998); o
b. Para auscultar la *felicidad* de la gente, se les pregunta: "Tomando todo junto, ¿cómo diría usted que andan las cosas en estos días?, ¿diría usted que está muy feliz, bastante feliz o no tan feliz? (de las encuestas del *General Social Survey* de EE UU 1972-1998, así como del *Euro-Barometer 1975-1986*)[24]. O: "Considerando todos los aspectos, ¿recientemente se ha estado sintiendo razonablemente feliz?" (*British Household Panel Study*, 1991-2000).

Se debe resaltar que el coeficiente de correlación entre las preguntas relativas a la 'felicidad' (b.) y a la 'satisfacción con la vida que llevan' (a.) es de 0,95 (Graham 2003: 8), con lo que parecería que podemos estar tranquilamente comparando las respuestas a ambas preguntas como prácticamente equivalentes.

22. El denominado 'efecto opulencia' (*affluence effect*): Lane (2000a: 16).

23. En los trabajos de Veenhoven (anexo II) se pueden encontrar mayores detalles sobre algunas de las encuestas de opinión más importantes que se realizan en el mundo. En ellos se incluyen tanto el tipo de preguntas y las opciones de respuesta, como las definiciones básicas de los términos que utilizan (bienestar subjetivo, felicidad, nivel de vida, etc.).

24. Nótese que, en la mayoría de casos, los autores usan indistintamente los términos 'nivel de vida', 'bienestar', 'placer', 'calidad de vida', 'confort', 'felicidad' y hasta 'utilidad', como sinónimos. Véase, por ejemplo, Lucas (2003) y Palomar (2004), entre muchos otros. Sobre este delicado y complicado asunto nos ocuparemos más adelante.

Las respuestas que se han dado a estos interrogantes en los países desarrollados se pueden sintetizar en los siguientes términos[25], considerando además su correlación con otras variables[26]:

- En *un momento en el tiempo* y en un determinado país, a mayor nivel de ingreso de una familia, mayor será también su satisfacción y felicidad con respecto a una familia de menores ingresos; aunque la diferencia entre los ingresos de las familias de los distintos estratos sea mayor a la que existe entre sus respectivos niveles de satisfacción;
- La relación entre ingreso y felicidad es decreciente, en el sentido de que un determinado *aumento del ingreso absoluto conduce a un aumento menos que proporcional en el bienestar subjetivo*, confirmando lo que los economistas denominan utilidad marginal decreciente del ingreso[27].
- En aparente contradicción con lo antedicho, a pesar de haber aumentado sustancialmente el ingreso real por habitante desde hace medio siglo, la satisfacción y *felicidad de las personas y/o familias no ha mejorado a lo largo de ese tiempo* y, en algunos casos, se ha reducido[28];
- Las familias de los *países ricos son más felices* que las de los países pobres;
- En niveles más altos de ingreso de las personas, el *ingreso relativo* (es decir, su ubicación en la escala de emolumentos) es más importante

25. Según los trabajos que se han ocupado de estos temas, especialmente los que abarcan un mayor número de países, figuran los de Inglehart y Klingemann (2000a) y Veenhoven (1993). Entre otros muchos que se pueden consultar a ese respecto vale la pena mencionar los siguientes: Blanchflower y Oswald (2000), Di Tella; McCulloch y Oswald (2001), Frey y Stutzer (2001a), Gardner y Oswald (2001) y Winkelmann y Winkelmann (1998).

26. Nótese, sin embargo, que si bien puede haber *correlación* entre estas variables, ello no significa que exista también una *causación* en el mismo sentido. Por lo que bien podría plantearse la hipótesis de que no es el ingreso el que explica la felicidad, sino todo lo contrario (Kenny 1999); es decir, que las personas felices podrían, gracias a su estado de ánimo o 'inteligencia emocional', ganar más (sea porque rinden más, sea porque le caen más simpáticas a la gente que los rodea).

27. Lo que, según algunos autores, confirmaría la función consumo de Keynes (ingreso absoluto, con propensiones marginales y medias decrecientes), más que las de Friedman (ingreso permanente, en que coinciden las propensiones mencionadas), Modigliani-Brumberg o Duesenberry (ingreso relativo, que trataremos más adelante).

28. Como era de esperarse, sin embargo, en países en donde el ingreso por habitante es bajo, los aumentos de ingresos sí contribuyen importantemente al bienestar personal. Es el caso de India, México y Filipinas, para los que se dispone de series de tiempo. Se estima que a partir de un cierto umbral, desde un ingreso por habitante de US$ 10.000 (según Frey y Stutzer 2002a y 2002c) o de US$ 15.000 (Layard 2003a), el impacto de aumentos del ingreso sobre el bienestar subjetivo sería mínimo, por no decir nulo.

que el *absoluto* para explicar los niveles de bienestar subjetivo y felicidad; y

- Si bien el ingreso es relevante para explicar el bienestar de las familias, así como otras variables económicas (empleo e inflación), una serie de *variables extra-económicas* tiene una gran influencia sobre la satisfacción autoreportada por ellas. Entre esas variables se encuentran no solo la *personalidad, el género, la edad, el estado civil, la salud, la educación o la etnia* de las personas, sino asimismo los niveles de *participación política* que ejercen y las características de las instituciones (derechos de propiedad, justicia, lucha contra la corrupción, etc.), *entre otras muchas* –como las externalidades– que solo trataremos marginalmente en este trabajo.

En el caso peruano, en contraposición a los países desarrollados, no existen estudios de ese tipo. Si bien, aunque sobre la base de preguntas más estrechas e indirectas, ese tipo de encuestas de opinión se comenzaron a aplicar desde fines de los años 1980, gracias a la iniciativa de Apoyo–Opinión y Mercado. Los datos producidos, sin embargo, no han sido aprovechados para realizar investigaciones más profundas. En lo que sigue haremos uso de esas indagaciones, ya que se trata de la principal, más importante y más larga fuente de consultas de opinión disponible en el Perú, tal como se la puede recoger de las publicaciones mensuales de *Apoyo*[29], si bien ellas se concentran casi exclusivamente en Lima Metropolitana[30] y que solo se han venido realizando en forma intermitente desde agosto de 1988[31].

Es desde entonces que la mencionada institución comenzó a indagar sobre la *situación económica* en que se encontrarían las familias *de acuerdo con su propio juicio y parecer*. Aunque es un punto discutible, pensamos que los encuestados responden esta pregunta no solo pensando en su situación económica particular, sino también en su *satisfacción general con el nivel de*

29. De manera más reciente, también la *Universidad de Lima* viene haciendo encuestas de opinión sobre la situación económica familiar. Sin embargo, como se trata de series muy cortas para nuestros fines, no las consideraremos en este trabajo.

30. Solo se han publicado encuestas en el nivel *nacional*, que incluyen las preguntas que nos interesan para el presente trabajo, en los siguientes meses: octubre 1999; enero, febrero y abril 2000; febrero, agosto y diciembre 2002; y julio y diciembre 2003.

31. En los cuadros 2.1 y 2.2 del anexo estadístico (páginas 399 y 400-1, respectivamente), se reproducen los meses específicos para los que se dispone de tales datos, tanto para la "situación económica personal actual", como para las referidas a meses pasados o relacionados con expectativas sobre meses (y hasta años) futuros. Asimismo, el cuadro 2.3 reproduce los índices utilizados en este capítulo (página 402).

vida que llevan, con lo que se trataría efectivamente de *una aceptable primera aproximación a su bienestar subjetivo*. Por lo que, en principio, estaríamos en condiciones de comparar los indicadores macroeconómicos –repasados en el capítulo anterior– con esta otra variable fundamental, que es la *autopercepción de las personas con respecto a su grado de* '*satisfacción*' (actual, pasada y futura)[32].

3. *Las encuestas de opinión pública sobre satisfacción personal en el Perú*

La cuestión que surge inmediatamente, sin embargo, es ¿cómo medir esa utilidad o bienestar subjetivo? Hemos optado, como ya se ha dicho, por las *encuestas de opinión pública disponibles*, en las que se hacen preguntas alusivas al tema[33]. Si bien son conocidas las debilidades de las encuestas[34], siguen siendo el método más confiable para llegar a la medición de la 'utilidad' de los individuos. A pesar de los sesgos que puedan presentar, dos de los principales expertos en la materia han concluido que "el estado actual de la investigación sugiere que, para muchos propósitos, *la felicidad o el bienestar subjetivo reportado es una aproximación empírica satisfactoria a la utilidad individual*. Por tanto, es posible y vale la pena estudiar los efectos económicos e institucionales sobre la felicidad" (Frey y Stutzer 2001a/2002a: 9).

32. El lector perspicaz, sin duda, cuestionará la libertad que nos hemos tomado de darle una equivalencia a la preguntas de *Apoyo*, referidas a la 'situación económica familiar', con la del 'bienestar' o la 'felicidad' de las familias', que –a primera vista– son dos fenómenos muy diferentes. En la práctica, sin embargo, hemos detectado que en la respuesta a esa pregunta, los encuestados se refieren en general a su satisfacción con la vida, más allá del nivel de sus ingresos. Ello no descarta que, a futuro, en el Perú habría que incluir preguntas más específicas sobre el bienestar y la felicidad de los ciudadanos, siguiendo las pautas establecidas por los *surveys* internacionales.

33. La felicidad individual o de satisfacción con la vida que llevan ha sido estimada sobre la base de encuestas bastante amplias en países desarrollados y en países subdesarrollados, incluidos los latinoamericanos. Véanse los trabajos de Veenhoven y de Frey y Stutzer para un repaso sintético de las más importantes encuestas relevantes para el tema que tratamos aquí, incluyendo las que se realizan en el Perú.

34. Son muchos los sesgos que se pueden presentar en la práctica, derivados de factores tales como el tamaño de la muestra, la forma cómo se pregunta, el orden de las preguntas, la voz y demás características del encuestador, el ambiente en que se entrevista a la gente, el estado de ánimo del encuestado, las opciones de respuesta que se ofrecen y de las escalas que se aplican, la selección de la información procesada, entre muchos otros factores.

3.1 La 'satisfacción económica actual', 1988-2003

Antes de establecer la relación del bienestar individual con los indicadores macroeconómicos, analizaremos las *autopercepciones* de satisfacción de las personas encuestadas durante los últimos quince años, utilizando los resultados de *Apoyo*.

Comencemos con una revisión general de la evolución de la *situación económica personal* en el lapso que va de agosto de 1988 a diciembre de 2003[35]. La pregunta y las opciones de respuesta que *Apoyo* le plantea, cada cierto tiempo –generalmente en junio y diciembre de cada año–, a los encuestados de *Lima Metropolitana* es la siguiente: "*¿Cómo calificaría usted su situación económica familiar actual: buena, regular o mala?*".

Los resultados se publican mensualmente en el *Informe de opinión* de la empresa encuestadora, en términos totales y por *escala* de respuesta (buena, regular, mala), así como –a lo que llegaremos en otros capítulos– por *nivel socioeconómico*, por *sexo* y por *grupos de edad*[36].

El gráfico 2.1 representa los promedios obtenidos para las *tres opciones o 'escalas' de respuesta* dadas por la muestra correspondiente a la población de Lima Metropolitana[37]. De ese diagrama se desprende una serie de conclusiones tentativas[38], a saber:

a. A lo largo de los últimos quince años, promediando *todo el período*, el 59,8% de la población de la metrópoli consideró que su situación era

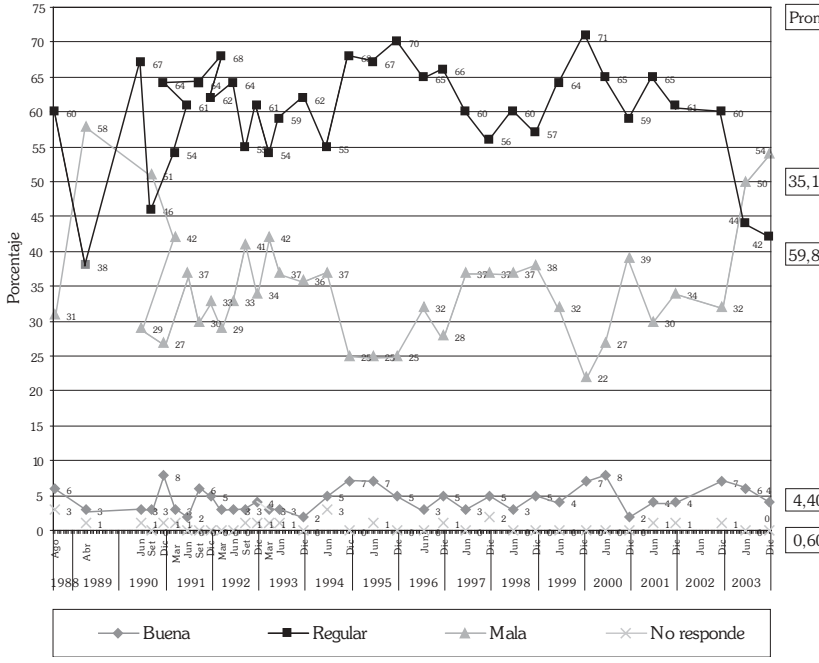
35. Para efectos de contar con una muestra 'homogénea', se consideró la información de enero 2004 en diciembre de 2003.

36. Hasta fines del mes de diciembre de 2003, en que se redactó el presente informe, disponíamos de datos para 36 observaciones (meses), entre agosto 1988 y junio 2003; específicamente para: agosto 1988; abril 1989; junio, setiembre y diciembre 1990; marzo, junio, setiembre y diciembre de 1991 y 1992; marzo, junio y diciembre 1993; junio y diciembre para el resto de años (excepto para 1996, en que la encuesta se hizo en julio y no en junio; y para 2003, en que se hizo en enero 2004 y no en diciembre 2003).

37. El tamaño promedio de las muestras para la capital ha sido de 559 personas, variando de un mínimo de 446 personas (junio 1991) a un máximo de 629 (abril 1989).

38. Decimos tentativas por la precariedad de los datos disponibles para algunos años, tales como los del bienio 1988-1989, en que solo disponemos de un dato por año. Además, hemos tenido que eliminar la encuesta de junio 2002, porque un 14% de los encuestados no respondió (o decía que 'no sabía'), llevando a resultados que no se condecían con las tendencias observadas de años anteriores.

Gráfico 2.1
Porcentajes de satisfacción actual: 1988-2003[1/]



1/: La información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.

Fuente: Cuadro 2.3 del anexo estadístico (página 402)
Elaboración propia

"regular"[39], un 35,2% que era "mala"[40] y apenas un 4,4% que era "buena". Es decir, el poblador limeño promedio o "típico" sentía que se

39. Los expertos en la materia (ver, por ejemplo, Di Tella; McCulloch y Oswald, 2001: 5) han comentado, acertadamente, que cuando se presentan solo tres escalas de respuesta (que es lo que acostumbraba presentar la mayoría de encuestadoras), *el encuestado tiende a optar preferentemente por la opción intermedia*. También *Apoyo* las utilizó así hasta hace poco, pero a partir de junio 2003 propone cinco opciones, tanto para la situación actual como para las correspondientes a los doce meses anteriores o la referida a los próximos doce meses.

40. Este dato es muy interesante, si tenemos presente que en Lima Metropolitana la pobreza alcanzó al 45,2% de la población en el año 2000, sumando el 4,7% de pobres

encontraba en una *situación algo inferior a la satisfactoria* o "regular" durante ese lapso de tiempo relativamente largo.

b. En el transcurso de los años, los que consideraron que su situación era "buena" fueron muy pocos en términos porcentuales y apenas fluctuaron entre un 2% y 8% de la población encuestada. De otra parte, la categoría "regular" varió entre un mínimo de 42% y un máximo de 71% y la "mala" osciló entre 22% y 54%, con lo que fueron bastante mayores y más erráticas[41].

c. En cambio, considerando todo el período, *no se observan cambios tendenciales sustanciales al alza o a la baja en los niveles promedio de satisfacción*, permaneciendo más bien *relativamente constantes dentro de márgenes estrechos*, como lo precisaremos más adelante. Este fenómeno, como veremos, también ha sido común en las respuestas de los encuestados en países desarrollados *a lo largo del ciclo de vida*.

d. Sin embargo, las fluctuaciones en el 'bienestar' de las familias fueron sorprendentemente bruscas *dentro de esos límites relativamente estrechos*, sobre todo en ciertos períodos. Esto vale, especialmente, tanto para los más graves años de la crisis económica, muy significativamente entre 1988 y 1992, así como –para bien– durante los períodos de auge macroeconómico relativo, de manera muy contundente en el trienio 1994-1996.

e. Los *períodos de mayor satisfacción* para el promedio de la población limeña fueron los que van de diciembre de 1994 a diciembre de 1996, así como de junio 1999 a junio 2000, períodos durante los cuales la nota "mala" cae por debajo del tercio de la población. Visualmente, estos *períodos relativamente satisfactorios* se distinguen mejor entre sí –a partir del gráfico– porque *la brecha entre la categorías "regular" y "mala" se ensancha* (dado que la altura de la curva "buena" es casi insignificante).

f. No por casualidad estas fases relativamente satisfactorias de bienestar se dieron durante los *semestres previos a la elecciones generales* de 1995 y de 2000, lo que de una parte refleja la recuperación económica derivada de la política económica y el ingreso masivo de capitales

extremos y 40,4% de pobres no extremos (Comunidad Andina 2003: cuadro P.1, p. 114). Los datos de pobreza y pobreza extrema para el ámbito nacional y por regiones (para los años 1994, 1997 y 2000), se reproducen en los cuadros 2.4 y 2.5 del anexo estadístico.

41. La desviación estándar para cada una de las opciones de respuesta es de, respectivamente: 1,72 (para la opción 'buena'); 7,61 ('regular'); y 8,16 ('mala').

foráneos (caso de 1995) y, de otra parte, es consecuencia de los esfuerzos del gobierno de turno por mantenerse en el poder a partir de políticas macroeconómicas expansivas y políticas sociales clientelísticas (logrando sus propósitos en 1995 y en 2000[42]). Esto último es lo que en la literatura económica especializada se conoce como el "*ciclo político de la economía*", una materia fascinante de estudio, casi virgen en el Perú[43].

g. En el semestre inmediatamente posterior a las elecciones, la situación económica debería haberse deteriorado dramáticamente, como lo postula la teoría del *ciclo político de la economía*, ya que en esos casos generalmente se adoptan medidas de ajuste para corregir las políticas expansivas previas a las elecciones. Sin embargo, en la práctica, esto solo sucedió en el segundo semestre de 2000 (véase la caída de bienestar para diciembre de ese año), no así en el correspondiente a 1995, en que continuó el auge económico que resultó básicamente del ingreso masivo de capitales foráneos.

42. La economía se recuperó aceleradamente durante los tres trimestres previos a estas elecciones: 4,5% en el cuarto trimestre de 1999, 5,3% en el primero y 5,4% en el segundo trimestres de 2000; luego de seis trimestres de caída o de crecimiento mínimo: -2,6% (II-1998), 0,6% (III-1998), -2,5% (IV-1998), -0,3% (I-1999), 1,0% (II-1999) y –1,3% (III-1999). De ahí en adelante, la tasa decreció y fue negativa durante el último trimestre 2000 y los dos primeros de 2001. Es solo a partir del segundo trimestre de 2002, que la economía muestra tasas elevadas de crecimiento hasta el primer trimestre de 2003: 5,1% (III-2002), 5,3% (IV-2002) y 5,7% (I-2003) [INEI (2002). *Informe económico mensual*. Lima: INEI, noviembre, p. 10].

43. A este respecto, véanse el trabajo pionero de William Nordhaus (1975) y su reseña sobre los avances en la materia (Nordhaus 1989), así como el texto del autor sobre el caso ecuatoriano (Schuldt 1994). Para conocer la experiencia peruana del primer quinquenio de la década pasada, recomendamos muy especialmente el trabajo de Norbert Schady (1999), en el que se demuestra cómo el gobierno de Fujimori adoptó una serie de políticas sociales clientelares muy bien focalizadas (a través de Foncodes) para ganar las elecciones, más que para afrontar la pobreza. Sobre este aspecto, véase también el texto de Balbi y Gamero (2003: 158s.), quienes afirman que "los candidatos fujimoristas triunfaron en todos los concejos correspondientes a zonas periféricas de la ciudad –donde viven los sectores más carenciales–, en los que Fujimori desarrolló una política de gasto social focalizada" (p. 164), refiriéndose a las elecciones municipales de fines de 1995. Además, la criolla sofisticación para poder gobernar a su antojo, llevó a que, "entre 1992 y septiembre del 2000 el ex mandatario Alberto Fujimori autorizó el desvío de 587 millones de soles al Servicio de Inteligencia Nacional, los cuales estuvieron amparados en 120 decretos supremos secretos. Según un reportaje del programa de TV *Entre Líneas*, con dicho dinero el SIN del ex asesor Vladimiro Montesinos *compró conciencias y veredictos* de congresistas, empresarios, jueces y militares, (...)" (*El Comercio*, mayo 26, 2003).

h. Solo en cuatro meses para los que disponemos de datos, la población que consideraba que su situación era "mala" superó a la que estimaba que era "regular". Como era de esperarse, dos de esos casos acontecieron en abril de 1989 (58% contra 38%) y en setiembre de 1990 (51% *vis a vis* 46%), con lo que parecería que efectivamente las encuestas recogen adecuadamente la pésima situación personal y familiar absoluta reinante durante el bienio correspondiente, en que el PIB por habitante cayó en 13,4% y en 6,9%, respectivamente. La tercera situación, sin embargo, llama la atención: en el mes de junio 2003, 50% de la población consideraba que su situación era "mala", frente a un 44% que decía encontrarse en una posición "regular"; al igual que en el mes de diciembre 2003 (42% frente a 54%). Esto requiere un análisis especial que dejaremos para el capítulo noveno, ya que forma parte de la patológica paradoja existente entre la bonanza macro y el malestar micro por la que estamos atravesando actualmente.

i. Sin embargo, el detalle más sorprendente es la rapidez con la que la población se habría recuperado *anímicamente* del *shock* económico de agosto de 1990: en *setiembre* de ese año solo un 3% consideraba "buena" su situación, mientras que un 51% la consideró mala y un 46% "regular". Pero, para *diciembre* de ese mismo año, los guarismos ya eran relativamente favorables, alcanzando 8%, 27% y 64%, respectivamente. Ello nos estaría indicando, como veremos en el cuarto capítulo, que el encuestado generalmente valora la situación actual sobre la base de su situación relativa, comparando la coyuntura presente con la de un período anterior no muy lejano (en este caso, apenas distante del 'presente' en un trimestre), más que con la evolución actual y absoluta del PIB o de algún otro indicador pecuniario. Con lo que el ingreso relativo y su tendencia evolutiva parecen importar más que su nivel absoluto.

3.2 La evolución del índice de satisfacción actual

El gráfico anterior puede resultar algo engorroso para la vista no entrenada, sobre todo por la cantidad de curvas trazadas en él; las que, incluso, como hemos visto, se cruzan en algunos casos. De ahí que, a continuación, los datos de base serán presentados en forma más didáctica, *condensados en una sola curva*. Para ese efecto *puntuaremos cada escala de respuesta* en un rango que va de un mínimo de 1 a un máximo de 3, a saber: le asignare-

mos a la opción de la situación "buena" tres (3) puntos, a la "regular" dos (2) y a la "mala" uno (1)[44].

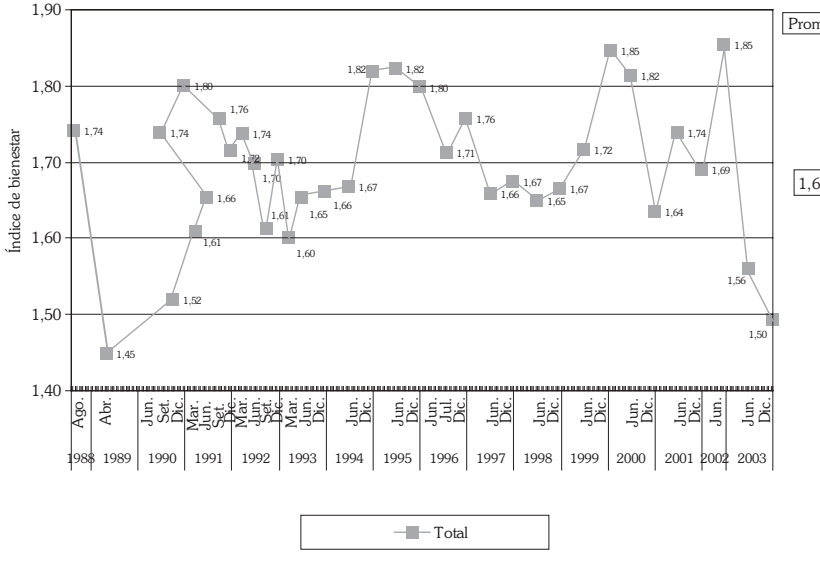
Calculando los promedios ponderados –resultantes de la puntuación mencionada– para toda la serie, se obtiene el resultado que se representa en el gráfico 2.2. Si hubiésemos presentado una gráfica con la escala completa que iría de 1 a 3 puntos, tendríamos una curva prácticamente paralela a la abscisa, sin mayores fluctuaciones. Sin embargo, hemos optado por cortar esa escala, limitándola al estrecho espacio que va de 1,4 a 1,9 puntos para *resaltar y amplificar las fluctuaciones* que se dan dentro de esa banda limitada. De ahí se desprenden algunas observaciones interesantes:

a. El *índice promedio de "satisfacción"* del período alcanzó un nivel de 1,69 (con una desviación estándar de 0,10). Lo que significa que, *a lo largo de estos últimos tres lustros, el limeño típico se sintió en condiciones algo menores al nivel de "regular"* (equivalente a 2 puntos), *lo que cuantitativamente equivalía a un 15% más bajo que ese estado relativamente satisfactorio*. En pocas palabras, el poblador promedio habría sentido una satisfacción equivalente a la de *una recesión permanente* a lo largo de los últimos quince años. Con ello se recoge –al margen del proverbial mal clima– el pésimo estado de ánimo tendencial del limeño, que no solo es de ahora pero que, por razones que explicaremos más adelante, permite entender buena parte de su creciente animosidad y frustración[45].

44. Con lo que, en teoría, cuanto más cerca estemos a un promedio de 1, peor sería percibida la situación familiar y cuanto más nos aproximemos al 3, mejor. Recordemos que la situación sería considerada "regular" si la puntuación promedio fuera 2; superior a dos sería "mejor que regular". De otra parte, cuanto más próximo a 1 sería peor y cuanto más cercano a 3 sería mejor; lo que, dicho sea de paso, nunca sucede, ya que los valores siempre están por debajo del 2 en nuestra serie.

45. Ciertamente, no se necesitan encuestas científicamente elaboradas para detectar estos fenómenos. Baste observar, por ejemplo, la prepotencia y la agresividad con la que manejan (y se estacionan) los limeños, que se agreden mutuamente (no solo de palabra y metiendo la máquina) y que, sobre todo, son una amenaza para los peatones, ya que no respetan los semáforos y las 'jirafas', y que además acostumbran acelerar cuando ven que un transeúnte cruza o intenta cruzar la pista. Ver el imaginativo trabajo de O'Donnell (1989) sobre este tema y el área más amplia de estudio sobre la apropiación de espacios públicos para usos privados (el caso de Sao Paulo, Brasil, tratado en ese texto, puede muy bien ser aplicado a la realidad limeña), así como –véanse los lúcidos comentarios de Roberto DaMatta en ese mismo texto– "la privatización del universo público", que puede servir de paradigma para entender una serie de fenómenos de la política peruana del presente y de las últimas décadas.

Gráfico 2.2
Índice total de bienestar económico actual: 1988-2003[1/]



1/: La información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003 (mes para el que no se dispone de información).

Fuente: Cuadro 2.3 del anexo estadístico (página 402).
Elaboración propia

b. Exceptuando los años más graves de la crisis (1989-1990), la *dispersión en el grado de satisfacción* es relativamente reducida. Con lo que se confirma la tendencia de que a lo largo del tiempo –a pesar de aumentos en el PIB por habitante u otra variable significativa del poder de compra de la gente–, el nivel de satisfacción, al igual que en los países de alto ingreso promedio por habitante, permanece en *un rango estrecho relativamente constante* (como en los países del Norte durante las décadas de posguerra).

c. Los *mejores períodos* en términos de bienestar son los dos *previos a las elecciones*, mencionados anteriormente. En uno, que se prolonga de diciembre de 1994 a diciembre de 1996, en que el promedio de los seis

semestres (6 datos) alcanza 1,78 puntos; y en otro, que va de junio 1999 a junio 2000, con un promedio de 1,79 (al final de cada uno de los tres semestres, si consideramos los tres datos disponibles). Precisando la mira, contando únicamente los dos meses para los que disponemos de datos *antes de las elecciones*, el promedio es de 1,82 (considerando diciembre 1994 y junio 1995) y de 1,83 (diciembre 1999 y junio 2000), lo que significa un aumento de casi 8% sobre el promedio del período; con lo que no parece casual el éxito que el gobierno de Fujimori tuvo para *gestar el ciclo político de la economía en ambas oportunidades*[46].

d. En el proceso de la crisis más grave, llaman especialmente la atención por su alta puntuación: el resultado de la encuesta de junio 1990 (1,74, que estaría reflejando, más que la situación familiar del momento, las enormes expectativas que la población tenía para con el gobierno de Fujimori, poco antes de iniciarse) y el de diciembre 1990 (1,80 puntos, a solo cinco meses después del *fujishock*). No sorprende, en cambio, el de diciembre 1992 (1,70 respecto del nivel de 1,61 alcanzado en setiembre), a pocos meses de encarcelar a Abimael Guzmán.

e. Se observan *dos períodos relativamente largos de malestar* generalizado: uno que va de junio 1993 a junio 1994 (promedio: 1,66); y el otro que se extiende de junio 1997 a diciembre 1998 (también con 1,66 puntos). El único mes en que el puntaje está más cercano a la situación "mala" que a la "regular" es comprensiblemente abril 1989, en que llega a la asombrosamente baja cifra de 1,45. Otra que se aproxima a esta es la de setiembre 1990, como consecuencia del super-paquete económico implementado por Hurtado Miller un mes antes, y que dio lugar a un predecible y justificable 1,52 de satisfacción.

Debe recordarse que todo esto debe verse tras el telón de fondo que representaron los aciagos años 1980, la tristemente célebre *Década Perdida*, en que el nivel de vida se redujo apreciablemente. Con lo que podría decirse una vez más, por lo que sucedió en los años 1990, que "tras cuernos, palos".

46. Debe recordarse, sin embargo, que el gobierno de Fujimori no solo adoptó las clásicas políticas monetaria y fiscal para materializarlo, sino que aplicó también, y sobre todo, como es bien sabido, *políticas sociales clientelares* y diversos mecanismos de *cooptación* de algunos dueños de medios de comunicación y congresistas para lograr esos fines.

3.3 Los efectos Hora-Cabana y de Retén

Sin embargo, una de las conclusiones más interesantes –si bien arriesgada– que se podría derivar de los gráficos anteriores, tiene que ver con una hipótesis que resulta más compleja de percibir a simple vista. Se trataría del *lapso relativamente largo que transcurre entre la recuperación y el auge económicos y su impacto sobre el bienestar subjetivo de la gente*. Si bien veremos este tema con mayor detalle más adelante, conviene llamar la atención sobre este fenómeno que denominaremos *efecto Hora-Cabana* –en el sentido de tardanza o retraso– que ejercen las variables de crecimiento económico y otras sobre la autopercepción económica de la situación de las personas[47].

Solo verteremos unas líneas de reflexión experimentales al respecto, en las que nos concentraremos en el *ciclo económico completo de 1993-1999*, que incluye la fases de recuperación y *boom* (1993-1995), la de transición (1996-1997) y la de recesión y crisis (1998-1999) de la economía peruana, calculados sobre la burda base del crecimiento del PIB real absoluto, que es la variable a la que regresamos aquí *temporal y tentativamente*, porque es la que hoy en día se maneja públicamente para calibrar el éxito de la gestión económica y la satisfacción de las personas. Ello también nos servirá para entender la aparentemente paradójica coyuntura actual entre crecimiento macroeconómico y malestar personal. Valgan los siguientes comentarios:

a. El *crecimiento económico* durante el trienio inicial de ese período fue el segundo más elevado de todo el período de posguerra[48], alcanzando 4,8% en 1993, 12,8% en 1994 y 8,6% en 1995 (llevando a un total acumulado trienal del 28,4%). El consumo privado (CP) creció, respectivamente, 3,4%, 9,8% y 9,7% (es decir, acumulándolos, 24,6%).
b. Sin embargo, los *índices de satisfacción* que poseemos para los meses que cubren el año 1993 hasta junio de 1994 están todos *por debajo del promedio del período* (que es de 1,69), lo que significa que los aumentos sustanciales del PIB *demoraron un buen tiempo en llegar* al bolsillo

47. Nótese que una cosa es cómo las personas perciben su propia situación y otra muy distinta es cómo perciben la situación del país, tema que trataremos más adelante (véase el gráfico 7.12 del capítulo sétimo, sección 3.3, página 238), basados nuevamente en las encuestas pertinentes de *Apoyo*.

48. El trienio 1960-1962 fue el más espectacular (con una tasa acumulada del 30,6%), en que el promedio anual simple de crecimiento económico ascendió a 9,3% (1960: 12,2%; 1961: 7,4% y 1962: 8,4%).

de la gente; lo que también se puede apreciar a partir de la tasa relativamente baja de *crecimiento del consumo privado* en 1993[49].

c. Nótese, sin embargo, que desde el mínimo alcanzado en marzo 1993 (1,60), el índice de bienestar aumenta paulatinamente en junio de 1993 (1,65), luego en diciembre de 1993 (1,66), después en junio de 1994 (1,67), al que le sigue un salto abrupto en diciembre de 1994 (1,82) y se mantiene en ese máximo en junio de 1995 (1,82).

d. De manera que es solo a partir de diciembre de 1994 que se alcanzan altos niveles promedio de satisfacción (1,82), con lo que –en esa oportunidad– el notable crecimiento parecería haber impactado en la satisfacción solo después de tres semestres de iniciado el auge económico, ya que la recuperación observada en 1993 y el *boom* de 1994, permite llegar solo a un nivel promedio de bienestar de 1,66, que se sostiene en junio y diciembre de 1993 y en junio de 1994.

e. Esa *satisfacción relativamente elevada* se extiende a lo largo de cinco semestres[50], desde fines del segundo de 1994 hasta el segundo de 1996 (en que se percibe un promedio de satisfacción de 1,78). En ese lapso, sorprende el nivel de bienestar relativamente elevado de 1996, ya que en ese año el PIB solo creció al 2,5% y el CP en 3,1%. Se trataría en este caso de un *efecto retén*, en que la gente aún se niega a reconocer la desaceleración económica que efectivamente se dio, por lo que sigue gastando en bienes de consumo, presumiblemente endeudándose y/o retirando sus ahorros.

f. En el año 1997, en que se vuelve a recuperar el crecimiento económico (6,7%; y el CP, 4,3%), la satisfacción ya languidece en torno a un 1,67, nivel en que permanece hasta diciembre de 1998, para recuperarse satisfactoriamente –a pesar de la recesión económica– durante los dos semestres previos a las elecciones generales del año 2000.

Con lo que –si tomáramos en serio los comentarios vertidos– se podría afirmar que existiría tanto un *efecto Hora-Cabana o retraso cuando aumenta* el crecimiento económico (que tarda en activar la satisfacción), así como también un *efecto retén* de la satisfacción psicológica *cuando se reduce* repentinamente el crecimiento económico, en que las personas tratan de man-

49. Por lo demás, en ese año se observa la tasa de desempleo más elevada de toda la década pasada: 9,9% (FMI 2003c).

50. El bienestar subjetivo máximo se da durante el segundo semestre de 1994 y a lo largo de todo 1995 (promedio del índice: 1,81).

tener su nivel de vida y de satisfacción[51]. La tesis por la que cualquier economista abogaría para justificar esta conclusión consistiría en señalar tanto que el progreso económico "*tarda en llegar*" a la gente[52], como que la recesión "*demora en reconocerse*"[53].

Sirva un ejemplo para ilustrar críticamente esta hipótesis, que se acostumbra manejar generalmente desde las alturas del gobierno de turno en épocas de recuperación económica. Lo fundamental para determinar la existencia y la extensión del *efecto Hora-Cabana* estriba en determinar *qué factores fueron los que impulsaron el PIB, primero durante la reactivación y, después, en la propia fase de auge económico*. Revisando las cifras detectamos que la reactivación de 1993 fue gestada, básicamente, por la expansión acelerada de la inversión (privada y pública, que crecieron en 9,1% y 17,4%, respectivamente). En cambio, ese año las exportaciones casi no aumentaron; y el consumo privado y público apenas se incrementaron en 3,4% y en 3,1%, respectivamente, los que se comparan desfavorablemente con el mayor crecimiento del PIB, que fue del 4,8%.

En pocas palabras, constatamos nuevamente que el intento de tratar de colegir mejoras en el bienestar directamente del aumento coyuntural del PIB es superficial, por no decir errado, ya que lo determinante para el bienestar personal dependería *del tipo de crecimiento* que se genera, cuya modalidad tendrá o no efectos inmediatos o retardados sobre el bienestar personal. De manera que, observando las cifras por el lado de la demanda, si la recuperación proviene de la inversión (o de las exportaciones), sin que la acompañen mejoras sustanciales del consumo, ello no se reflejará en mayores niveles de bienestar. Y eso es lo que generalmente ha sucedido en el país, dando lugar a –y confirmando– la existencia del *efecto Hora-Cabana*[54].

51. Evidentemente, esta es una conclusión (forzada, si se tiene en cuenta lo que hemos afirmado en el capítulo anterior) que abona a favor de (o que sería adoptada por) quienes consideran que el crecimiento o decrecimiento del PIB, tarde o temprano, influye sobre el bienestar.

52. Véanse las opiniones de Naranjo (2003) al respecto. Nótese, sin embargo, las implicancias que los autores derivan de esta constatación: para unos, eso significa que hay que tener paciencia, que el crecimiento llegará a la población; para otros es iluso el 'derrame' o, en el mejor de los casos, llegaría en forma de migajas o a cuentagotas.

53. Este *efecto retén psicológico* se asemeja a los efectos retén que se postulaban hace algún tiempo en relación con ciertas variables macroeconómicas, tanto en la función de inversión (Smithies 1957) como en la de consumo privado (Duesenberry 1949), en que la variable pertinente *demoraba en reducirse como consecuencia de una caída del PIB*.

54. Ese mismo argumento habría que aplicarlo al *análisis sectorial*: si el aumento del PIB

Para terminar, regresando por un momento a nuestro interrogante de partida, *aprovechando las lecciones del ciclo económico 1993-1999*, intentemos un análisis de *lo que sucedió el año 2002* para entender la paradoja entre auge macroeconómico y malestar personal, en que el PIB se expandió en 5,3%, pero el consumo privado solo lo hizo en 4,4% y el consumo público en 2,4%. Ese año, los rubros que más crecieron fueron la acumulación de inventarios (variable que sorprendentemente explica el 18% del crecimiento total del PIB)[55] y las exportaciones (que se expandieron en 5,7%). La inversión privada apenas aumentó 0,7% y la pública cayó en 8,9%. Por su parte, los niveles de satisfacción, si bien oscilantes, se mantuvieron apenas en sus niveles promedio. Lo más sorprendente es la abrupta caída del bienestar en junio y diciembre de 2003.

De lo anterior se seguiría una conclusión, probablemente exageradamente mecánica –materia de discusión por cierto–, para explicar la paradoja que flota en el ambiente que rodea la coyuntura actual (y que dio lugar al título al presente ensayo): si al crecimiento económico del año 2002 le añadimos el de 2003, ¡el nivel de bienestar de la población –en el mejor de los casos– estaría aumentando solo hacia el primer semestre del año 2005, ya que aparentemente la satisfacción personal solo mejoraría varios semestres después del inicio de la recuperación económica[56]! Evidentemente, este es un silogismo apresurado y superficial, pues, insistimos, todo depende de la(s)

se debe a la expansión de sectores económicos intensivos en trabajo (como agricultura o construcción), el *efecto Hora-Cabana* sería breve; es decir, el retraso del impacto del crecimiento sobre la satisfacción personal sería corto. En cambio, si el impulso del PIB proviene de sectores intensivos en capital, el efecto sería más prolongado. Esto, sin embargo, no parece confirmarse, puesto que en 1993 y en 1994 tuvimos crecimientos anuales impresionantes justamente en la agricultura (17,1% y 17,7%, respectivamente) y, sobre todo, en la construcción (17,9% y 36,1%), a pesar de lo cual la *Hora-Cabana* fue relativamente extendida.

55. Véase, también, Banco de Crédito del Perú (2003), en donde figura un análisis de las "Perspectivas de corto plazo de la inversión", que ha dado lugar a mucha discusión entre los especialistas.

56. Actualmente no estamos en condiciones de calibrar el impacto de la modalidad de crecimiento económico sobre el bienestar familiar, porque no poseemos una tabla insumo-producto actualizada. Esta nos permitiría colegir, a partir del impacto diferenciado que el crecimiento ejerce –directa o indirectamente– sobre los diversos sectores y ramas económicas (diferenciando las intensivas en trabajo de las demás, por ejemplo), cómo la expansión de estos influye –absoluta y relativamente– sobre los ingresos y el empleo de las personas que se desempeñan en ellas.

variable(s) que comande(n) la recuperación económica, de sostenerse esta a lo largo del año 2004[57].

Volveremos sobre este tema más adelante, después de examinar –en la subsección 5– los resultados que se alcanzaron en los estudios similares realizados en otros países, si bien reconocemos que *no son estrictamente comparables* con el nuestro.

4. Bienestar por género

En relación con el sexo, partimos de la hipótesis que el bienestar autopercibido sería mayor en los hombres que en las mujeres. Pero, de acuerdo con los cálculos, hemos podido determinar que su nivel de bienestar económico subjetivo es similar, alcanzando un promedio de 1,70 las mujeres y de 1,69 los hombres. Si bien en determinadas coyunturas divergen bastante los niveles de satisfacción (y para lo que no disponemos hipótesis sensatas), a la larga ambos evolucionan en la misma dirección y dentro de rangos poco diferenciables. El gráfico 2.3 habla por sí solo: lo que más llama la atención es el altísimo nivel de satisfacción masculina en junio 2002 (sin precedentes) y su bajísimo nivel en junio 2003 (solo en abril 1989 fue menor).

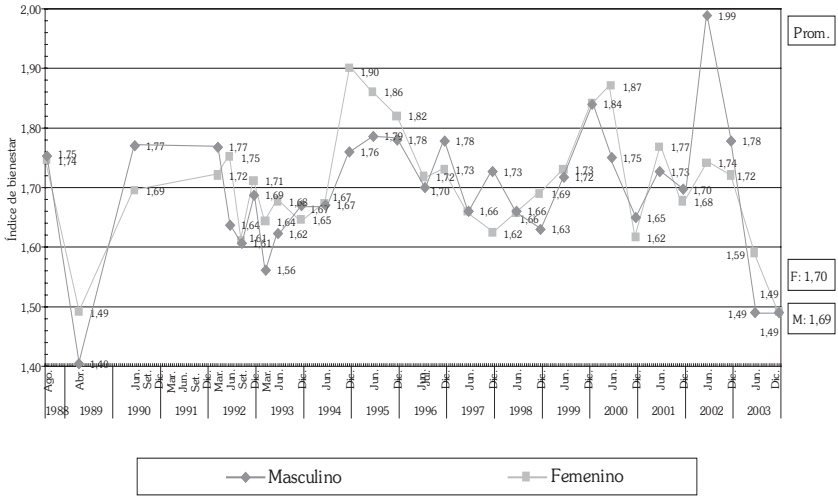
5. Bienestar y felicidad en los países desarrollados

A continuación intentaremos presentar un análisis comparativo entre países, para lo que nos preguntaremos: ¿son más felices los europeos y los norteamericanos que los peruanos?

Tomando la serie temporal larga, hemos visto que el nivel de satisfacción del limeño promedio es de 1,69 para los últimos quince años, índice que oscila dentro de una banda muy estrecha. Usando el mismo sistema de puntuación para los países desarrollados, adaptando los datos de Di Tella; McCulloch y Oswald (2001: tablas 1a y 1b, p. 22), tenemos que –en térmi-

57. Desde mediados de mayo de 2003, varios autores han señalado que estaríamos entrando nuevamente a una recesión económica, la que se materializaría efectivamente recién durante el primer trimestre de 2004. Ahora que ha pasado marzo de 2004, los pronósticos son más bien que se estaría iniciando una larga fase de auge económico. Con lo que, en efecto, se vuelve a confirmar que los "economists rank second only to astrologers in their predictive abilities" (Rodrik 1999b).

Gráfico 2.3
Lima Metropolitana: índice de bienestar económico actual por sexo, 1988-2003[1/]



1/: La información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.

Fuente: Cuadro 2.3 del anexo estadístico (página 402)
Elaboración propia

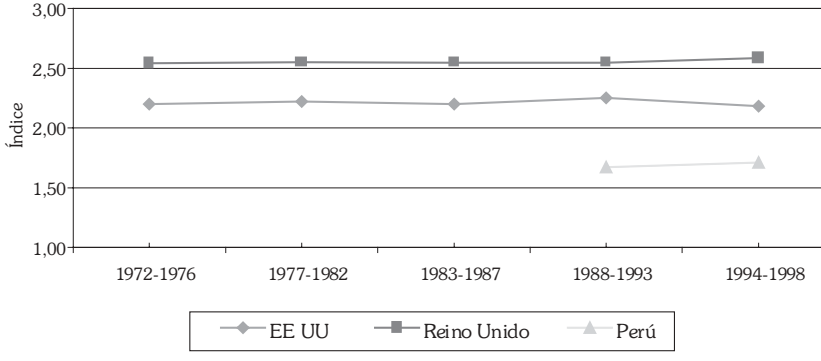
nos relativos– los europeos son los más felices, ya que alcanzan un índice de 2,49, seguidos por los norteamericanos que llegan a un 2,21[58], con lo que puede decirse que están "bastante satisfechos o felices". De manera que

58. Para convertir las respuestas subjetivas en índices, comparables a los elaborados por nosotros para los encuestados por *Apoyo*, hemos optado por reconvertir las escalas de las respuestas sobre la base de los siguientes puntajes: para EE UU, las respuestas son "muy feliz" (3 puntos), "bastante feliz" (2 puntos) y "no muy feliz" (1 punto), para el período de 23 años que abarca de 1972 a 1994 (muestra de 26.668 personas); y para Europa, las respuestas son "muy satisfecho" (3 puntos), "relativamente satisfecho" (2,5), "no muy satisfecho" (2) y "no satisfecho en lo absoluto" (1), que cubre los 18 años de 1975 y 1992 (muestra: 271.244 personas). Dado que la preguntas y el número de opciones de respuesta son distintos, los resultados no son estrictamente comparables sino apenas indicativos de tendencias, las que sí nos parecen incontestables.

parecería que, en efecto, *el nivel de bienestar relativo sería más alto cuanto mayor sea el ingreso por habitante del país en cuestión*[59].

Sin embargo, lo sorprendente es que *con el transcurrir de los años y décadas, el bienestar subjetivo no habría aumentado en los países desarrollados*, manteniéndose relativamente constante o, incluso, mostrando un leve descenso. Veamos los datos que se desprenden del trabajo de Blanchflower y Oswald (2001: tabla 1, p. 19) y que se presentan en el gráfico 2.4, en el que se observan las tendencias –prácticamente constantes– del cuarto de siglo que va de 1972 a 1998. Obsérvese, asimismo, la curva más baja, referida únicamente a los dos últimos períodos, correspondiente a los datos del Perú: el promedio de satisfacción para el sexenio 1988-1993 fue de 1,67 y para el siguiente de 1994 a 1998 fue de 1,71. Estos niveles se encuentran, en promedio, consistente y sustancialmente por debajo de los de Reino Unido y EE UU en 34% y 22%, respectivamente.

Gráfico 2.4
Índices de bienestar de Reino Unido, EE UU y Perú



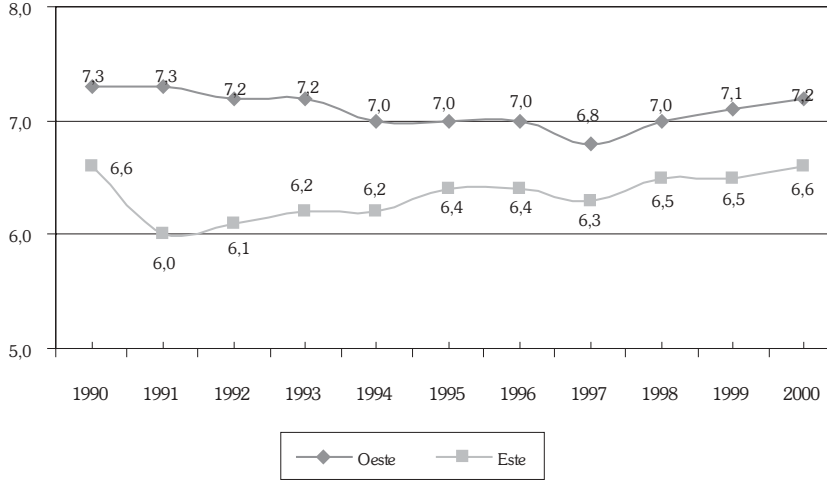
Fuente: Perú: Apoyo (1988-2003); Reino Unido y EE UU: Blanchflower y Oswald (2000)
Elaboración propia

59. Sin embargo, de acuerdo con una selección escogida entre una lista de 68 países a comienzos de los años 1990 (Veenhoven, 2002/2001), no se confirma plenamente lo mencionado.

Este fenómeno también ha sido constatado para otros países, tales como Japón y Alemania, a pesar de sus extraordinarias experiencias de crecimiento económico. Recuérdese que, en ambos casos y en algún momento, se habló de ellos como de "Milagros Económicos". Pero, en cambio, no fue un milagro –sino más bien un fiasco– su impacto sobre la tendencia de mediano plazo en el bienestar subjetivo de sus respectivas poblaciones.

Abundando en la hipótesis planteada arriba, veamos el caso de las dos Alemanias en el período que cubre toda la década pasada (Christoph 2002: 12). El gráfico 2.5 permite distinguir diferencias entre la occidental (más rica) y la oriental, si bien las distancias se vienen acortando en el tiempo. La tendencia, sin embargo, marca una senda relativamente constante durante el oncenio que observamos, alcanzando un promedio de 7,1 puntos en la occidental y de 6,5 puntos en la oriental (que contempla las diez escalas que van de 1 a 10).

Gráfico 2.5
Niveles de bienestar en las dos Alemanias, 1990-2000



Fuente: Christoph 2002: gráfico 2, p. 12

También es ilustrativo observar los *datos recogidos en la Confederación Rusa*[60], en que el nivel de bienestar en el *año anterior a las reformas* era relativamente elevado, para caer luego en el período siguiente (1992-1996) a un nivel inferior, pero que posteriormente permaneció estable en el tiempo, como se desprende del cuadro 2.1.

Cuadro 2.1
Rusia: satisfacción con la vida que llevan, 1991-1996[1/]
(En porcentaje)

Rango	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. Satisfechos	44	11	12	14	13	11
2. Igual	43	18	20	20	20	20
3. Insatisfechos	13	72	68	65	67	31
Índice	*2,31*	*1,41*	*1,44*	*1,47*	*1,46*	*1,44*

1/: En el año pre-reformas, el índice de bienestar fue de 2,31, mientras que en la posreforma cayó en 38%, a un promedio de 1,44. Los índices se obtienen dándoles un puntaje de 3 a los 'satisfechos', de 2 a los consideran su situación 'igual' y de 1 a los 'insatisfechos'.

Fuente: Ravallion y Lokshin 2000: tabla 2-II

Para terminar, puede ser aleccionador recoger algunos datos sobre el bienestar subjetivo a partir de una serie de variables socioeconómicas, como el estado civil, trabajo, edad, nivel socioeconómico de las personas. Haremos una comparación de índices entre Europa, EE UU y Perú, tal como figura en el cuadro 2.2. De ahí se tiene que:

60. Un excelente análisis de los determinantes de largo plazo de los niveles de felicidad (relativamente constantes) y de las fluctuaciones en el bienestar de corto plazo en Rusia, basado en datos de panel, puede encontrarse en Graham y Fitzpatrick (2002). Este estudio también es interesante porque afronta la cuestión de la causalidad que va ya no de los ingresos a la felicidad sino a la inversa, preguntándose –lo que pocos hacen– si los niveles actuales de bienestar y felicidad afectan el comportamiento económico (y político) futuro (ellas responden esta cuestión afirmativamente). También es interesante el trabajo más reciente de Graham; Eggers y Sukhtankar (2003). De paso, vale la pena señalar que Carol Graham ha realizado varios estudios comparativos entre Rusia y Perú sobre este tema (véase el anexo bibliográfico), algunos de los cuales comentaremos en su momento.

a. Los europeos y norteamericanos se consideran bastante felices, apreciándose niveles de satisfacción muy similares. En cambio, los peruanos muestran niveles de satisfacción que están 23% por debajo de los anteriores.
b. Los *desempleados* se encuentran muy insatisfechos, pero más en EE UU que en Europa, probablemente porque gozan de menores beneficios de desempleo y seguridad social.
c. Los *casados* son apreciablemente más felices que los *divorciados*.
d. Las *mujeres* muestran niveles de satisfacción levemente superiores a los *hombres*.
e. Los miembros de los *estratos* de altos ingresos son sensiblemente más felices que los de los más bajos, pero la diferencia es mayor en EE UU que en Europa, indudablemente porque la distribución del ingreso es más desigual en aquel.
f. En el Perú, los jóvenes muestran un bienestar subjetivo mayor a los de mayores *edades*, inversamente a lo que sucede en los países desarrollados (cuyos datos no se muestran aquí, pero que han sido comentados en diversos trabajos).

Cuadro 2.2
Índices de Satisfacción/Felicidad/Bienestar: Europa[1/], EE UU y Perú
[Escala: Mínima (1) a máxima (3)]

		EUROPA [2/] 1975-1992 (271.224 observaciones)	EE UU [3/] 1972-1994 (26.668 observaciones)	PERÚ 1988-2003 (18.012 observaciones)
1.	Toda la muestra	2,23	2,21	1,70
2.	Desempleados	2,03	1,88	n.d.
3.	Estado civil			
	3.1 Casados	2,25	2,32	n.d.
	3.2 Divorciados	2,11	2,01	n.d.
4.	Género			
	4.1 Femenino	2,23	2,22	1,71
	4.2 Masculino	2,22	2,20	1,70
5.	Cuartil de ingresos			
	5.1 Primero (más bajo)	2,15	2,04	n.d.
	5.2 Segundo	2,20	2,17	n.d.
	5.3 Tercero	2,25	2,26	n.d.
	5.4 Cuarto (más alto)	2,30	2,35	n.d.
6.	Edades			
	6.1 18 a 24 años	n.d.	n.d.	1,88
	6.2 25 a 39 años	n.d.	n.d.	1,72
	6.3 40 a más años	n.d.	n.d.	1,57

n.d.: No disponible
1/: 12 países: Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Luxemburgo, Irlanda, España, Portugal y Grecia.
2/: Los porcentajes han sido ponderados de la siguiente manera: "Muy satisfecho", 3 puntos; "Más o menos satisfecho" o "No muy satisfecho", 2; "Insatisfecho", 1.
3/: "Muy feliz", 3 puntos; "Más o menos feliz", 2 puntos; "No muy feliz", 1 punto.

Fuente: Di Tella, MacCulloch y Oswald (2001: tabla 1a y 1b; p. 22), para Europa y EE UU; y Apoyo (1988-2003) para Perú
Elaboración propia

III

Bienestar subjetivo y variables económicas

Happiness is not a zero-sum game in income.
Instead, average happiness can be increased
with economic growth
Michael Hagerty y Ruut Veenhoven (2000: 21)

(...) there is evidence suggesting that, for the whole society and in the long run
money does not buy happiness, or at least not much
Yew-Kwang Ng (1997: 1849)

Con lo que estamos en condiciones de establecer lo que nos interesaba desde un comienzo: ¿en qué grado existe una correlación positiva o no entre la evolución del PIB (o alguna otra variable macroeconómica) y los niveles de bienestar subjetivo?[1].

Comenzaremos analizando la experiencia internacional, la que ilustraremos a través de los paradigmáticos casos japonés y norteamericano[2], para pasar luego al peruano, referido a Lima Metropolitana. A este respecto, en una primera aproximación, llama la atención la *sorprendente similitud de tendencias que se da entre nuestra experiencia y la de los países desarrollados*.

1. Como se desprende de los epígrafes del presente capítulo, así como hay quienes consideran que –a la larga– los aumentos en el ingreso contribuyen a aumentar el bienestar, también hay quienes tratan de demostrar lo contrario. Como tal, el tema aún es debatible, a pesar de los datos que presentaremos en el presente capítulo y que se inclinan aparentemente mejor hacia la posición de Ng.

2. Las principales conclusiones que se derivan de estos dos casos, valen igualmente para todos los países desarrollados en que se ha llevado a cabo este tipo de estudios. El caso de la Confederación Rusa es interesante, como hemos visto, porque si bien se confirma la permanencia del índice de satisfacción en un nivel relativamente fijo a lo largo de los años (1992-1996), se tiene también que ciertos *shocks* pueden desembocar en una disminución *permanente* de los niveles de bienestar, como en este caso (consecuencia de una reforma profunda, que además fue inadecuadamente implementada).

Debe notarse, sin embargo, que nuevamente analizaremos el período largo, de 1988 a 2003. Es solo en el capítulo décimo que estudiaremos las correlaciones específicas de la coyuntura más reciente, a fin de responder a nuestro interrogante de partida, referido al corto plazo actual y que, a nuestro entender, no puede explicarse sino complementándolo con las variables que han venido interviniendo desde –cuando menos– los años 1970.

1. El caso de los países desarrollados

Ya hemos visto que diversos autores han demostrado que *el bienestar o la felicidad del ciudadano promedio en los países desarrollados se ha mantenido relativamente constante a lo largo de las últimas cuatro o cinco décadas*, habiendo incluso disminuido levemente en algunos casos, *a pesar de los aumentos sustanciales en el producto y el ingreso reales por habitante*[3]. En efecto, la literatura empírica ha llegado a demostrar este curioso fenómeno que intentaremos comenzar a entender en el próximo capítulo, apoyados en las diversas hipótesis que circulan en la literatura especializada sobre el tema.

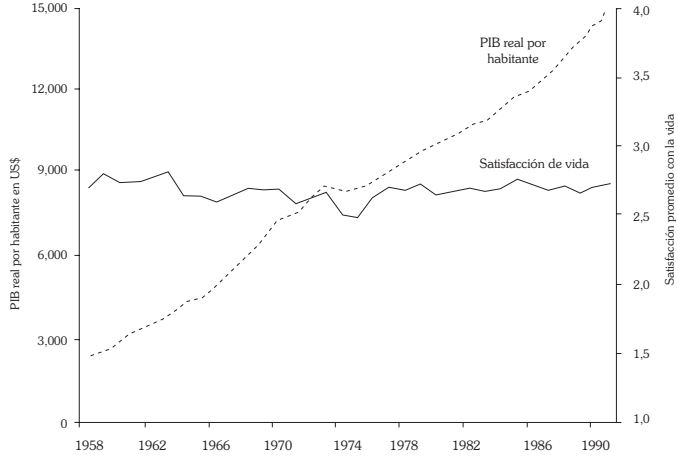
El gráfico 3.1 ejemplifica el *caso del Japón*. Obsérvese que *el PIB real por habitante se quintuplicó entre 1958 y 1990, pero el nivel de "satisfacción de vida" prácticamente permaneció constante*, en torno a un índice promedio de *2,7, observándose una leve tendencia a la baja en el largo plazo* (en que la escala de medición del bienestar subjetivo va de un mínimo de 1 a un tope de 4 puntos). Evidentemente se observan fluctuaciones en el nivel de bienestar del corto plazo, las que en determinados años son bastante notorias, tanto hacia el alza como hacia la baja; como, por ejemplo, la drástica caída que fuera consecuencia del primer *choque petrolero*. Sin embargo, la tendencia de largo plazo es bastante nítida.

Un ejemplo más, entre los muchos existentes, es el de EE UU, entre 1946 y 1991 (véase el gráfico 3.2)[4]. El producto per cápita real aumentó en dos veces y media durante esos años, aproximadamente de US$ 10.000 a

3. Como se desprende de los epígrafes al presente capítulo, así como hay quienes consideran que los aumentos en el ingreso contribuyen a incrementar el bienestar, también hay quienes dicen que no es así, que son la mayoría.

4. Véase un gráfico similar en Layard (2003a: 15), que abarca el período de 1946 a 1996, en que el porcentaje de los 'muy felices' sube de 34% en 1946 a 43% en 1957, para bajar continuamente de ahí en adelante, hasta ubicarse en 33% durante la década de los años 1990.

Gráfico 3.1
'Satisfacción de vida' e ingreso per cápita en Japón, 1958-1991



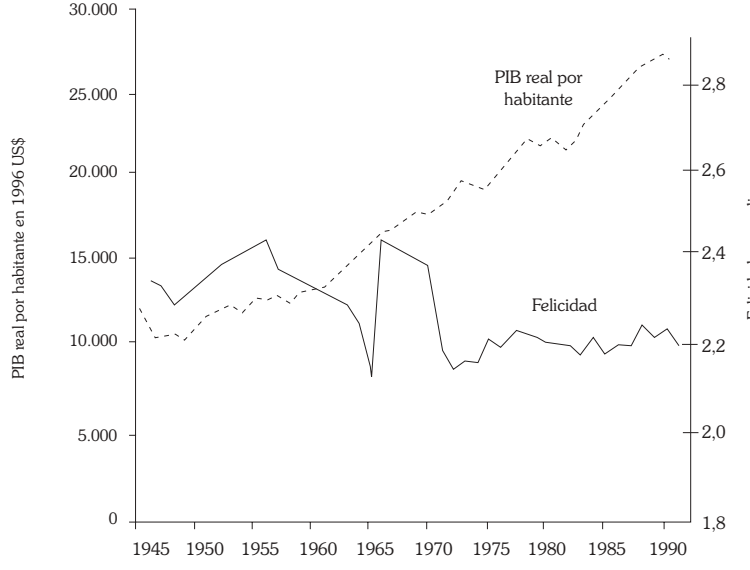
Fuente: Frey y Stutzer 2001a: 413; y 2002a: 9. También en Hirata 2003: 32.

US$ 25.000; evolución bastante sostenida, a pesar de algunas crisis coyunturales bastante críticas. En este caso, en lo que concierne a las autopercepciones de "felicidad", las fluctuaciones son bastante más notorias que en el caso japonés. Además, tenemos que el nivel mínimo de felicidad se alcanzó en 1965 y el máximo en 1957, momento a partir del cual disminuyó, para volver a subir durante la segunda mitad de los años 1960[5]. Es decir, a diferencia de los casos de otros países desarrollados, se observan sinuosidades relativamente significativas hasta 1973 (en que la divergencia máxima es de

5. A partir de un tabla similar, comparando el bienestar subjetivo entre EE UU y otros países, Robert E. Lane (2000a: 10) aventura el siguiente comentario: "In 1946 the United States was the happiest country among four advanced economies; in the late 1970s it ranked eight among eleven advanced countries; in the 1980s it ranked tenth among twenty-three nations, including many third world countries. It has been said, therefore, that the United States is not as happy as it is rich. Something has gone wrong. The economism that made Americans both rich and happy at one point in history is misleading them, is offering more money, which does not make them happy, instead of more companionship, which probably should".

0,3 puntos entre el índice mayor y el menor), momento a partir del cual el índice declina y se mantiene constante en un nivel relativamente bajo a partir de ahí, ubicándose en torno a los 2,2 puntos. Evidentemente, si en el gráfico hubiéramos utilizado la escala completa de 1 a 4 en la ordenada de la satisfacción, las fluctuaciones habrían resultado mucho menores, prácticamente equivalentes a las de los demás países.

Gráfico 3.2
Felicidad y producto por habitante en EE UU, 1946-1991



Fuente: Layard (2003b: 6), quien recoge los datos del "World Data Base of Happiness", así como de la Oficina de Censos y de la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de EE UU.

De estas y otras experiencias similares, Layard (2003a: 14; n.s.) concluye pertinentemente que:

> *People in the West have got no happier in the last 50 years*. They have become much richer, they work much less, they have longer holidays, they travel more, they live longer, and they are healthier. But they are

no happier. *This shocking fact should be the starting point for much of our social science*[6].

En cambio, en la literatura especializada se ha postulado que en *países de bajos ingresos* como el nuestro, a medida que se incrementa el PIB, el ingreso personal disponible o el consumo privado por habitante en el transcurso de los años, se elevaría también el bienestar. Recién a partir de un determinado nivel de ingreso, el bienestar ya no aumentaría, lo que, más adelante, denominaremos la *hipótesis del umbral*. Sin embargo, curiosamente, en nuestro caso no parece ser así necesariamente, como veremos a continuación.

2. *Las tendencias en el caso peruano: macrovariables y bienestar subjetivo*

Esta subsección establecerá algunas relaciones entre el bienestar subjetivo del limeño promedio con ciertas variables macro y meso-económicas. Sin embargo, debe notarse que, en este caso, el encuestado responde a la cuestión más acotada relativa a su bienestar *económico*, más que a su *felicidad* o a la *satisfacción con la vida que lleva*.

2.1 PIB nacional y bienestar limeño

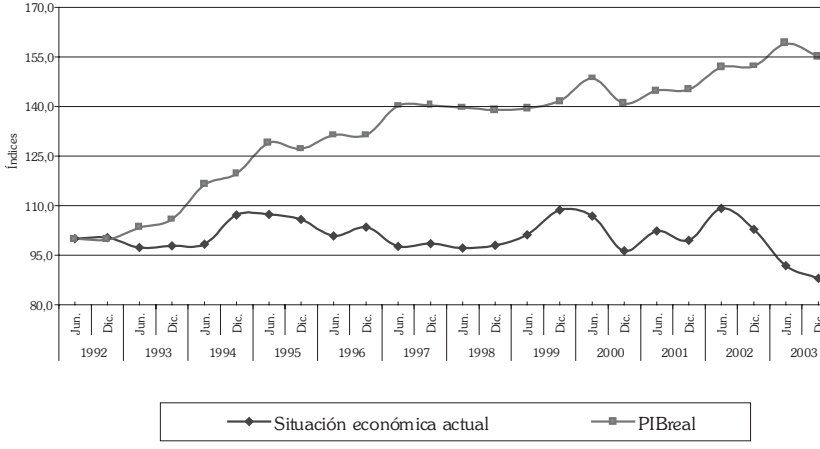
Veamos lo que ha sucedido en el caso de Lima Metropolitana durante los últimos años, específicamente entre 1992 y 2003, que es el único período para el que disponemos de datos mensuales del PIB real. Lo que haremos es calcular el promedio del *PIB semestral* (a partir de los datos mensuales) y lo compararemos con el *nivel de satisfacción de fines de cada semestre* (junio y diciembre de cada año). Hemos convertido los datos a índices, con base en el primer semestre de 1992 (= 100).

El gráfico 3.3 ilustra las tendencias correspondientes, sobre la base de índices (base: 1992 = 100). En él se observa claramente que, *a pesar del*

6. En Europa, según el Eurobarometer (que se aplica desde inicios de los años 1960), las únicas excepciones parecen ser las de Dinamarca e Italia, en que sí se ha verificado un aumento de la felicidad. Pero también existen estudios que demuestran que, *en general, sí existe una correlación positiva entre el crecimiento económico y la felicidad*. Entre ellos destaca el de Hagerty y Veenhoven (2000).

crecimiento de la variable macroeconómica en más del 50% durante la última decena de años, el índice de satisfacción de la población se ha mantenido prácticamente constante, en un rango que gravita entre las cotas 88 y 110.

Gráfico 3.3
Índices de bienestar subjetivo en Lima Metropolitana y PIB del Perú, 1992-2003
(1992 = 100)



1/: Para el segundo semestre de 2003, el promedio del PIB comprende los meses de julio a noviembre. En el caso del bienestar, el índice correspondiente a julio de 1996, se consideró como junio de 1996 y los valores de enero 2000 y 2004, en diciembre 1999 y 2003, respectivamente.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988; BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_02.xls (Lima, 5 de febrero)
Elaboración propia

A pesar de ello, afinando la mira y *observando el corto plazo*, entre ambas variables se da una correlación positiva, si bien muy débil. Es decir, con varias excepciones –que se pueden observar directamente en el gráfico–, el PIB tiende a jalar tras de sí a los índices de satisfacción, aunque muy levemente, tanto para abajo como para arriba; confirmando así los *efectos Hora-*

7. Este efecto es especialmente notorio en el bienio 1993-1994: el PIB aumenta el primer y segundo semestre de 1993 y el primero de 1994, sin que se eleve paralelamente el bienestar

Cabana[7] *y de Retén*, respectivamente. Pero, como a la larga los aumentos del PIB son mayores (o las caídas menores) a los correspondientes al índice de bienestar, este permaneció relativamente fijo en torno a un promedio de 1,69, como se ha demostrado en el capítulo anterior. En el mediano plazo, por tanto, se confirmaría que, a lo largo de períodos más o menos extendidos, el cambio en el nivel del producto prácticamente no afecta sistemáticamente el nivel de la satisfacción subjetiva o lo hace solo transitoria y levemente. Los detalles numéricos pueden consultarse en el cuadro 3.1 del anexo estadístico (página 404).

Centrándonos en los ciclos semestrales, para precisar los movimientos coyunturales, las tendencias resultan más complejas de auscultar. Los incrementos del PIB durante el primer y segundo semestres de 1994 y el primero de 1995, se plasman efectivamente en aumentos leves del bienestar subjetivo, al igual que en los dos semestres de 1999, confirmando una vez más que el *ciclo político de la economía* es determinante en el corto plazo. Leves correlaciones adicionales en esa dirección "hacia arriba" (de ambas variables), se observan durante 1992-I, 1994-II, 1995-I,1996-II, 1997-II, 1999-I, 1999-II, 2001-I y 2002-I, reflejando leves recuperaciones económicas.

La tenue correlación positiva, cuando *bajan al unísono* el PIB y el índice de bienestar, se dio en los siguientes semestres: 1995-II (a pesar de estar en pleno auge macroeconómico), 1998-I, 2000-II, 2001-II y 2003-II. En cambio, los movimientos son *discordantes* durante las siguientes coyunturas: 1992-I, 1993-I, 1993-II, 1994-I, 1996-I, 1997-I, 1998-II, 2000-I, 2002-II y 2003-I.

Podemos llegar a conclusiones similares para el consumo privado agregado[8], cuyo aumento no llevó consigo aumentos correspondientes en el bienestar a lo largo de los años 1990. También en ese caso, mientras el consumo aumentaba, el bienestar subjetivo se mantuvo relativamente constante, como veremos a continuación.

2.2 PIB y bienestar limeños

Nótese, sin embargo, que estamos estableciendo una relación entre el PIB *nacional* y la satisfacción *limeña*. Por lo que un intento adicional más

subjetivo. Este último recién responde positivamente el segundo semestre de 1994, para volver a caer de ahí en adelante.

8. Aunque en este caso no disponemos de datos mensuales o trimestrales para todo el período, sino apenas los anuales.

preciso consistiría en comparar la evolución del *PIB departamental* (de Lima) anual, absoluto y por habitante, *con el bienestar subjetivo en Lima Metropolitana*, hasta donde nos lo permita establecer la disponibilidad de datos[9].

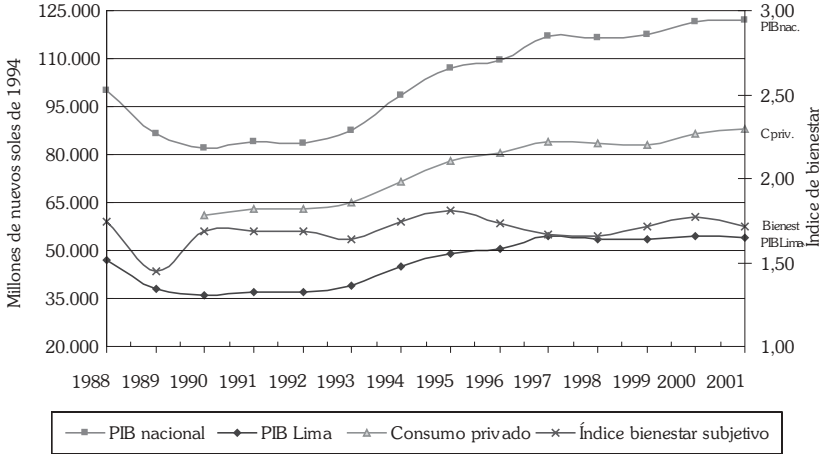
Tales tendencias se observan claramente en el gráfico 3.4; en él se recogen tanto los datos del *PIB y del CP nacionales, como el PIB de Lima*, referidos a todo el período en millones de soles constantes, los que se pueden comparar con el *índice de bienestar subjetivo de Lima Metropolitana* a partir de 1988. Como se puede percibir, se confirma, una vez más, el divorcio existente entre el bienestar subjetivo y las tendencias de las cuentas macroeconómicas. Nótese, por ejemplo, las notorias tendencias divergentes en 1993 y 1996-1999, en que el primero cae y los segundos aumentan.

La brecha existente entre ambas variables, sin embargo, como consecuencia de *la menor participación del PIB limeño en el PIB nacional*[10], es menor que la que caracteriza a la que correlaciona el bienestar económico familiar con el PIB nacional (absoluto y per cápita), presentado en los gráficos 3.3, 3.4 y 3.5. Finalmente, también hemos incorporado el *consumo personal nacional* (Cpriv), pertinente para fines comparativos.

9. Recuérdese que ya hemos presentado la evolución anual del nivel del PIB nacional y del correspondiente al de Lima (en millones de soles a precios de 1994), lo que de paso nos permitió comparar la evolución del PIB de Lima con respecto al PIB del resto del país en el transcurso de los últimos treinta años. Como lo señaláramos en su momento y contra lo que muchos opinan, esa relación ha ido declinando respecto del total. Lima contribuyó con un promedio del 46,91% a la producción total en ese período, pero durante la última década la brecha entre ambos PIB se ha ido ensanchando en contra de la metrópoli, como hemos visto en la quinta sección del primer capítulo.

10. El cuadro 1.3 del anexo estadístico (página 398) presenta los valores absolutos y relativos del PIB de Lima respecto del nacional. De ahí se tiene que su participación baja de 49,5% en los años 1970, a 46,2% en los años 1980 y a 45,3% en los años 1990. Y la tendencia parece seguir yendo hacia la baja, si tenemos presente que para el último año del que tenemos datos (2001), ese porcentaje ya ha caído a 44,5%. Esta inesperada desconcentración del PIB llama poderosamente la atención y, que sepamos, no ha sido explicada aún por los economistas.

Gráfico 3.4
PIB nacional, consumo privado nacional, PIB departamental de Lima e índice de bienestar subjetivo de Lima: 1988-2001[1/]
(Millones de nuevos soles a precios de 1994)



1/: Para el período 1988-1989 y 1971-1994, se han estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB nacional y de Lima Metropolitana, respectivamente, con año base 1979. PIB nacional: datos preliminares para 2000-2001; PIB Lima: datos preliminares para 1999-2000 y estimado para 2001.

Fuente: Apoyo (2001-1988); BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_02.xls; www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_06.xls (Lima: 5 de febrero); INEI 2003e; 2002a; 1996a; 1996b
Elaboración propia

De ese gráfico se tiene que:

a. El PIB nacional creció a ritmos mayores que el consumo privado nacional, así como también del PIB de Lima; y la correlación entre estas tres variables es bastante aceptable. En cambio, por lo menos desde 1990, el bienestar económico subjetivo es relativamente constante y, a la larga, no sigue siempre las tendencias ascendentes de los indicadores macro y mesoeconómicos[11].

11. Solo lo hace en cinco de los trece años considerados: 1989, 1992, 1994, 1995 y 2000. No contamos con información del PIB de Lima para los años 2002-2003; y para el consumo, solo disponemos de datos hasta el año 2002.

b. Para lo que nos interesa, existe una mejor aproximación entre el crecimiento económico de Lima y el bienestar de los limeños. Pero, aún está lejos de reflejar una correlación positiva significativa; es decir, nítidamente pro-cíclica, como la esperaría cualquiera. Nótese, en especial, los cambios discordantes significativos del PIB y el bienestar limeños durante los años 1990, 1993, 1996, 1997, 1999 y 2001; que, no por casualidad, son *períodos de tránsito* entre crisis y recuperación o de auge a recesión.

Concluyendo, clara y sorprendentemente, los resultados para Lima Metropolitana parecen confirmar las conclusiones obtenidas en países desarrollados: *la satisfacción subjetiva se mantiene relativamente constante a lo largo del tiempo, a pesar de los aumentos tendenciales del producto interno bruto (y demás variables económicas macroeconómicas) a lo largo del último decenio*.

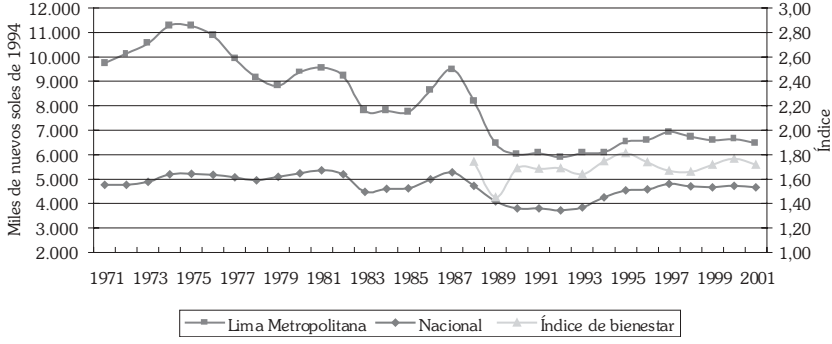
Finalmente, a riesgo de ser repetitivos, el gráfico 3.5 ilustra, una vez más, las tendencias ya anotadas con mayor claridad. Nótese el sorprendente descenso del PIB por habitante de Lima Metropolitana, tanto en términos absolutos como respecto del promedio nacional: si durante los años 1970 el producto per cápita limeño era algo superior al doble del promedio nacional, en los años 1990 llegó a ubicarse apenas en un 50% por encima de él.

3. Digresión: bienestar y desarrollo

Las series estadísticas arriba presentadas, sobre la paradójica relación existente entre la evolución del PIB por habitante y el bienestar subjetivo, especialmente las referentes a los países denominados desarrollados, nos llevan a algunas reflexiones esenciales. Las elaboraremos brevemente, ya que rebasan largamente los propósitos específicos de este texto. De los resultados consignados anteriormente, inmediatamente salta la cuestión siguiente: *¿De qué le ha servido a los ciudadanos de los países altamente desarrollados el sustancial crecimiento económico de la posguerra, si sus niveles de bienestar-felicidad no han aumentado en los últimos años o décadas?*

En efecto, las tendencias de las sociedades 'avanzadas' son bastante claras, en el sentido de que ha aumentado el ingreso y la riqueza material por habitante, especialmente durante los denominados *Años Dorados* de posguerra (hasta 1973), pero hoy en día la gente –en promedio– no se siente más feliz ni se siente más satisfecha con la vida que lleva, respecto de la que

Gráfico 3.5
PIB nacional y de Lima Metropolitana por habitante e índice de bienestar: 1971-2001[1/ 2/]
(Miles de nuevos soles a precios de 1994)



1/: Para el período 1971-1994, se han estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB de Lima Metropolitana, con año base 1979.
2/: La población de Lima Metropolitana ha sido estimada según las tasas de crecimiento promedio intercensales. Para el período 1994-2001, corresponde a proyecciones del INEI.

Fuente: BCRP 2002; INEI 2003; 2002a; 1996b
Elaboración propia

gozaba varias décadas atrás, a juzgar por las encuestas reseñadas[12]. Si bien el crecimiento económico es necesario para asegurar el bienestar hasta que

12. Evidentemente, si uno se fija en *grupos poblacionales específicos*, se observará que algunos sí son cada vez más (o menos) felices o que la diferencia entre el bienestar entre segmentos demográficos puede haberse estrechado. En su célebre estudio sobre Gran Bretaña y EE UU (en el período de 1972 a 1992), Blanchflower y Oswald (2000) han establecido claramente que los hombres norteamericanos son más felices ahora que hace veinte años; en cambio, las mujeres han visto reducida su felicidad autopercibida (a pesar de tener un mayor acceso al mercado de trabajo, a la educación y, en general, porque habría una menor discriminación en su contra). Los negros (en cuyo caso también los hombres se han beneficiado más que las mujeres) son menos felices que los blancos, si bien la brecha entre ambos se ha acortado en ese período. En cuanto a los grupos de edad, detectaron que había un efecto U a lo largo del ciclo de vida, en que los más jóvenes y los más viejos eran más felices que los de edad intermedia. En cambio, contra la opinión de muchos otros autores, ellos sí consideran que la felicidad ha aumentado debido a incrementos en el ingreso, aunque –en coincidencia con la teoría económica– menos que proporcionalmente. Por lo que el debate, sustentado en estudios empíricos, aún no tiene visos de culminar en una conclusión nítida al respecto.

los ingresos de las personas alcancen *un cierto umbral*, es a partir de este que aparentemente surge esta contradicción aparente.

¿Y por qué habría de tener interés para nuestros países tan pobres y subdesarrollados lo que sucede allá, en las metrópolis avanzadas? Las razones no son tan obvias. Recordemos que, en el transcurso de las últimas dos décadas del siglo XX, en América Latina se han estado realizando sacrificios tremendos por implementar las políticas económicas y las reformas estructurales del *Consenso de Washington* (Williamson 1991) y, en general, las pautas socioeconómicas y políticas de los países del Norte, en una desesperada búsqueda por no perder el tren de la *Globalización*, a fin de alcanzar los niveles y estilos de vida de esos países, a pesar de que todos tienen conciencia de que resultan irrepetibles a escala global... y no solo por razones ecológicas[13]. Lo que suena razonable, si recordamos que habría que incorporar –por lo menos– a unos 1.200 millones de personas a la "sociedad de consumo mundial", aquel 20% de la población del orbe que actualmente trata de sobrevivir en condiciones de miseria absoluta[14].

13. Efectivamente, en las actuales condiciones, simplemente desde una perspectiva ecológica, el modelo capitalista de desarrollo extremadamente consumista vigente, sobre todo en el Norte y apropiado por los grupos dominantes del Sur, resulta imposible de repetir y será hasta insostenible en poco tiempo. El modelo industrialista de progreso y bienestar del mundo occidental, en concreto sus formas de consumo y producción, sus estilos de vida, no son ni intergeneracional ni internacionalmente generalizables. Es más, desde la perspectiva ecológica global, los países industrializados, con un alto desarrollo técnico y una gran acumulación de capital material, aparecen ahora como países subdesarrollados o *maldesarrollados* (como los denomina Tortosa 2001), pues son justamente ellos los que más ponen en peligro la sostenibilidad del mundo. Como para complicar más el escenario, el desarrollo desigual alcanza hoy, y de manera creciente, también a los países altamente industrializados.

14. Considerando la burda medida que se acostumbra utilizar para hacer estos cálculos y según los cuales se define a un "pobre extremo", como el que recibe un ingreso diario de US$ 1. El dato proviene del Banco Mundial, corresponde a 1998 y considera a los 1.175 millones de personas que en ese año recibían US$ 1 diarios a precios de paridad de compra de 1993; considerando una población mundial de 5.900 millones de habitantes. De otra parte, el Worldwatch Institute (2004) estima que hoy en día 2.800 millones de personas (41,2% de la población mundial) viven con menos de US$ 2 diarios, por lo que "consumen muy poco y sufren hambre, falta de vivienda y pobreza". Un tercio de la población planetaria, la que vive en Asia del sur y en África subsahariana, da cuenta de solo el 3,2% del gasto de consumo privado mundial. En el polo opuesto, representado por EE UU y Europa Occidental, el 12% de la población mundial consumiría el 60% del gasto privado. En cuanto a la distribución del ingreso mundial, Robert Wright (2000: 58) nos dice que "Bernard Wasow of the Century Foundation has calculated that between 1965 and 1997, the poorest 10 per cent

Pero, si allá, a pesar de haber alcanzado altos niveles de PIB e ingreso por habitante, el bienestar y la "felicidad" no parecen aumentar, ¿hacia dónde nos estamos dirigiendo al tratar de seguir la senda de esos tan "desarrollados" países?, ¿de qué nos sirve fomentar el desenvolvimiento de un sistema económico que produce cada vez más artefactos materiales, pero que aparentemente tiene implantados mecanismos naturales y tendencias innatas que dificultan o destruyen las posibilidades de un *bienestar auténtico y de un desarrollo a escala humana*?, ¿y qué obtenemos de esa mayor acumulación, si el sistema estructuralmente no garantiza –desde una perspectiva estructural– una adecuada distribución de los ingresos, sino que, por el contrario, tiende naturalmente a la iniquidad, con lo que es incapaz de asegurar la requerida igualdad de oportunidades para todos los ciudadanos?

Como es bien sabido, en nuestro actual sistema capitalista de mercado, resulta perfectamente racional y socialmente deseable que los gobiernos gasten cada vez más en armamento y que los ciudadanos compren cada vez más automóviles, licores, lavadoras, casas y demás bienes duraderos, siempre más finos y sofisticados. ¿Qué sería del sistema económico si la gente dejara de consumir lo que se vende? Como es evidente, el "molino infernal" tiene que seguir funcionando para que se pueda usar la, cada vez más amplia, capacidad instalada de producción y para dar trabajo, no importa cómo ni para qué se usen los ingresos derivados de ahí. El *marketing* y las finanzas apoyan y le dan fluidez a ese proceso, gracias a las "debilidades" humanas, tales como el efecto demostración, la envidia y el afán posesivo y de estatus que nos infunde el sistema[15].

of the world's population increased its share of world income form 0,3 percent to 0,5 per cent. Of course, 0,5 per cent seems pathetically low –especially given that the richest 10 per cent meanwhile expanded its share form 50,6 per cent to 59,6 per cent".

15. ¿Qué sucedería en las economías capitalistas de mercado si, de la noche a la mañana, la gente dejara de gastar más allá de lo que requiere para subsistir o si redirige radicalmente sus patrones de consumo? Digamos que la gente decida y llegue a descubrir que en sus ratos de ocio quiera ser feliz realizando alguna de las siguientes actividades, que requieren un mínimo de recursos materiales: jugar ajedrez o ping pong; contar las estrellas del cielo despejado o buscar animales en las nubes del cielo cerrado; silbarle o cantarle a los pájaros; aprenderse de memoria un novela por año; etc. ¿Y si, encima, todos deciden ir al trabajo en bicicleta en lugar de hacerlo en automóvil (que dejarían de comprar)? Evidentemente, declinaría estrepitosamente el consumo (aumentando el ahorro, inicialmente), lo que llevaría a una caída de la inversión, lo que arrastraría a la baja el PIB y el empleo, con lo que caerían los ingresos y todo ello haría peligrar incluso la simple subsistencia de esos "soñadores". El sistema ya no caminaría, puesto que necesita –para mantener su vitalidad– de la voracidad del consumidor y este necesita que le creen cada vez más "necesidades", en un

El modelo y la dinámica económica de nuestras sociedades están construidos sobre esa base, en la medida en que el mercado, en tanto instancia de construcción social, sería el mecanismo que mejor sirve para atender esas "necesidades" crecientes, de la manera más eficiente, al margen de sus múltiples fallas[16]. Desafortunadamente, el consumidor termina sirviendo al sistema y no al revés. Porque, ¿qué tan soberano es efectivamente el consumidor? ¿Tenemos conciencia de que más y más de cada cosa es mejor para nosotros? ¿Sabemos que muchos de los aumentos de "calidad" no lo son en esencia, sino apenas en forma? El mercado, tal como funciona en la práctica, parecería exaltar y explotar las peores características del ser humano, comenzando con la generación de la envidia y su posterior utilización para alcanzar sus fines[17]. ¿Es que el sistema capitalista se basa precisamente en el aprovechamiento de los "instintos más bajos" del ser humano para poder funcionar exitosamente? Los estudios de los "felicitólogos" parecerían confirmar esta hipótesis.

Una vez respondidos esos interrogantes, lo que es una tarea gigantesca aún pendiente entre los científicos sociales, cabrían los siguientes: ¿Qué podemos hacer al respecto? ¿Existen políticas económicas, sociales y/o culturales –en los niveles micro, meso o macro– que permitan eliminar o suavizar el problema, de manera que el bienestar subjetivo de la gente aumente efectivamente a lo largo del tiempo? Y, más delicado aún, en caso que sea el mismo sistema económico el que ha llevado a ese resultado perverso, ¿hay alguna alternativa al sistema de 'economía social' capitalista[18]? Todas estas

círculo vicioso del que parecería imposible escapar. Por el lado de la oferta, la "obsolescencia planificada" y la cada vez menor durabilidad de los bienes duraderos, entre otros factores, contribuyen también a acelerar el incremento de la propensión al consumo.

16. El lector interesado en este tema debe comenzar con la lectura del "clásico" sobre la materia, elaborado por Bator (1958). Posteriormente, los más conocidos trabajos de Akerlof, Stiglitz y varios otros autores han ampliado las categorías convencionales de las "fallas de mercado".

17. Efectivamente, en experimentos de laboratorio, la gente está dispuesta a "incendiar" los billetes de otras personas, cuando consideran que son "ricas", incluso pagando a cambio de ello (Zizzo y Oswald 2001). Cabría preguntarse si en nuestro sistema económico, la envidia es –cuando menos dentro de ciertos límites– necesaria e inevitable para que funcione el mercado. Evidentemente que sí, pero siempre dentro de límites y como acicate para el perfeccionamiento humano, más que para alimentar el sistema. Por supuesto que siempre sigue siendo válida la cuestión de si ¿es el ser humano intrínsecamente envidioso y egoísta o es que el sistema económico lo "obliga" a serlo?

18. Hoy en día, ya no resultaría tan descabellado repensar una "economía socialista de mercado" (a la Oskar Lange, 1936/1937), cuya viabilidad técnica resulta bastante más

son grandes preguntas, cuya respuesta se ha tratado de dar muchas veces, pero que generalmente han fracasado, tanto en teoría como en la *praxis*[19].

Porque no se trata, como ahora se pontifica, de *producir más primero, para redistribuir después*. Puesto que lo que no se entiende es que, precisamente por esa sobreconcentración en la expansión del PIB –a toda costa y por todos los medios–, se genera una tendencia que hace que esos esfuerzos terminen impidiendo el desarrollo de las potencialidades y necesidades más humanas de las personas –*a pesar de los aparentemente buenos resultados que pueda haber ofrecido el sistema económico en su momento y que todos reconocemos*[20]–.

La desesperación (interesada) por cubrir (supuestamente) la necesidad de subsistencia –para lo que debería estar muy bien dotado el mercado–, lleva a adoptar medidas y propuestas que posteriormente impiden el desarrollo de la oferta de *satisfactores sinérgicos, que son los que permiten el desarrollo a escala humana* (tema que se tratará en el próximo capítulo). Y es que el "paquete" que vende el sistema de mercado capitalista viene completo, bien envuelto en su propia dinámica, no solo por la oferta de tecnologías y mercancías específicas que brinda, sino asimismo por los valores, los incentivos y las normas que difunde, todos los que conducen al mismo resultado, supuestamente gracias a los aparentemente libres mercados y los supuestamente soberanos consumidores (¡la obesidad, la bulimia y la anorexia, fenó-

realista setenta años después de su diseño, gracias al fenomenal desarrollo de las tecnologías de la información.

19. Aún estamos esperando a un moderno Adam Smith, que recoja las fuerzas supuestamente innatas de la naturaleza humana –que es lo que había creído haber encontrado precisamente Smith–, para pensar un sistema socioeconómico que se base en los incentivos necesarios para desarrollar a la persona humana en niveles cualitativamente superiores.

20. John Stuart Mill (1848/1978: 641) consideraba inevitable una cierta forma de "salvajismo humano" en las primeras fases del desarrollo económico: "*Confieso que no me agrada el ideal de vida que defienden aquellos que creen que el estado normal de los seres humanos es una lucha incesante por avanzar; y que el pisotear, empujar, dar codazos y pisarle los talones al que va delante, que son característicos del tipo actual de vida social, constituyen el género de vida más deseable para la especie humana*; para mí no son otra cosa que síntomas desagradables de una de las fases del progreso industrial". (...) "*Sin duda que es más deseable que las energías de la humanidad se empleen en esta lucha por la riqueza, como se empleaban en otros tiempos en las luchas guerreras, hasta que inteligencias más elevadas consigan educar a las demás para mejores cosas, y no que esas energías se enmohezcan y estanquen. Mientras las inteligencias son groseras, necesitan estímulos groseros, y es preferible dejárselos*. Entretanto, debe excusarse a los que no aceptan esta etapa muy primitiva del perfeccionamiento humano como el tipo definitivo del mismo, (...)".

menos cada vez más generalizados, no son resultado casual del funcionamiento del mercado!), que actúan en sistemas políticos supuestamente democráticos.

En efecto, si uno repasa cuidadosamente cada una de las hipótesis que plantearemos en el capítulo siguiente en torno a la *paradoja* existente entre malestar subjetivo *vis a vis* abundancia económica, resulta que en realidad son "aberraciones" del sistema, a pesar de que cada una de las cuales –paradójicamente– es necesaria para que funcione este sistema que genera cada vez más abundancia, pero que –¿contra natura?– lleva a la gente a *creer que la escasez es cada vez mayor*. Es así como nos hemos convertido, inadvertidamente, en pavlovianos roedores hedonistas (o en *hedonistic hamsters*, según la pertinente observación de Gunnell 2001).

Si las hipótesis planteadas fueran válidas, la conclusión que se deriva de ellas es directa y bastante radical: la construcción social de las economías capitalistas de mercado adolece de una *falla estructural* inamovible y nefasta. Puesto que si bien el sistema ha permitido reducir la escasez material (y que, potencialmente, debería estar en condiciones de eliminarla casi completamente), permitiendo –sobre todo, desde hace doscientos años, cuando se procesó la Revolución Industrial– mayores niveles de vida que durante toda la historia de la humanidad[21], en los países "desarrollados" parecería haberse llegado a un punto en que ya no cumple con su tarea básica, que es la de incrementar el bienestar social y la felicidad, e incentivar el desarrollo a escala humana, al margen de la ambigüedad de estos términos y las dificultades que entraña su definición.

Quizás, en una primera entrada para dar respuesta a esta temática, habría que voltear la mira doscientos años atrás, ahora que nuevamente se puede –y es necesario– tomar en serio a Karl Marx (de "El 18 Brumario de Luis Bonaparte"), quien nos recordaría que:

> Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su libre arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo aquellas circunstancias con que se encuentran directamente, que existen y les han sido legadas por el pasado. La tradición de todas las generaciones muertas oprime como una pesadilla el cerebro de los vivos. Y cuan-

21. Las reflexiones de Marx sobre las bondades que le reconoce al capitalismo –véase, especialmente, *El manifiesto comunista*– son más actuales que nunca, así como su inquietud por encontrar un sistema socioeconómico (es decir, un *modo de producción*) al servicio del "desarrollo humano".

> do éstos aparentan dedicarse precisamente a transformarse y a transformar las cosas, a crear algo nunca visto, en estas épocas de crisis revolucionarias es precisamente cuando conjuran temerosos en su exilio los espíritus del pasado, toman prestados sus nombres, sus consignas de guerra, su ropaje, para, con este disfraz de vejez venerable y este lenguaje prestado, representar la nueva escena de la historia universal.

Afortunadamente, la creatividad humana no tiene límites y no hay super-robots que la puedan sustituir, por lo que estamos convencidos de que el tremendo potencial económico que ha generado el capitalismo industrial en sus doscientos años de vida, podría ser redirigido adecuadamente para que se pueda iniciar la Historia, aquella del *Desarrollo a Escala Humana*, en los esquemas embrionariamente desarrollados por Amartya Sen y Manfred Max-Neef. Evidentemente, sobre la base de un nuevo sistema económico-político, el que –combinando mercado con "sociedad civil"– genere los *satisfactores sinérgicos* que cubran las "auténticas" necesidades del ser humano.

¿Cómo cambiar el sistema para que nos nutra con ese tipo de satisfactores? Ese es el reto de quienes están tomando conciencia o saben que no ha llegado el *Fin de la Historia* (Fukuyama 1992 y 1995), sino que –a nuestro entender– esta recién habrá de iniciarse, dado que *por primera vez en la historia de la Civilización, se poseen (en potencia) los medios materiales de vida para que el ser humano se desarrolle en toda su plenitud*[22]. Lo que nos debería llevar a *repensar la economía en términos de abundancia*. Hace ya buen tiempo, John Maynard Keynes (1932[23]) avizoraba muy optimistamente un mundo de este tipo[24]:

22. Por lo que los economistas, si bien no perderíamos el trabajo, sí veríamos derrumbarse el prestigio y el poder inmerecido que tenemos en un mundo de supuesta escasez. Por lo demás, como es sabido, el nivel de vida del europeo o del norteamericano promedio no es sostenible ecológicamente a escala mundial, ni para ellos solos ni mucho menos para el mundo como un todo. Quizás, en cinco o diez décadas, cuando se exploten los recursos del espacio sideral –gracias al avance tecnológico– esta afirmación pierda validez. ¿Llegaremos a ello antes de que se agoten nuestros propios recursos y destruyamos nuestro hábitat natural?

23. Citado del Prefacio a sus *Essays in Persuasion* (Nueva York: Harcourt, Brace & Co.), por Schwember 2001: 14.

24. Los alemanes tienen un término, único e intraducible, para este tipo de mundo, al que denominan *Schlaraffenland*. Que, por supuesto, tampoco es el ideal, ya que se trata de un país aparentemente paradisíaco, en el que fluyen libremente la leche y la miel, en el que las

> *El problema de la escasez y la pobreza y la lucha económica entre las clases y naciones no es sino una terrible confusión, un enredo transitorio e innecesario. Porque si sólo fuéramos capaces de organizarnos para ello, Occidente dispone ya de los recursos y la tecnología para resolver el Problema Económico..., y reducirlo a una cuestión de importancia secundaria... Así... no está lejano el día en que el Problema Económico se quedará olvidado en el rincón que merece y... nuestras mentes y corazones se ocuparán de nuestros problemas reales: las cuestiones de la vida y las relaciones humanas, la creatividad, las conductas y la religión.*

Y hace poco, otro autor repetía su pronóstico:

> *At this point of human history we have enough material resources to feed, clothe, shelter, and educate every living individual on Earth. Not only that: we have at the same time the global capacity to enhance health care, fight major diseases, and considerably clean up the environment. That such resources exist is not merely a utopian fantasy, it is a reality about which there is little serious debate* (Richard M. Ryan, citado en Kasser 2002: ix).

Si ello fuera cierto, ¿quiénes son los que tienen interés en que sigamos viviendo en economías de la escasez? El problema que afrontamos, por tanto, es determinar –para comenzar, teóricamente– cómo organizar la distribución y el consumo dentro de una *Sociedad de la Abundancia*, en que la escasez solo sería producto de la imaginación y, sobre todo, de las "necesidades" propias del sistema capitalista de mercado, más que de las personas que se han convertido en sus simples medios e instrumentos de supervivencia[25].

Más relevante aún resulta el siguiente interrogante: ¿Cómo determinar el momento en que el desarrollo tecnológico supersónico que se está procesando (y antes de que acabemos con nuestro hábitat natural), permitirá abastecer los *satisfactores sinérgicos* que cubran las *necesidades existenciales y axiológicas* de toda la Humanidad? ¿Cómo se organizaría entonces el trabajo, el intercambio y la distribución de esos satisfactores de manera de

palomas asadas y bien aderezadas aterrizan en el paladar de la gente, en el que la ociosidad es honrada y en el que el esfuerzo y la diligencia están proscritos.

25. Mi colega Guillermo Runciman viene estudiando este tema hace años y esperamos que pronto nos ofrezca sus resultados y propuestas a ese respecto.

posibilitar el "desarrollo a escala humana"? Aquí la problemática se la trasladamos a los sociólogos, antropólogos, politólogos, psicólogos y filósofos, porque desde la ciencia económica convencional no tenemos esperanza alguna para responder a estos interrogantes, tanto por interés propio (que, seguramente, acabaría con nuestro lugar privilegiado entre las ciencias sociales contemporáneas), como porque no estamos capacitados –teórica y técnicamente– para ello.

Cuando, hacia fines del siglo presente, los historiadores recorran las peripecias de nuestro actual sistema económico, solo tendrán risitas burlonas (cuando deberían estar agradecidos por las bases que sentamos para su bienestar) sobre nuestro peculiar comportamiento económico maximizador y nuestra carrera ridícula y neurótica tras más y más mercancías. De otra parte, se jalarán los pelos por el hecho de que tantos millones de habitantes hayan vivido en la miseria más abyecta, cuando disponíamos de todos los medios materiales y tecnológicos para cubrir satisfactoriamente las necesidades materiales básicas de la humanidad.

Resulta enojoso escribir sobre estos temas, tan trillados en el pasado, especialmente durante los años 1960 del siglo XX. Además, no resulta políticamente correcto hablar de estos temas en estas épocas, en especial en un mundo al que se le niega una alternativa o en que se cree que no es posible otro mundo. A diferencia de la mayoría de pasajeros del Titanic, que ignoraban su destino, nosotros sí deberíamos tener conciencia de los *icebergs* que habremos de afrontar o que ya muestran su silueta. Sin embargo, si en ese contexto el pensamiento crítico sucumbe ante el "saber convencional" y el "pensamiento político correcto", como parece ser, ya que más y más nos subordinamos a seguir y a resignarnos frente a las invisibles fuerzas del mercado[26], el mundo de George Orwell de *1984* se haría realidad antes de 2084.

En este contexto, teniendo presente el patrón histórico de poder, cuando el deterioro ambiental y las desigualdades en el mundo se extienden aceleradamente, cuando la burbuja financiera se resquebraja –algo propio de las sucesivas crisis del capitalismo–, urge plantear el desarrollo o, mejor aún, la forma de organizar la vida humana en el planeta como una *asignatura universal* (Acosta 2001).

Por un lado, los países "subdesarrollados" (mejor habría que hablar de los países empobrecidos y con amplios sectores de su población estruc-

26. Las que, en realidad, son cada vez más visibles por acción de las super-corporaciones transnacionales, aunque en parte se oculten tras las tinieblas que genera la intervención de los super-gobiernos del Norte.

turalmente excluidos) deberán buscar opciones de vida digna y sostenible, que no representen la reedición caricaturizada del estilo de vida occidental y menos aún sostener estructuras signadas por una masiva iniquidad. Mientras que, por otro lado, los países considerados como desarrollados tendrán que resolver sus desequilibrios y, en especial, incorporar criterios de suficiencia antes que intentar sostener, a costa del resto de la humanidad, la lógica de la eficiencia entendida como la acumulación material permanente.

Los países ricos, en definitiva, deben *cambiar su estilo de vida*, que es el que está poniendo en riesgo el equilibrio ecológico mundial, pues desde esta perspectiva también son maldesarrollados y, en definitiva, están minando las bases de su propio bienestar. Esas economías no solo sobrecargan, distorsionan y agotan los recursos del ecosistema, sino también los sistemas de funcionamiento social y, por cierto, la propia institucionalidad (Worldwatch Institute 2004). Transforman a su sociedad en un riesgo ecológico, social y político, lo que amplifica las tendencias excluyentes y autoritarias en el mundo y aun dentro de sus países. ¿Habrá llegado en el Norte la hora de actuar desde la lógica de un "*egoísmo ilustrado*"?

Para empezar a reescribir la Historia, el propio mercado, no solo el Estado, requiere una reconceptualización política, pues no puede dejarse que este influya en la vida de las sociedades sin regulaciones adecuadas. Si el mercado es una *construcción social*, hay que repensarlo en función de las necesidades sociales, pues sin él no existirían las economías de escala, ni los beneficios y los saltos cuantitativos y cualitativos en la productividad técnico-económica. Simplemente dominaría su deficiente ordenación política; es decir, su falta de concreción conduciría, como ha sucedido con los mal llamados mercados libres, al caos. Tal como lo afirma Luis de Sebastián (1999):

> No se puede dejar en libertad completa a los mercados, porque pueden ser insuficientes en algunas cosas y perniciosos en otras. (...) Sin este marco legal y social, los mercados pueden ser totalmente inmorales, ineficientes, injustos y generadores del caos social. (...) El buen funcionamiento de los mercados, para los fines instrumentales que la sociedad les asigna, exige que no sean completamente libres. Los mercados libres nunca han funcionado bien y han acabado en catástrofes económicas de distinta naturaleza.

El mercado en un "entorno civilizador" puede ser benéfico para la sociedad, mientras que en un "entorno destructor" será definitivamente dañino, lo que Karl Polanyi (1944) entendió muy bien hace mucho tiempo, cuando dijo que:

> El mercado es un buen sirviente, pero un pésimo amo.

Por otro lado, cuando los problemas se tornan globales, ¿no sería mejor pensar en globalizar la política, sin descuidar los ámbitos locales, nacionales y regionales? No es aceptable que solo se globalice el capital financiero y las acciones represivas, que avanzan de la mano con la política guerrerista global de George Bush II. Frente a esta avalancha represiva resulta perentorio asumir una responsabilidad global, que permita dar contenido mundial a las luchas y a la tarea de construcción de instituciones que posibiliten una acción planetaria amplia, integral, diferente, con el fin de procesar cambios profundos en los diversos espacios de la vida humana. ¿Se acercará el momento de pensar en un Estado democrático global, que replantee hasta el tema del monopolio de la violencia legítima a escala global? Algo así ya fue insinuado por Willy Brandt, un cuarto de siglo atrás, cuando decía que:

> estamos cada vez más, nos guste o no, frente a problemas que afectan a la humanidad en su conjunto, por lo que las soluciones a estos problemas son inevitablemente internacionales. La globalización de los peligros y los retos demanda políticas internacionales que van más allá de los temas parroquiales o, incluso, nacionales.

IV

¿Cómo explicar la "paradoja de la felicidad"?

Ahora bien, la afirmación de que el consumidor es un juez competente de la mercancía, sólo puede admitirse con numerosas reservas y excepciones
John Stuart Mill (1848; 1978: 814)

Parece ser que muchos norteamericanos pasan toda su vida intentando ascender cada vez más alto en la pirámide social simplemente para impresionar a los demás. Se diría que estamos más interesados en trabajar para conseguir que la gente nos admire por nuestra riqueza que en la misma riqueza, que muy a menudo no consiste sino en baratijas de cromo y objetos onerosos o inútiles.
Marvin Harris (1999:105)

Las estadísticas presentadas en el capítulo anterior nos llevan a una de las cuestiones centrales de este texto, referida a las *posibles causas y factores determinantes* que permitirían entender las *incongruencias* existentes entre crecimiento económico y bienestar subjetivo.

El enfoque de los economistas a este respecto es, como sabemos, que "cuanto más, mejor", según la teoría de las preferencias reveladas. *Un mayor producto, más empleo, mayores ingresos y una más amplia y diferenciada canasta de consumo, sin duda, aumentarían el bienestar (aunque a una tasa decreciente), desde esa perspectiva*[1]. En palabras de Tibor Scitovsky:

> (...) un principio simple y aparentemente claro que resulta básico para gran parte del trabajo del economista; este principio establece que cuanto mayor sea nuestro ingreso, más podremos gastar, y cuanto más gastemos más satisfechos nos sentiremos (....) este principio forma parte importante del *credo del economista* (1976/1986: 148; n.s.).

1. Como tal, por tanto, se trata de un "enfoque optimista" para fines de política, ya que –si fuera válido ese principio– determinadas medidas gubernamentales efectivamente podrían llevar –estimulando el crecimiento económico– a un aumento de la dupla bienestar-felicidad de las personas.

Nótese, sin embargo, que –según las encuestas de bienestar subjetivo– ello coincide con aumentos en el ingreso *en un determinado momento*. No así, como lo hemos visto, *a lo largo del ciclo de vida*, en que el bienestar parecería mantenerse constante a pesar de los sostenidos y sustanciales aumentos en el ingreso. ¿Cómo explicar este misterioso fenómeno?

A ese respecto, *disponemos de una miríada de hipótesis que ha sido expuesta en la literatura especializada, para explicar ese peculiar* divorcio entre el crecimiento económico y las satisfacción-bienestar-felicidad de las personas, *en los distintos países en que se ha estimado empíricamente esta relación*. Este capítulo presentará las principales, aquellas que a nuestro entender son las que mejor se aproximan a un intento por "racionalizar" esa paradoja, varias de las cuales *se interrelacionan y potencian entre sí*. Más adelante, aspiraremos a integrarlas en torno a un marco bifocal sencillo, que permita contemplarlas desde un *denominador común* que facilite su comprensión desde sus diversos componentes.

Algunas de esas teorías e hipótesis que provienen de economistas y psicólogos, así como de algunas otras derivadas de distintas disciplinas o del sentido común y que nos parecen pertinentes, nos serán muy útiles en los próximos capítulos. Recuerde que también tendremos que poder responder a este mismo interrogante para el caso peruano: ¿Cómo explicar el hecho empírico, de acuerdo con el cual la satisfacción subjetiva de los limeños se ha mantenido relativamente constante a lo largo del ciclo de vida[2], independientemente de la evolución del PIB u otras variables económicas (o psicosociales y políticas)?

Esta temática nos introduce a un campo más complicado y controvertido que los tratados anteriormente en el texto. En este caso, para aproximarnos a una 'medida' del bienestar de la gente, tenemos que considerar también, más allá de los ingresos monetarios de las personas, *sus deseos, requerimientos, normas, satisfactores, necesidades, incentivos, expectativas y aspiraciones*. Es decir, nos obliga a ingresar al delicado campo de *lo psico-social*.

Como es sabido, la gran mayoría de economistas asume que el bienestar depende de los *logros alcanzados* por la gente, sobre todo en el campo material, pero asimismo –aunque excepcionalmente– en *dominios* tales como la familia y la salud, las condiciones de trabajo y ciertos aspectos personales (estabilidad emocional, autodisciplina, estado civil, reconocimiento y prestigio, participación, amistades, etc.). Por añadidura, los economistas ortodo-

2. Tal como fuera planteada por Blanchflower y Oswald 2000; Easterlin 2001; Frey y Stutzer 2002a; Kenny 1999; Layard 2003b; entre muchos otros.

xos también asumen –y ahí radica uno de sus principales defectos– que, con relación a los consumidores:

a. *Sus preferencias estarían dadas* y serían, a decir de algunos, "sacrosantas";
b. También serían *soberanos y autónomos*, es decir, que sus decisiones serían independientes de los ingresos y patrones de consumo de sus "vecinos" y otros grupos de referencia; y
c. Su satisfacción sería función de su ingreso y consumo presente, independiente de sus niveles pasados o expectativas futuras; y
d. Sus "necesidades" serían infinitas (por lo que los recursos siempre resultarán escasos).

Los especialistas en la materia han ensayado una serie de explicaciones para entender la "paradoja de la felicidad", que condensaremos a partir de los *nueve enfoques teóricos* que expondremos a continuación. Es importante tener presente que ellos no necesariamente son excluyentes entre sí, por lo que el reto consiste precisamente en intentar conciliarlos, en tiempo y espacio.

1. Teoría absoluta: la hipótesis del 'umbral de ingreso' [3]

Sobre la base de este planteamiento, se asegura que a niveles bajos de PIB por habitante la satisfacción aumenta, si bien menos que proporcionalmente, como lo postulan también todos los economistas. Pero, y en esto estriba la novedad, añaden que *a partir de un determinado nivel de ingreso* por habitante de un país, el bienestar y la felicidad de las personas ya no aumenta. A partir de esa cota, solo lo hace insignificantemente o incluso disminuye como consecuencia de aumentos en el ingreso. Varios autores han estimado tentativamente ese *umbral de ingreso*, el que se ubicaría entre los US$ 10.000 (Frey y Stutzer 2002a) y los US$ 15.000 (Layard 2003a) anuales por habitante en los países desarrollados.

Esto se debería al hecho de que, dados sus altos ingresos, ya han cubierto sus "necesidades básicas" de alimentación, vivienda, educación, sa-

3. Postulan este enfoque, autores tan variados como Veenhoven 1988, 1991b; Max-Neef 1995; Frank, 1997; entre otros. Un cuestionamiento radical de estos planteamientos puede encontrarse en la denominada corriente de *Psicología Positiva* (Seligman 2003).

lud, etc. Más allá de ese límite, por tanto, los aumentos de ingresos ya no contribuirían significativamente al bienestar de la gente (Kasser 2002[4]). De ahí que Robert Lane nos proponga, que

> la forma de incrementar el bienestar subjetivo en los Estados Unidos y probablemente en todas las sociedades occidentales, consiste en moverse del énfasis en el dinero y el crecimiento económico hacia un énfasis en el compañerismo. Por supuesto que la gente necesita y desea tanto recursos materiales como compañerismo, pero las necesidades varían con las ofertas relativas de estos dos bienes. En sociedades ricas, para la gente que está por encima de la línea de pobreza, más dinero –en comparación con la amistad y la estima comunitaria, una esposa amada y niños afectuosos– más temprano que tarde pierde su poder para hacer feliz a la gente (2000a: 7).

Sin embargo, hemos visto que ello no se da en nuestro caso, ya que –como lo hemos ilustrado en los gráficos anteriores– los aumentos del producto macroeconómico no se plasman en aumentos sustanciales en el bienestar, a pesar de que en el Perú, el PIB per cápita actualmente sea de US$ 2.200; es decir, porque –en el mejor de los casos– estaría a un quinto del mencionado umbral. Por lo que tendríamos que buscar alguna(s) otra(s) hipótesis para explicar nuestra situación aparentemente peculiar.

2. La hipótesis de la "adaptación hedónica"[5]

Este es uno de los planteamientos clásicos de los psicólogos (Brickman; Coates y Janoff-Bulman 1978; Diener; Suh, Luca y Smith 1999), quienes postulan que *la gente se va acostumbrando* a su nivel de ingreso y de vida cada vez más elevado (o cada vez menor), con lo que a la larga sus niveles de satisfacción no tienden a cambiar significativamente en el tiempo[6]. Por dar

4. Por lo demás, este autor demuestra que las personas cuyos valores y normas se centran en la acumulación de bienes materiales, afrontan una probabilidad relativamente mayor de ser infelices (están más sujetos a depresión, ansiedad y baja autoestima), independientemente de su edad, sexo, ingreso o cultura.

5. Una asequible y a la vez profunda introducción a este enfoque, puede consultarse en el trabajo de Frederick y Loewenstein (1999).

6. Varios autores se centran en el grado de las capacidades emocionales de las personas para adaptarse a sucesos favorables o desfavorables, con lo que quienes poseen las mayores condiciones de adaptación serán más felices, incluso en niveles bajos de ingreso. ¿Es el

algunos ejemplos: cuarenta años atrás, el desodorante o el champú eran 'lujos' y poco después se convirtieron en bienes absolutamente necesarios; hace treinta años, un televisor a color también lo era y hoy es una 'necesidad'; hace cinco años, un teléfono celular lo era; y así sucesivamente. Evidentemente, dependiendo del estrato socioeconómico al que uno pertenezca, la conversión de bienes de lujo en esenciales varía, según las *teorías de Maslow* (1968) o de las *preferencias lexicográficas* (Lancaster 1966; Figueroa 1996: capítulo 6)[7].

Este enfoque de la configuración de hábitos es más conocido como el de la "adaptación hedonística"[8]; en él, el 'punto de partida' de un determinado nivel de felicidad vendría determinado por *la genética y la personalidad* del individuo en cuestión. Quienes postulan esta tesis afirman que –en última instancia– las personas se adaptan a todo evento, que puede ser algo agradable o desagradable, y regresan después de un determinado tiempo a su nivel "original" o consuetudinario de bienestar.

Así, por ejemplo, un divorcio, la pérdida de empleo, la encarcelación, la discapacidad repentina y demás *eventos negativos* se sufren por un lapso de tiempo, baja el nivel de felicidad, pero a la larga siempre *se regresaría al punto de partida que se había alcanzado antes de producirse esa experiencia negativa*[9]. A esto se le denomina "adaptación hedónica completa". Ciertamente, los tiempos varían según cada caso, v.gr. uno se 'recuperaría' de la viudez después de ocho a diez años (y de un accidente grave en varios años menos), según las investigaciones realizadas.

Algo similar se aplicaría a los *eventos positivos*, en los que el 'ganador' regresaría a su 'estado original' después de seis a doce meses o en un par de años, según el evento específico experimentado, como hemos visto cuando analizamos el efecto del hecho de ganar una lotería. De lo que concluyen que

hombre 'un animal de costumbre'? Parecería afirmativa la respuesta, desde la perspectiva de este enfoque.

7. Estas 'teorías' postulan que la gente satisface primero sus 'necesidades primarias', en niveles bajos de ingreso. A medida que estos aumentan, van cubriendo 'necesidades secundarias' y otras cada vez más sofisticadas o 'profundas'. Y así, sucesivamente, ansían cubrir deseos cada vez más 'elevados', una vez cubiertos los 'inferiores'. Es decir, el mapa de 'curvas de indiferencia' de las personas va cambiando a medida que se van alcanzando mayores niveles de ingreso. En el caso de Abraham Maslow (1908-1970), la jerarquía sería la siguiente, desde las 'necesidades deficitarias' hasta las 'necesidades existenciales': fisiológicas; de seguridad; de pertenencia; de estima; y de auto-actualización.

8. También se le conoce como *setpoint theory* o *teoría del punto de partida*.

9. Evidentemente, estos autores reconocen algunas excepciones, tales como las enfermedades degenerativas (p. ej.. la artritis reumatoide crónica o la esclerosis múltiple).

tampoco se puede hacer algo para incrementar su felicidad[10], excepto "consultar a un psicólogo" (Easterlin 2003a: 2). Con lo que, evidentemente, esta 'teoría' lleva a una actitud 'nihilista' en el campo de las políticas económicas y sociales, ya que aparentemente no tendría sentido hacer algo por los 'damnificados', porque tarde o temprano regresarían 'al mismo sitio'.

En el gráfico 4.1 se ilustra este paradigma, donde el *tiempo* se grafica en la abscisa y el *nivel de "felicidad"* en la ordenada. Se supone que, como consecuencia de *factores genéticos y de personalidad*, el nivel de felicidad de una determinada persona a lo largo del tiempo es fijo y se ubica en un nivel de F_1, desde el origen hasta el momento t_1. En ese instante sucede algún evento que afecta *negativamente* a la persona (divorcio, accidente, infarto, etc.), con lo que el nivel de bienestar cae de F_1 a F_2 (pasando del punto A al B).

Con el tiempo, sin embargo, la persona va recuperando su bienestar subjetivo original (F_1), digamos en t_2 (en que obviamente el tiempo que transcurre entre t_1 y t_2 –hasta llegar al punto C– puede durar semanas, meses o años, según el origen, características y gravedad del problema), donde se mantiene hasta que no tenga un nuevo percance. Igualmente, para eventos positivos que incrementan su felicidad (ganar la lotería, casarse, someterse a cirugía plástica exitosa o similares), inicialmente la curva salta hacia arriba, para ir decayendo con el tiempo hasta regresar al nivel F_1. A este proceso se le denomina *adaptación hedónica perfecta*, porque, en cada oportunidad, el nivel de bienestar regresa a su *nivel original o de base*.

A este respecto se han realizado varios experimentos que efectivamente confirman ese planteamiento de la *adaptación hedónica*, como aquel –ya comentado– en el que se estudió el nivel de bienestar de quienes ganaron una gran lotería y ¡al cabo de unos pocos meses habían regresado a sus niveles acostumbrados de felicidad[11]! De manera que, permanentemente, la gente se acostumbra al nivel de vida que lleva y adapta sus patrones de consumo y de comportamiento a sus niveles de ingreso monetario[12], si bien

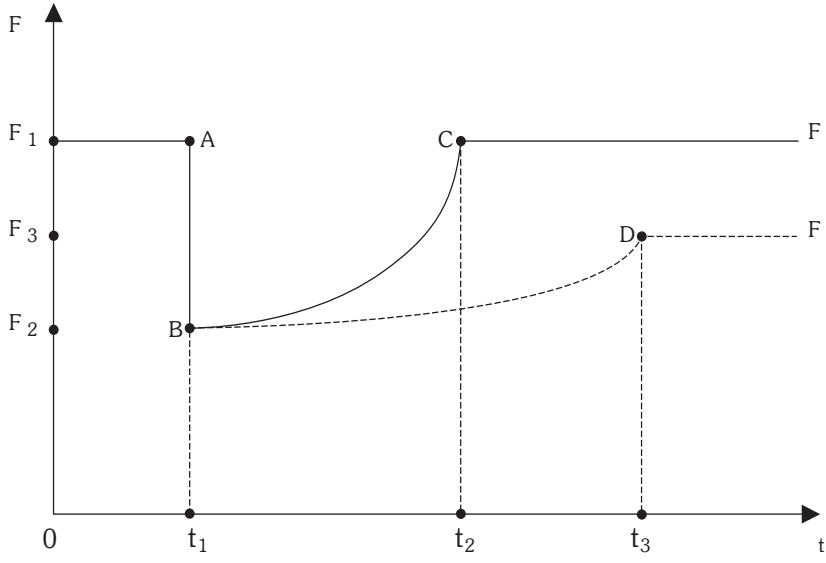
10. En comparación con el enfoque 'optimista' de la sección anterior, estaríamos frente a uno 'pesimista', en el que las políticas gubernamentales no ejercerían un impacto indeleble sobre el bienestar de la gente.

11. Véase: Brickman; Coates y Janoff-Bulman 1978; y los comentarios de Rabin 1998: 40.

12. Dentro de este enfoque habría que diferenciar entre dos grupos, en los que predominan los primeros (básicamente psicólogos): uno primero, está conformado por los que consideran que hay una adaptación hedónica *perfecta*, es decir, se llega al mismo sitio (estado de ánimo) luego de un choque externo (positivo o negativo); y el segundo, integrado por quienes dicen que la adaptación hedónica no es perfecta y *que nunca se recupera* (o solo

con un retraso y, se entiende, *dentro de ciertos límites de tolerancia*. Este enfoque se centra en las capacidades emocionales de las personas para adaptarse a sucesos negativos (viudez, accidente, cárcel) o positivos (promoción, lotería, matrimonio), con lo que –en la práctica– los individuos que poseen mayores capacidades de adaptación también serían más felices, incluso en niveles de ingreso muy bajos.

Gráfico 4.1
La hipótesis de la 'adaptación hedónica'



Otros autores que –en principio– comparten este enfoque, sin embargo, estiman que, basados en los estudios disponibles, nunca se da la 'adaptación perfecta', sino que *ella siempre es incompleta*. Lo que ilustran para los casos del ruido, del deterioro de la salud y demás factores o eventos negativos (o positivos). Además, en relación con el estado civil de las personas, llegan a la conclusión que en promedio siempre son más felices los casados

en el muy largo plazo) la satisfacción previa a un choque externo negativo (p. ej. la viudez, un grave accidente automovilístico) o positivo (lotería, matrimonio).

a los solteros y estos respecto de los separados o viudos. Sobre la base de otros estudios, Easterlin opina que generalmente *la adaptación es imperfecta*, de manera que no se recupera el nivel de felicidad original; como sucedería después de eventos positivos o negativos, como un divorcio, una paraplejia o similares[13]. En ese caso, la trayectoria de la curva seguiría una pauta similar al curso marcado por F_B, en donde la felicidad se recupera lentamente, pero como la persona "se queda marcada de por vida, para mal", no recupera el nivel inicial de felicidad, sino un nivel algo inferior (que podría darse a la altura de F_3, según el gráfico).

En el Perú, acostumbrados a resignarnos prácticamente en todos los campos, es muy probable que este efecto haya ejercido un papel importante, agravado por el hecho de que gran parte de la población no tiene "voz" (en el sentido de Hirschman), no está acostumbrada a reclamar por lo que tiene derecho y/o se resigna a su malhadada situación.

De manera que, en resumen, la gente *comienza a acostumbrarse a su nivel consuetudinario de vida* y surge lo que los psicólogos denominan *adaptación hedónica*, la que puede ser *completa* o *incompleta*, plena o parcial, como hemos dicho. Es decir, la persona primero gozaría de lo que consume, pero luego tendería a "cansarse", a "aburrirse" o a "saciarse"[14], con lo que –con el tiempo– se mantendría o caería su nivel de bienestar, *dado su nivel de ingreso*. Nótese que, en este caso, ello sucede *aunque no cambien sus aspiraciones*[15].

13. Personalmente, creo que también podría plantearse una hipótesis alternativa (y que cuestiona lo señalado por los defensores de la 'adaptación hedónica'), de acuerdo con la cual el nivel de felicidad, después de ese u otro evento negativo (o traumático), en algún momento posterior, podría rebasar el nivel original de bienestar, "ya que quien no conoce la infelicidad no sabe lo que es ser feliz o no valora ese estado o proceso". Es decir, "solo el sufrimiento y la pena, por un tiempo, permite valorar la vida". A pesar de tratarse de un planteamiento de sentido común, no hemos encontrado planteamientos teóricos o estudios empíricos al respecto.

14. Esto se da fundamentalmente con los denominados "bienes de confort" (Scitovsky 1976/1986), no así con los denominados "bienes culturales" (el arte, la ciencia, etc.). Con mayor precisión, estos bienes se pueden subdividir, respectivamente, en 'posicionales' y 'no posicionales', según autores como Frank, Hirsch y Ng (véanse sus contribuciones en el anexo bibliográfico).

15. Adviértase que este fenómeno no es el mismo que el más conocido por los economistas como principio de la utilidad marginal decreciente del dinero (aumento menos que

3. Teoría relativa I: la hipótesis de las expectativas en el tiempo

Este enfoque es relativamente obvio, pero de gran relevancia práctica, ya que postula que las personas comparan constantemente sus ingresos actuales con sus ingresos del pasado[16] y sus expectativas de ingreso a futuro; análisis que ocupará nuestra atención a lo largo del sétimo capítulo.

No se limitan, por tanto, a colegir su bienestar actual solo a partir de su ingreso (o consumo) absoluto momentáneo, sino que esperan que este sea cada vez mayor, lo que no siempre es posible, por lo que su bienestar podría mantenerse constante o incluso disminuir. En parte, esa expectativa de ingresos crecientes podría ser resultado también de la "adaptación hedónica", que –como la droga– nos lleva a intentar acceder a cada vez más y mejores bienes de consumo y activos de diversa índole.

En el caso peruano, como lo veremos *in extenso* en el capítulo siguiente, los sueldos y salarios están muy por debajo de los alcanzados en el pasado, lo que explica parte importante del malestar de la población. Esto se agrava por la volatilidad de sus ingresos y, sobre todo, por la tendencia derivada en parte de ahí, de la inseguridad y de las expectativas pesimistas que albergan respecto del futuro, tanto para ellos como del que esperan o ansían para sus hijos.

4. Teoría relativa II: la hipótesis del ingreso relativo en el espacio social[17]

Un elemento adicional a tomar en cuenta deriva de constatar que –ya que vivimos en sociedad– las personas y familias *acostumbran comparar sus patrones de consumo o niveles de gasto con ciertos 'grupos de referencia'*, sea con el de los vecinos, sea con el de los estratos más privilegiados. Con lo que –a pesar de haber aumentado sus ingresos– *se pueden 'sentir menos'*, sea porque los de los demás –con los que se comparan– pueden haber au-

proporcional de la 'utilidad' a medida que aumenta el ingreso), ni tampoco de la propensión marginal al consumo decreciente (aumento menos que proporcional del consumo como consecuencia de aumentos en el ingreso).

16. Lo que nos obligaría a introducir, en los análisis y funciones de utilidad, los *niveles habituales* de ingreso y consumo (Rabin 1998).

17. Los más conspicuos defensores de este enfoque, entre muchos otros, son: Duesenberry 1949; Easterlin 1974; Ng 1978; y Layard 2003a.

mentado más sus niveles de consumo, sea porque a quienes emulan siguen teniendo un nivel de vida muy superior, sea porque en la nueva situación comienzan a compararse con estratos de ingreso aun mayores.

Según estos autores, el efecto que los aumentos de ingresos ejercen sobre el bienestar subjetivo depende de la *ubicación de las personas en el "espacio social"*.

En ese entendido, las personas permanentemente realizan comparaciones con la riqueza (activos) y el ingreso (o consumo) de sus "grupos de referencia", que pueden ser los vecinos y/o los estratos de altos ingresos, cuyos patrones de consumo desearían poder cubrir[18]. Con lo que, se supone, *la 'utilidad' que derivamos de los bienes que poseemos depende parcialmente de las cantidades y/o calidades de bienes que poseen 'otros'*, los denominados grupos de referencia[19]. Se trata, por tanto, de mercancías que están sujetas al *escrutinio público*[20].

En ese proceso, a medida que las personas de un estrato determinado ascienden en la escala social –al aumentar sus ingresos, la ubicación de su vivienda, el automóvil que conducen, etc.–, se comparan con los hábitos de consumo de nuevos estratos, que tienen patrones de vida aún superiores, por lo que nuevamente la comparación social lleva a "desilusionarlos relativamente" respecto de su nivel de vida.

Aquí es conveniente diferenciar entre lo que varios autores (Frank 1985; Hirsch 1976; Ng 1978) denominan bienes '*posicionales*' y '*no posicionales*', en que la *interdependencia social* solo se aplica a los primeros, en tanto son accesibles a uno o más de nuestros cinco sentidos, especialmente porque son sensibles al olfato o la vista de otros (automóviles, ropa, perfumes, obras de arte, caballos de paso, casas de playa, etc.). Los segundos (bienes 'íntimos'[21], tales como hojas de afeitar o dentífricos, alfombras o pisos de dormi-

18. En el nivel microeconómico esta interdependencia de las preferencias de las personas ha sido planteada por Harvey Leibenstein (1950), quien ha llamado la atención sobre los bienes '*bandwagon*" o ciempiés (que la gente los consume porque otros los consumen, por efecto imitación) y los bienes "*snob*" (que la gente solo los consume si les da estatus y pocos los consumen, con lo que se refieren básicamente a bienes de lujo destinados a los estratos de altos ingresos).

19. Según Pigou, John Stuart Mill habría dicho que "los hombres no aspiran a ser ricos, sino ser más ricos que otros hombres" (Graham y Pettinato 2001).

20. En el sentido que se pueden ver o sobre las que existe información fácilmente accesible o que se divulga por diversos medios, especialmente por las revistas, la TV u otros medios de comunicación masiva.

21. Sabemos que estos también cambian con los tiempos. Antes, la ropa interior, p. ej.,

torio, libros o discos, etc.) no son influidos por este efecto, porque no es posible establecer *comparaciones socio-públicas* a partir de ellos.

Este fenómeno ha sido captado intuitivamente por muchos autores, comenzando con la clásica contribución de Thorstein Veblen (1899). Pero, fueron James Duesenberry (1949)[22] y Harvey Leibenstein (1950) quienes lo introdujeron formalmente al análisis económico; el primero, a través de su famoso estudio sobre el ahorro y el consumo; y el segundo, a partir de su teoría microeconómica de la demanda de bienes "*bandwagon*" y "*snob*". Aunque posteriormente ha sido desarrollado, no se ha incorporado aún al análisis económico con la contundencia que se merece, a pesar de *su creciente importancia en las sociedades contemporáneas, desarrolladas y subdesarrolladas*:

> Vance Packard tocó una fibra sensible cuando describió a los Estados Unidos como *una nación de buscadores competitivos de estatus*. Parece ser que muchos americanos pasan toda su vida intentando ascender cada vez más alto en la pirámide social simplemente para impresionar a los demás. Se diría que estamos más interesados en trabajar para conseguir que la gente nos admire por nuestra riqueza que en la misma riqueza, que muy a menudo no consiste sino en baratijas de cromo y objetos onerosos o inútiles. Es asombroso el esfuerzo que las gentes están dispuestas a realizar para obtener lo que Thorstein Veblen describió como la *emoción vicaria* de ser confundidas con miembros de una clase que no tiene que trabajar. Las mordaces expresiones de Veblen 'consumo conspicuo' y 'despilfarro conspicuo' recogen con

era un bien íntimo; hoy en día ya no lo es, pues se busca mostrar (siquiera parte de ella, especialmente si tiene una marca especial). Evidentemente, las empresas intentan, cada vez con mayor ímpetu, convertir los bienes no posicionales o íntimos en bienes posicionales o 'públicamente comparables'. La otra táctica radica en ligar el uso de ciertos bienes que, en principio, no son posicionales, con "dones" especiales que adquiere el que los usa: por ejemplo, imbuiría de una masculinidad auténtica –que atrae a las más bellas mujeres– a quien utilice ciertas hojas de afeitar (en contraposición, ciertos grupos de jóvenes buscan todo lo contrario: no se afeitan sino una vez a la semana, alcanzando aparentemente el mismo fin). David Riesman (1950) ha relatado magistralmente las personalidades "exodirigidas" (cuyas 'antenas' siempre están dirigidas hacia fuera para impresionar a los demás), diferenciéndolas de las "introdirigidas" (que buscan valores por iniciativa o intereses propios).

22. Su contribución a la teoría macroeconómica del consumo personal radica, precisamente, en postular la importancia del ingreso relativo como determinante de aquel, en contraposición con las funciones consumo de Keynes (ingreso absoluto), de Modigliani-Brumberg (ciclo de vida) y de Friedman (ingreso permanente).

> exactitud un sentido del *deseo especialmente intenso de 'no ser menos que los vecinos'* que se oculta tras las incesantes alteraciones cosméticas en las industrias de la automoción, de los electrodomésticos y de las prendas de vestir (Harris 1999: 105-6; n.s.).

La evidencia empírica recogida en países desarrollados parece confirmar, en efecto, la hipótesis de que *el ingreso relativo es más importante que el ingreso absoluto como determinante de los niveles personales de satisfacción psicológica*[23].

Es sabido que, en un momento del tiempo, la gente compara su canasta de consumo con la de otras personas o grupos referenciales, generalmente de su mismo estrato de ingreso o del estrato inmediatamente superior. En ese proceder ambicionan consumir lo que ellos y, efectivamente, a medida que aumentan sus ingresos acceden a las canastas apetecidas. Pero una vez que las cubren, vuelven a surgir canastas más exigentes, en una rueda que no parece tener fin...lo que los anglosajones denominan "*hedonic treadmill*" (molino infernal).

Como consecuencia de este "efecto demostración", como lo denominara Duesenberry (1950), las personas asignan un monto desproporcionado de tiempo y dinero para comprar y consumir bienes *posicionales o de confort*, en relación con la consecución de bienes *no posicionales o culturales* (y, por tanto, al logro de objetivos no pecuniarios). Y, en ese proceso, no se dan cuenta de que –a medida que aumentan sus ingresos– cambian también sus aspiraciones (véase la sección siguiente), con lo que podría generarse un determinado nivel de frustración[24]. Por lo que, *si la elasticidad entre el aumento de las aspiraciones y el de los beneficios económicos es unitaria, el nivel de bienestar-felicidad se mantendría constante*. Evidentemente, si esa elasticidad fuese mayor a 1, que es lo común, la felicidad y el bienestar caerían, ya que las 'necesidades' crecen más que los ingresos monetarios; así como a la inversa, si la elasticidad fuese menor a la unidad (lo que es muy raro, a no ser que uno sea muy raro o tenga –para bien o para mal– una personalidad 'introyectiva').

23. La literatura disponible sobre este tema es muy voluminosa. Recomendamos especialmente los textos de: Ferrer-i-Carbonell 2002; y Graham y Pettinato 2001.

24. Nótese, sin embargo, que si bien esta es una interesante hipótesis, generalmente se le contrapone la *falacia de Tullock*, de acuerdo con la cual "si todos tienen dolor de muelas, eso realmente no duele".

Contribuye a agravar ese proceso, el hecho de que las personas –sobre todo, por intermedio de los 'mensajes' que divulga la TV[25]– están expuestas, cada vez más, tanto a la publicidad de bienes y servicios como a las películas foráneas, que contienen los consiguientes *patrones de consumo de las capas medias de los países desarrollados*, con lo que las aspiraciones tienden a crecer cada vez más[26], proceso que corresponde al enfoque que consideramos a continuación.

Y, de donde se tiene también que "en relación con la política económica, reducir la inflación y el desempleo aumenta la felicidad, pero la búsqueda de altas tasas de crecimiento económico es cuestionable" (Easterlin 2003a: 21), precisamente por este *efecto ingreso-relativo*. El problema que surge por este fenómeno es que la gente demanda cada vez más bienes de consumo conspicuo –es decir, "compran estatus social"– y descuida compras más importantes y hasta esenciales, tales como las ligadas a la salud, la alimentación y la educación básicas.

En consecuencia, se requeriría diseñar políticas para la educación y la configuración de preferencias más informadas (Scitovsky 1976/1986; Layard 1980), a fin de evitar este *sobreconsumo conspicuo*. Aunque otros autores señalan que es precisamente esto lo que permite la supervivencia del capitalismo, lo que desafortunadamente tampoco es tan descabellado. Desde esa perspectiva sería conveniente fomentar[27] el consumo de bienes no posicionales, más que de los propiamente posicionales, que contribuirían menos al bienestar de la gente. Asimismo, el mayor requerimiento de bienes posicionales (por lo que algunos economistas proponen que se les ponga un impuesto adicional) lleva a más horas de trabajo, con lo que contradictoriamente disminuye uno de los "bienes" que debería ser de los más valorados por el ser humano: el ocio.

25. En Lima Metropolitana, un 93% de las familias posee un televisor (por estratos: 100% en el A; 97% en el B y en el C; 94% en el D; y 82% en el E. Véase Apoyo 2003b: 39). Curiosamente, solo 83% posee radio.

26. Añádase a ello las 'nuevas' técnicas de *marketing* y las aparentes facilidades de crédito al consumidor, que se ofrecen en los grandes centros comerciales a los que acceden los sectores populares (proliferación de tarjetas de crédito; pagos mensuales pequeños para compras grandes, intereses leoninos, etc.), y se tendrá un panorama completo de la 'felicidad' de que gozan en el corto plazo y la pesadilla que significa amortizar las deudas acumuladas imperceptiblemente.

27. Evitando, ciertamente, los peligros que podría contraer la intervención estatal en esta materia.

5. La hipótesis de las aspiraciones crecientes (Easterlin 1995, 2001)

Generalmente, los economistas tampoco consideran la *influencia que ejercen las cambiantes aspiraciones de las personas sobre su bienestar*, tema que consideraremos a continuación y que debe distinguirse nítidamente de las *preferencias socialmente interdependientes* que acabamos de ver, aunque sin duda ambos planteamientos están emparentados y se potencian entre sí.

La tesis de Easterlin (2003a: 16) es que a medida que aumentan los ingresos, aumentan también las aspiraciones, con lo que el bienestar no se modificaría a lo largo del tiempo:

> (...) las aspiraciones materiales aumentan al mismo ritmo que las posesiones materiales, y cuanto mayor sea ese incremento de las posesiones, mayor será también el incremento de los deseos. *Es este cambio diferencial de las aspiraciones, correspondiente al cambio diferencial en el ingreso, lo que explica la constancia de la felicidad a lo largo del ciclo de vida* (nuestro subrayado)[28].

Sin embargo, esta conclusión solo se aplica al "dominio" de *lo económico*, no así para otros, tales como los de la salud, la amistad, el trabajo, la jubilación y demás, en que *no se da la adaptación hedónica completa*. Por lo que su conclusión más general y decisiva, considerando todos los dominios, es que "la felicidad general de un individuo depende de la *brecha entre aspiraciones y logros en cada dominio y de la importancia relativa de cada dominio en la función de utilidad del individuo*" (*Ibíd*., p. 20; nuestro subrayado).

Los autores que se inclinan por este enfoque (v.gr. Michalos 1985), que también nosotros compartimos, plantean que el bienestar de las personas es una función directa de la *brecha existente entre los deseos y aspiraciones* totales de la gente *vis a vis* los *logros* alcanzados; generalmente, en términos de ingresos pecuniarios o de gastos de consumo duradero. En tal sentido, si las aspiraciones aumentaran al mismo ritmo que (o en proporción a) los ingresos, los niveles de bienestar permanecerían constantes.

De manera que, si bien mayores niveles de ingreso y de consumo generan una mayor satisfacción temporal, al poco tiempo –a ese nuevo nivel más alto– tendrán también mayores "deseos y necesidades", parte de lo que antaño se denominaba "explosión de expectativas". Ese proceso va paralelo al anteriormente analizado *efecto adaptación hedonística* (o de satisfacción re-

28. A lo que añade, muy significativamente, que "a lo largo del ciclo de vida casi nadie –nunca más de 7 personas de 100– piensa que posee mucho dinero" (*Ibíd*., p. 17).

lativa). En la medida en que las "necesidades" son infinitas, el ingreso también podría crecer *ad infinitum* sin que los niveles de satisfacción cambien para bien. En tal sentido, el "más es mejor" –que postulan generalmente los economistas– no se cumpliría necesariamente.

Una vez que se toman en cuenta las aspiraciones de las personas, muy bien puede ser que aumente el ingreso personal disponible o el consumo privado per cápita, pero *si las expectativas y los deseos de la gente lo hacen a una tasa mayor, el 'bienestar psicológico' de la gente se deteriora*[29]. Marx ya había comentado este efecto y el de "demostración", cuando señalaba que:

> Pero incluso si fuera tan cierto, como realmente es falso, que se hubiese incrementado el ingreso medio de *todas* las clases de la sociedad, podrían haberse hecho mayores las diferencias y los intervalos *relativos* entre los ingresos, y a aparecer así más agudamente los contrastes de riqueza y pobreza. Pues justamente *porque* la producción total crece, y en la misma medida en que esto sucede, se aumentan también

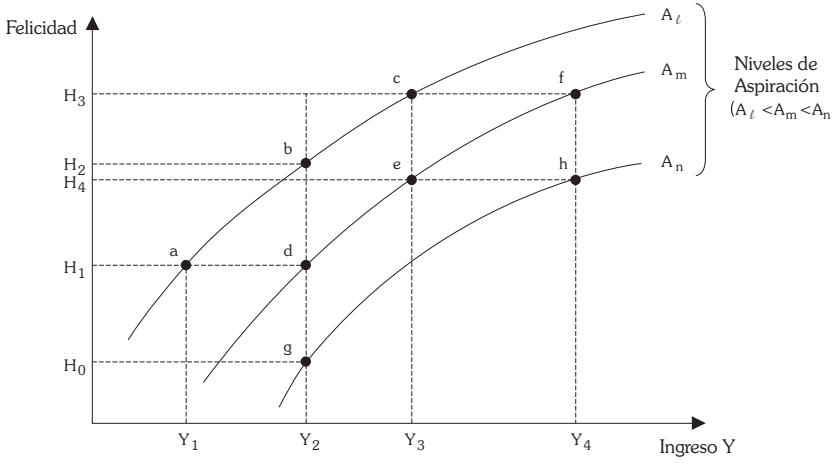
29. En 1964, Salazar Bondy (1974: 58s.) ya resaltaba esta cuestión de las aspiraciones crecientes, las que calificaba –realista e irónicamente– como 'insomnios civiles': "(...) el pueblo (...) sueña con acceder, construyéndola u obteniéndola como premio o donación, a una casita de las que ocupa la mesocracia baja. Esta, como es natural, tiende a salir de la morada estrecha o el departamentito para habitar un domicilio adecentado de los que pueblan las familias de la clase media alta. A su turno, ésta acaricia la esperanza de llegar al barrio residencial trepando, en lo que a la pugna habitacional respecta, la gran pirámide desde el escalón del *chalecito* al de la más holgada casa, con jardín y todo, y del de esta última al de la casona o villa. Es decir, con más exactitud, al rellano de la mansión en la ciudad y la casa de verano, si es posible con playa propia y otras gollerías más. Es toda una marcha al Sur, pues la escala tiene esa dirección cardinal. La voluntad de vivienda mueve, como se aprecia, a la sociedad desde su fondo por una reacción en cadena enérgica aunque sin estrépito. De esta misma manera, por otra parte, se concatenan más insomnios civiles: tener un auto cualquiera, tener un auto americano de un modelo de no menos de cinco años atrás, tener un auto nuevo (*ese* auto nuevo, no otro), tener dos autos, tener tres autos, *ad infinito*". Y sigue con el caso de los colegios. Pero no solo observó la explosión de aspiraciones, sino también el 'efecto demostración': "La voluntad de vivienda, confort o educación se torna, en estos casos, en voluntad de ascenso social. Voluntad, pues, de desclasamiento. La aspiración general consiste en aproximarse lo más que sea posible a las Grandes Familias y participar, gracias a ello, de una relativa situación de privilegio. Este espíritu no es exclusivo de la clase media. El pueblo entero, aun su masa más desdichada e indigente, obedece al mecanismo descrito. Y por una razón clara: cuanto mas inestable es el status, más vehementemente se desea alcanzar la estabilidad. Y por cualquier medio" (*Ibíd.*, p. 60). Dada su actualidad, esta última frase habría que ponerla en cursivas, negrita y mayúsculas (desgraciadamente no tenemos la posibilidad de pedirle el permiso necesario al autor para hacerlo; Salazar Bondy falleció un año después de publicar el libro).

las necesidades, deseos y pretensiones, y la pobreza *relativa* puede crecer en tanto que se aminora la *absoluta*" (1844: 60; subrayado en el original).

Para ilustrar estos efectos, obsérvese el gráfico 4.2 siguiente, en el que se puede observar cómo afectan el bienestar, los aumentos de ingresos y los cambios en las aspiraciones de las personas.

Según la mayoría de economistas, a medida que aumenta el ingreso, se incrementa también el bienestar y la felicidad de las personas, aunque menos que proporcionalmente. En el gráfico estaríamos transitando –a medida que aumenta el nivel de ingreso "Y"– sobre la curva A_l de suroeste a noreste, pasando sucesivamente por los puntos 'a', 'b' y 'c', alcanzando niveles de satisfacción o "felicidad" cada vez mayores (H_1, H_2 y H_3, respectivamente), como consecuencia de los mayores niveles de ingreso (Y_1, Y_2 e Y_3).

Gráfico 4.2
Niveles de ingreso, de felicidad y de aspiraciones



Fuente: Frey y Stutzer 2002a: 415

Sin embargo, según los defensores de esta hipótesis[30], una vez que el ingreso pasa de Y_1 a Y_2, las personas adquieren nuevas "necesidades" y aspiraciones, con lo que la curva respectiva A_l se traslada hacia el sureste (Am). En esas condiciones, dado su nuevo nivel superior de ingreso Y_2, lo conduciría al mismo nivel de felicidad (H_1) que poseía con el nivel menor de ingreso anterior, ubicándolo en el punto 'd' de la nueva curva A_m.

De manera que, una vez que las personas alcanzan sus aspiraciones (gracias a un mayor nivel de ingreso), aparecen nuevos apetitos (que también pueden ser inmateriales) y así sucesivamente, en una carrera que no parece tener fin[31], llevándolos sucesivamente a la curva A_n y a otras que estarían más abajo aún (pero que no figuran en el gráfico).

Obsérvese, sin embargo, que el planteamiento anterior *supone que siempre aumentan los ingresos de las personas*. ¿Qué sucede si esto no es así, como en el caso de nuestros encuestados que han sufrido mermas pecuniarias persistentes durante determinados períodos? En esa circunstancia, la explicación podría asentarse en una o más de las siguientes hipótesis:

- En la del enfoque de las *aspiraciones*, en cuyo caso la teoría predeciría que la insatisfacción de la gente disminuye tremendamente como consecuencia de una caída de sus ingresos, ya que se supone que su "nivel de deseos" actual (curva A_m) se mantiene[32].
- En la de la "adaptabilidad humana" (hipótesis planteada en la segunda sección), en que el poblador se va resignando crecientemente a sus bajos y cada vez menores niveles de ingreso, con lo que tiene que ajustar sus aspiraciones, regresando al nivel que tenía antes (A_l), lo que ciertamente nunca alcanzará, según la hipótesis de la *adaptación hedónica imperfecta*.
- En la práctica, seguramente se combinarán ambos factores. Además, obviamente, hay un límite para el ajuste de las aspiraciones respecto de la caída de ingresos. Si estos caen en exceso, y más aún si no cubren ni

30. La que ha sido comprobada empíricamente por varios autores. Véase Graham y Pettinato (2002) para el caso de Rusia.

31. Lo que los anglosajones denominan la 'noria hedónica' (*hedonic treadmill*), en que la gente viviría en un molino que lo llevaría a una carrera sin fin, regresando siempre al mismo sitio, psicológicamente hablando.

32. En este caso, además, interviene el denominado *endowment effect* (Kahneman; Knetsch y Thaler 1991), de acuerdo con el cual la gente se resiste a vender sus activos. De manera que si lo tienen que hacer, el bienestar cae fuertemente. Y es que la gente "se encariña con sus cosas", casi tanto como con las personas y las mascotas.

siquiera la subsistencia, ese proceso llevaría paulatina pero seguramente a la frustración y a la desesperanza. En el límite, a escala personal, ese proceso puede desembocar en la criminalidad y, en el peor de los casos, en el suicidio o la locura.

En última instancia, sin embargo, la dinámica y sostenibilidad de las economías de mercado se basan en el hecho de que la gente aumenta permanentemente su nivel y variedad de aspiraciones materiales, con lo que se estimulan las compras y, con ello, la demanda agregada de las economías. La publicidad, la aparición y producción de nuevos bienes de consumo y la competencia interpersonal por estatus dinamizan ese proceso. Si no existieran esos mecanismos, es muy probable que el sistema capitalista de mercado –sobre todo en los países altamente desarrollados– colapsaría por un exceso de oferta de bienes y por un déficit de oferta de trabajo.

6. El impacto de las externalidades

A continuación, complicando aún más el análisis, consideraremos una serie de 'externalidades negativas' que pueden contribuir a reducir el bienestar de las personas, independientemente del ingreso que se perciba. Generalmente, esos factores derivan de la industrialización y urbanización de nuestros países, así como de la pobreza generalizada. Esta sección pretende ilustrar una variedad adicional de las diversas deficiencias que caracterizan a las Cuentas Nacionales, pero que ejerce un impacto importante en la 'felicidad' de la gente.

Nos referimos a procesos que se perciben en el ambiente 'extraeconómico', en que cabría preguntarse: ¿de qué me sirve que aumenten el PIB o mis ingresos o mi consumo personal y familiar, si paralelamente, en mi entorno, se incrementa la drogadicción, el alcoholismo, la delincuencia, las violaciones (desde las sexuales hasta las de los derechos humanos), la desunión y el maltrato familiar, las epidemias, el abuso del poder privado o público, la corrupción en el seno del Gobierno y el aparato estatal (notoriamente en el Poder Judicial), la basura, la polución, la congestión del tráfico, etc.?

33. Es muy significativa la información que divulgó recientemente un congresista (diarios, mayo 14, 2003), según el cual en 1990, los policías eran 129 mil y en la actualidad son 93 mil, es decir, 36 mil menos.

En nuestro caso, en efecto, estos factores y sobre todo la *inseguridad ciudadana*[33], tienen mucho que ver con el malestar generalizado reinante en las grandes ciudades y, sobre todo, en los Conos de nuestra mega-metrópoli. *Una parte* importante de los ingresos (y del tiempo) de las familias se pierde (por robos, enfermedades) a consecuencia de ellos; y *otra parte* de los ingresos, se tiene que destinar justamente a la compra de bienes y servicios (rejas, 'guachimanes', coimas, trámites burocráticos y, en casos extremos, para el pago de rescates) que pretenden afrontar esos 'males públicos'.

Otra externalidad negativa de este tipo –y que implica también menores ingresos– tiene que ver con la *discriminación* existente en el país, desde la racial, pasando por varias otras, hasta la de género. Ellas no solo impactan en lo psicosociológico, sino que afectan también el ingreso personal en forma directa (v.gr. por su marginación para conseguir un empleo adecuado)[34]. La Comisión de la Verdad y Reconciliación (CVR 2003) ha realizado un análisis descarnado de este tema, que es indispensable consultar con relación a estos aspectos[35].

De otro lado, compensando en parte los procesos negativos enumerados, necesariamente habría que añadirle a la 'utilidad' que rinde propiamente el ingreso monetario de las familias, cuando menos tres variables que seguramente *contribuyen positivamente* a incrementar el bienestar de las familias. Una *primera* es la *riqueza acumulada* de la que disponen las familias en forma de diversas variedades de activos, tales como vivienda, automóviles y demás bienes de consumo duradero, acciones, casa de campo, huerta, etc. Todos ellos rinden servicios que contribuyen al 'bienestar' de las personas, al margen de los que le otorgan los ingresos corrientes. En *segundo* lugar, el bienestar derivado del goce de los llamados *bienes públicos* disponibles, debería añadirse a los cálculos de este tipo, ya que una serie de obras estatales, como parques, lozas deportivas, hospitales, colegios, carreteras, alumbrado público, etc., también eleva el bienestar subjetivo de las familias. *Finalmente*, las *políticas sociales* ofrecen bienes y servicios gratuitos que contribuyen al "desarrollo humano" de la sociedad, en la medida en que mejoran las condiciones de vida –en especial, la alimentación y la salud– de la

34. Como es sabido, los sectores populares son los más expuestos a los abusos oficiales (cometidos por policías, jueces, etc.), a la delincuencia o a la invasión de sus tierras o terrenos (véase Field 2002; y los comentarios de Krueger 2003), que implican altos costos de transacción.

35. Ver especialmente el tomo VIII, que contiene las partes segunda y tercera del Informe.

población más necesitada[36], aunque también pueden contribuir a destruir la autoestima de las personas.

7. Los 'bienes relacionales'

En este enfoque se parte del supuesto, bastante evidente pero despreciado por el análisis económico, que las relaciones humanas son cruciales para alimentar el bienestar subjetivo[37]. Es decir, las personas, en su búsqueda de bienestar, no solo consideran lo que pueden comprar y consumir, sino también "*lo que hacen con otra gente*" (Ng 1975; Pugno 2003). A lo que Robert E. Lane (2000a: 68) añade que son "las relaciones con las personas, no con el dinero, las que influyen en mayor medida sobre el bienestar".

La dificultad de este enfoque es que a diferencia de los planteamientos sustentados en la cantidad y/o calidad de los bienes, que son fácilmente determinables y hasta cuantificables, no sucede lo mismo con la frecuencia o el tipo de una relación humana (v.gr. la amistad, la solidaridad, la reciprocidad) y, en general, con las *interrelaciones entre las personas*. A estas se les denomina "bienes relacionales", ya que las interacciones humanas se definen como la "producción" y, a la vez, como el "consumo" de esos bienes relacionales; es decir, como la "producción, consumo e intercambio" entre distintos individuos o grupos[38].

Las encuestas de opinión, en efecto, confirman la hipótesis de acuerdo con la cual, la familia (hijos y matrimonio) y las relaciones interpersonales (amigos, compañeros de trabajo o escuela, etc.) son lo que más valoran las

36. Y no solo de ella, como se sabe, debido a las 'filtraciones' que se dan en el otorgamiento de los bienes y servicios, de manera que llegan incluso a los estratos socioeconómicos más altos de la sociedad. Véase la excelente selección de textos de Vásquez y Winkelried (2003), en la que se discuten las limitaciones de las políticas sociales y algunas propuestas de reforma.

37. Lane (2000a: 6): "(...) we get happiness primarily from people; it is their affection or dislike, their good or bad opinion of us, their acceptance or rejection that most influence our moods. Income is mostly sought in the service of these forms of social esteem, as Adam Smith reported long ago".

38. La utilidad que "rinden" estos bienes relacionales deviene de un determinado resultado (utilidad experimentada), pero que puede ser distinto de la utilidad proyectada o esperada. Con lo que si esta es mayor a la primera, resulta en frustración y desencanto; y viceversa.

personas en vista de su bienestar subjetivo. Esto generalmente se engloba en el concepto de "compañerismo"[39].

Ahora bien, el progreso técnico, la urbanización y la industrialización han dado lugar a una mayor disposición de bienes para el consumo, con lo que –en general– *los bienes materiales pueden y tienden efectivamente a sustituir a los bienes relacionales*, por lo menos en parte. Esto es lo que induce a un sesgo muy fuerte a favor de la compra de bienes materiales y, consecuentemente, a la tendencia a asignar más y más tiempo al trabajo, a costa del ocio y las 'relaciones interpersonales'.

Una espiral viciosa en ese sentido tiende a reducir el bienestar subjetivo, el que efectivamente está más condicionado por la calidad de las relaciones humanas. Ya que el bienestar subjetivo depende tanto de los bienes materiales como de estos "bienes relacionales", la felicidad aumenta menos o incluso disminuye, mientras la producción material y el ingreso pecuniario se expanden indefinidamente a costa de los bienes relacionales (Pugno 2003). Y, en efecto, en su afán por conseguir más y más bienes y servicios, las personas descuidan más y más las relaciones interfamiliares, amicales y microsociales. La fractura de las familias y el creciente individualismo en los países "desarrollados" son procesos bien conocidos y que, seguramente, pueden servir de base para entender la tendencia del bienestar subjetivo a mantenerse constante (o a descender) en la mayoría de las naciones "avanzadas", proceso que se está dando también aceleradamente en nuestros países.

8. Satisfactores y necesidades axiológicas

Finalmente, me voy a permitir añadir una debatible tesis que –en lo poco que conozco del tema– se les ha escapado a los autores que tratan el campo de la *Economía de la Felicidad y el Bienestar*. Manfred Max-Neef y colaboradores (1986, 1993a) han avanzado con gran lucidez el aspecto que aquí trataremos, por lo que la lectura de esa fuente y la incorporación de sus planteamientos resultan ineludibles en este campo.

En este caso, otro motivo por el cual los incrementos en el ingreso no necesariamente aumentan el bienestar, podría radicar en el hecho de que los bienes y servicios que compramos, no terminan satisfaciendo nuestras "verdaderas" necesidades. Luego de la compra y consumo de ciertas mercan-

39. "Companionship"; véase Lane 2000a: capítulo 5; y especialmente la Tabla que figura en la página 79.

cías, nos damos cuenta de que no nos sentimos mejor. Y no me refiero al hecho de que, por ejemplo, compremos un automóvil de segunda mano y que a los pocos días tengamos que bajarle el motor, sea porque nos engañaron[40], sea porque tuvimos mala suerte. Tampoco estoy pensando en los bienes que compramos por un capricho momentáneo y que poco después lamentamos. De lo que se trata, más bien, es que podemos estar comprando mercancías que cubren aparentemente cierta "necesidad" o que lo hacen efectivamente, pero que "destruyen" la posibilidad de cubrir alguna otra "necesidad", sin que nos demos cuenta inicialmente. Esta problemática nos lleva al importante trabajo mencionado.

La cuestión esencial es que si no tenemos una *concepción del ser humano*, en sus innatas necesidades, será imposible auscultar las fuentes del bienestar y la felicidad. Porque muy bien puede ser que las personas compren bienes que finalmente no cubren sus requerimientos en un sentido existencial o axiológico, con lo que su bienestar no aumenta a pesar de haber incrementado su consumo. Es a eso a lo que podemos acercarnos estudiando el esquema que proponen Max-Neef y sus colegas.

Partiremos de la hipótesis que el hombre maximizaría su bienestar o felicidad –y alcanzaría su desarrollo pleno como persona–, si cubre adecuada y equilibradamente sus necesidades. Pero, ¿qué son las necesidades? Contrariamente al estrecho manejo convencional que los economistas hacen del concepto de *necesidad* (que, en la jerga convencional, es sinónimo de *preferencias*), estos autores amplían su dimensión y la *contraponen* con los *satisfactores* de aquellas.

En cuanto a la definición de las *necesidades* humanas, Max-Neef *et al*. cuestionan el saber ortodoxo, de acuerdo con el cual ellas serían infinitas, relativas (dependerían de la cultura) y que variarían permanentemente, señalando que esas concepciones se basan en un error conceptual, al confundirlas con los *satisfactores* de necesidades que se dan a través del consumo de mercancías (que pasan por el mercado) u otros medios inmateriales (extramercantiles).

Desde esa perspectiva, las *necesidades* (que, a nuestro entender, incluyen las *realizaciones y capacidades* en Amartya Sen) se ordenan sobre la base de dos tipos de categorías que pueden combinarse: las *existenciales* (ser, tener, hacer y estar) y las *axiológicas*, las que se clasifican en necesidades de: subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación,

40. Que es el conocido problema de los "limones" o de la "información asimétrica" de George Akerlof (1970).

identidad y libertad. De este último listado, que reconocen arbitrario hasta cierto punto, se desprende que las necesidades son *pocas, finitas y clasificables*, y que son *las mismas en todas las culturas* (y tiempos históricos)[41].

En cambio, los *satisfactores* –que sirven para cubrir las necesidades– son muchos (prácticamente infinitos), son cambiantes y son relativos, porque están determinados social y culturalmente. Estos *satisfactores* –que, en la jerga tradicional, se confunden con las "necesidades"–, en tanto medios para satisfacer las *necesidades*, se modifican en tiempo y espacio, según los sistemas sociales (o culturas) donde surjan.

Para fines de ilustración se entiende, entonces, que la *alimentación y el abrigo* no son necesidades en el sentido estricto, sino *satisfactores* de la necesidad esencial de *subsistencia* (y seguramente también de otras, como por ejemplo, la de protección). Por su parte, la *educación*, la investigación, la estimulación precoz y la meditación son *satisfactores* de la *necesidad* de *entendimiento*. Los *sistemas curativos*, la prevención y los esquemas de salud son satisfactores de la *necesidad de protección*. Evidentemente, *un satisfactor* puede contribuir a la cobertura de *varias necesidades* (la madre que lacta a su hijo contribuye a satisfacerle no solo sus necesidades de subsistencia, sino asimismo las de protección, afecto e identidad) y a la inversa, *una necesidad* puede requerir de *varios satisfactores* para cubrirla (v.gr. el entendimiento requiere de educación, buena salud y nutrición adecuadas)[42].

Los 'satisfactores', sin embargo, no tienen por qué contribuir positivamente al bienestar, a la felicidad o a la mejora de la calidad de vida, sino que pueden llevar a deteriorarlos en términos netos, limitándolos o desvirtuándolos. Y esto debería ser un aspecto central de discusión en los trabajos que versan sobre el tema que venimos tratando. En tal sentido, los autores distinguen cinco *categorías de satisfactores*, a saber:

41. Por añadidura, para estos autores las necesidades no solo son reflejo de *carencias*, sino que también *potencian* a las personas: "en la medida en que las necesidades comprometen, motivan y movilizan a las personas, son también potencialidad y, más aún, *pueden llegar a ser recursos*" (Max-Neef *et al.* 1986: 34; n.s.).

42. Nótese, al respecto, que el *satisfactor* es el *modo o forma* como se expresa una *necesidad*, mientras que los *bienes y servicios* son *medios* por los cuales el sujeto *potencia los satisfactores* para alcanzar sus *necesidades*. Los satisfactores contribuyen a la realización ("actualización" lo denominan los autores) de las necesidades humanas, por lo que pueden estar conformados por, entre otros, formas de organización, estructuras políticas, prácticas sociales, condiciones subjetivas, valores y normas, espacios, contextos, comportamientos y actitudes, etc. (*Ibíd.*, p. 35). En pocas palabras, "*los satisfactores son lo histórico de las necesidades y los bienes económicos su materialización*" (*Ibíd.*, p. 37).

a. Violadores o *destructores*, que son los satisfactores (p.ej. armamentismo) que *pretenden* satisfacer una necesidad (p.ej. la de protección), pero que imposibilitan la satisfacción de otras necesidades (v.gr. las de subsistencia, afecto, libertad).
b. *Pseudo-satisfactores*, que *aparentan* satisfacer ciertas necesidades, pero no lo hacen propiamente o son autodestructivos (v.gr. las modas que supuestamente cubren la identidad o la sobreexpolotación de recursos naturales, que servirían para asegurar subsistencia, pero que puede destruirla a la larga; y así sucesivamente: nacionalismo chauvinista-identidad; democracia formal-participación; prostitución-afecto; etc.).
c. *Inhibidores*, debido a los cuales –en la medida en que sobresatisfacen o *hartan*– se dificulta la posibilidad de actualizar otras necesidades (p.ej. el satisfactor paternalismo, que pretende cubrir la necesidad de protección, pero que impide la satisfacción del entendimiento, la participación, la libertad y la identidad; o la producción taylorista, que dice afrontar la necesidad de subsistencia, pero inhibe la cobertura de las necesidades de participación, de creatividad y de identidad; etc.).
d. *Singulares*, que son los satisfactores que se dirigen a satisfacer *una sola* necesidad axiológica, sin afectar necesariamente a las demás, tales como los programas de suministro de alimentos (necesidad que satisface: subsistencia), sistemas de seguros (-protección), voto (-participación), espectáculos deportivos(-ocio), etc.
e. *Sinérgicos*, que por la forma como satisfacen una determinada necesidad, contribuyen a la *satisfacción simultánea* de otras necesidades, como lo ilustran los ejemplos del cuadro 4.1 y que exponemos aquí en detalle, porque son los que contribuyen mayormente al *desarrollo a escala humana*, en la visión de Max-Neef.

Cuadro 4.1
Satisfactores y necesidades

Satisfactor	Necesidad	Necesidades que estimula
Lactancia materna	Subsistencia	Protección, afecto, identidad
Producción auto-gestionaria	Subsistencia	Entendimiento, participación, creación, identidad, libertad
Educación popular	Entendimiento	Protección, participación, creación, identidad, libertad
Organizaciones populares democráticas	Participación	Protección, afecto, ocio, creación, identidad, libertad
Medicina descalza	Protección	Subsistencia, entendimiento, participación
Banca descalza	Protección	Subsistencia, participación, creación, libertad
Sindicatos democráticos	Protección	Entendimiento, participación, identidad
Democracia directa	Participación	Protección, entendimiento, identidad, libertad
Juegos didácticos	Ocio	Entendimiento, creación
Programas de autoconstrucción	Subsistencia	Entendimiento, participación
Medicina preventiva	Protección	Entendimiento, participación, subsistencia
Meditación	Entendimiento	Ocio, creación, identidad
Televisión cultural	Ocio	Entendimiento

Fuente: Max-Neef *et al.* 1986: cuadro 6, p. 47

Las tres primeras *categorías de satisfactores* nombradas deberían, claramente, rechazarse o por lo menos limitarse consensuadamente, ya que finalmente no contribuyen al bienestar, a la felicidad y al desarrollo humano. Y, en efecto, muy bien puede ser que el sistema económico en que vivimos tienda a producir precisamente aquellos satisfactores o mercancías que son destructores, inhibidores o aparentes, en la medida en que no contribuyen al desarrollo humano. En cambio, la cuarta es positiva y *la quinta es la que habría que favorecer privilegiadamente para alcanzar* el Bienestar y la Felicidad. Por añadidura,

> los satisfactores correspondientes a las primeras cuatro categorías, por ser habitualmente impuestos, inducidos, ritualizados o institucionalizados, son en alto grado *exógenos a la sociedad civil*, entendida ésta en cuanto *comunidad* (*Gemeinschaft*) de personas libres capaces,

> potencialmente o de hecho, de diseñar sus propios proyectos de vida en común.
> En tal sentido se trata de satisfactores que han sido tradicionalmente impulsados *de arriba hacia abajo*. La última categoría, en cambio, revela el devenir de procesos liberadores que son producto de actos volitivos que se impulsan por la comunidad *desde abajo hacia arriba*. Es eso lo que los hace *contrahegemónicos*, aún cuando en ciertos casos también pueden ser originados en procesos impulsados por el Estado (Max-Neef 1993a: 46; n.s.).

Una estrategia de desarrollo a Escala Humana (o al servicio del Bienestar y la Felicidad) debería, por tanto, enfatizar en las cuestiones que predispongan a las personas, localidades, regiones y nacionalidades hacia la generación de *satisfactores sinérgicos*, que son los que potencian el bienestar, la libertad y la felicidad humanos[43]. Las diversas matrices que los autores del texto presentan, podrían servir para fines de diagnóstico, planificación y evaluación. Se utilizarían en y por grupos locales para el autodiagnóstico, en donde ellos mismos llenarían los 'casilleros' relevantes, con lo que tomarían conciencia de sus carencias y potencialidades concretas y 'esenciales', así como del tipo de mercancías que les convendría producir y consumir. Luego, podrían ampliar el ejercicio participativo para diseñar lineamientos propositivos en dirección a la "autodependencia" en el nivel local, hasta donde fuera viable. Finalmente, tales diagnósticos participativos podrían ser de utilidad para detectar sus resultados, en la práctica, calibrando su efecto sobre la igualdad, la libertad, el bienestar y la felicidad[44].

43. Tortosa (2001: 5), entre otros (que no son muchos aún), coincide con este enfoque: "Conseguimos el desarrollo cuando logramos que estén satisfechas las necesidades básicas de una población concreta de forma que no se conviertan en una merma para las personas en cuestión. Me estoy refiriendo al *bienestar* material (alimentación, salud, vestido, vivienda), a la *seguridad* frente a la violencia física o directa, a la *libertad* y a la *identidad*. Su no satisfacción será el maldesarrollo (...) y que se refiere a esa enfermedad que podemos encontrar en las personas, los estados y el sistema mundial, pero que también guarda relación con el ecosistema o la Naturaleza. Esta idea del maldesarrollo (...), como se ve, no tiene ya ninguna relación con el viejo mito del Progreso: no necesariamente lo que viene después es mejor que lo que había antes, aunque tampoco por ello 'cualquier tiempo pasado fue mejor'".

44. Para complicar aún más el análisis, cabría invocar el enfoque de Amartya Sen sobre la materia y de acuerdo con el cual tampoco, necesariamente, los aumentos de ingreso contribuyen al bienestar humano. Lo que vale, en su opinión, es la expansión de las 'capacidades' y 'derechos' de los seres humanos para que puedan alcanzar aquellas cosas que

9. ¿Qué es el bienestar?

A lo largo del presente trabajo escabulliremos, conscientemente, uno de los temas más delicados y centrales de la materia que tratamos, relacionado con el interrogante que encabeza la presente sección. Y, en efecto, hemos usado y seguiremos utilizando indistintamente los conceptos de bienestar, utilidad, satisfacción, felicidad, buena vida, etc., como si fueran lo mismo. Incluso hemos hablado de indicadores de *bienestar objetivos* –en el primer capítulo– y, sobre todo, de los relacionados con el *bienestar subjetivo* –con el que hemos trabajado a lo largo de todo este texto, a partir del segundo capítulo–. Ha llegado el momento, sin embargo, de detenernos por un instante para clarificar algunos conceptos, a pesar de su tremenda dificultad y de los debates interminables que siguen llevándose a cabo en las diversas ciencias asociadas al tema.

Cuando se habla de *Bienestar subjetivo*, hay que poner atención básicamente en dos perspectivas o paradigmas, que se distinguen entre sí por su *concepción de la naturaleza humana* y por *lo que consideran la "buena" sociedad*. No ingresaremos en sus orígenes históricos diversos, en sus bases filosóficas divergentes, ni en el detalle de sus metodologías, sino que apenas verteremos unas pocas frases a manera de síntesis de sus principios básicos, que han sido detalladas magistralmente por Richard Ryan y Edward Deci (2001).

Un primer enfoque, el más conocido entre economistas, es el *utilitarista–hedonista*, que se centra en la utilidad, la felicidad y el bienestar, que son sinónimos y son los que se busca maximizar, tal como fueran explicados en la primera sección del segundo capítulo. Originado básicamente en los escritos de Jeremy Bentham, son relativamente conocidos, en la medida en que el bienestar sería una función de la expectativa de la gente de *lograr ciertos resultados que las personas valoran* (materiales e inmateriales).

El otro enfoque, a nuestro entender más fructífero, pero también más complicado, es el que se conoce como el paradigma de las autorrealizaciones (o *eudaimónico*), que no equipara el bienestar a la felicidad. Para los autores de esta perspectiva, el bienestar es función del *sentido de la vida* y de la *autorrealización de las personas*; es decir, del grado en que una persona "funciona" plenamente (nótese la similitud con los planteamientos de Amartya

más valoran; es decir, que dispongan de 'libertades reales'. A ese respecto, alentamos la lectura del propio Sen y, en el caso peruano, las contribuciones de Javier Iguíñiz (véanse sus textos en el anexo bibliográfico).

Sen). Es decir, se busca la actualización de los potenciales humanos y la realización de la verdadera naturaleza de la persona, basados en la teoría de la autodeterminación (Ryan y Deci 2001).

Para estos autores, en uno de sus enfoques, se trataría de cubrir *tres necesidades psicológicas básicas*: autonomía, competencia y relaciones (que, para fines de política, incluyen al medio ambiente social y físico como variables exógenas). Esas llevarían al crecimiento personal, a la integridad, al bienestar, a la vitalidad y a la autocongruencia de las personas. Gran parte de esos autores cuestiona el materialismo y la riqueza como metas de la vida, aunque reconoce su valor relativo como medios para alcanzar el bienestar.

En ese sentido, coincidimos con este último enfoque, a pesar de reconocer sus dificultades de aplicación y comprobación empírica. En la medida en que esta perspectiva se complementa también con la concepción de Bienestar implícita en el trabajo de Max-Neef relativo al "Desarrollo A Escala Humana", recomendamos vivamente su lectura. Creemos, sin embargo, que sus planteamientos sobre las necesidades y los satisfactores son suficientemente nítidos para comprender por donde debería ir la investigación y los planteamientos de política, si queremos desarrollar una teoría del bienestar y propuestas de políticas dirigidas a desarrollar la persona humana, las localidades y la nación, en el marco de un sistema global de convivencia.

10. Complicando el análisis: la teoría de los referentes conceptuales

Una de las más recientes y críticas explicaciones de la paradoja que se busca interpretar fue presentada, recientemente, por un economista mexicano (Rojas 2003), quien ha postulado que no existiría tal incongruencia, sino que el problema radica en el concepto de "felicidad" o "bienestar" que abriga cada persona encuestada. Esta hipótesis –bastante sensata en países culturalmente heterogéneos– parte del hecho de que, en tanto *la felicidad es una evaluación subjetiva de la vida como un todo*, cada persona dispondría de un determinado *referente conceptual* para evaluar su felicidad[45].

45. De ahí que, con mucha razón, Schwember (2001: 16) haya señalado –¡para el caso de Chile, que es un país bastante más homogéneo que el nuestro! – que existe "la duda sobre la solidez de la sociedad chilena como sujeto de *estados de ánimo colectivos*. Podríamos haber identificado otras líneas divisorias, tal vez relacionadas con el territorio (Santiago versus las regiones extremas), la divisiones de las ciudades, o los alineamientos políticos

Pero ya que esos referentes varían de persona en persona, Rojas intenta definirlos gruesamente, a partir de *diversos discursos y paradigmas filosóficos sobre la felicidad*. Una vez establecidos estos, detecta que solo en algunos casos sus contenidos filosóficos –que comparten inconscientemente las personas– llevan a establecer una correlación positiva entre el ingreso y el bienestar. En otros casos, por la "filosofía de vida" de las personas, no puede establecerse un nexo mecánico entre ingreso y felicidad.

De manera más concreta, el autor diferencia entre los siguientes referentes conceptuales[46]: *estoicismo* ("felicidad es aceptar las cosas tal como son"), *virtud* ("felicidad es un sentido de actuar adecuadamente en nuestras relaciones con otros y con nosotros mismos"), *hedonismo* ("felicidad es gozar de lo que yo tengo en la vida"), *carpe diem* ("felicidad es apreciar cada momento de la vida"), *satisfacción* ("felicidad es estar satisfecho con lo que tengo y con lo que soy"), *utopismo* ("felicidad es un ideal inalcanzable al que tratamos de acercarnos"), *tranquilidad* ("felicidad es vivir una vida tranquila, sin mirar más allá de lo que se puede lograr") y *realización* ("felicidad es desarrollar plenamente nuestras capacidades").

A partir de ese esquema, Rojas realizó una encuesta de opinión en México a fines del año 2001, con una muestra de 1.540 cuestionarios adecuadamente cubiertos. Utilizó siete escalas, correspondiendo la primera al nivel más bajo de felicidad autopercibida hasta llegar al 7, el más alto. Las principales conclusiones que alcanzó pueden sintetizarse en lo siguiente, a partir de las corridas econométricas realizadas:

- El coeficiente estimado para las personas con filosofía *carpe diem* es estadísticamente significativo y alcanza un valor alto, a tal punto que "mientras que para la muestra total se requiere incrementar el ingreso mensual en 204 mil pesos mexicanos para aumentar la felicidad en un nivel (de los siete de que consta la escala), para las personas con un referente conceptual *carpe diem* solo se requieren 35 mil pesos" (Rojas 2003: 11).
- El ingreso también es relevante para individuos con un referente conceptual de *satisfacción* y de *realización*, dado que los coeficientes son

o religiosos. Todos estos aspectos (...) sugieren que la nuestra es una sociedad profundamente fragmentada y que *sería sorprendente que experimentara una infelicidad o desdicha homogénea*". Las cursivas son nuestras.

46. Entre paréntesis, entrecomilladas, se encuentran las preguntas que se incluyeron en las encuestas realizadas, para que fueran comprensibles para el encuestado.

estadísticamente significativos y sus valores son relativamente altos (*Ibíd*., Tabla 7).
- Existe una relación levemente negativa entre ingreso y felicidad, en personas que comparten la 'filosofía' de *tranquilidad*.
- En cambio, el ingreso no es una variable explicativa importante para personas que comparten los *otros referentes* de felicidad.

Entendemos que con este planteamiento se ensaya, aunque solo implícitamente, un *cuestionamiento radical de los estudios de la felicidad*, ya que relativiza las respuestas, que responden a marcos conceptuales tremendamente heterogéneos sobre la 'felicidad'. Evidentemente, cuanto más heterogéneos sean los marcos conceptuales de los ciudadanos de un país, peores serán los resultados para fines de análisis. Sin embargo, en tanto la sobreurbanización y la llamada mundialización, entre otros factores, vienen homogeneizándolos –seguramente para mal–, será cada vez más fácil llegar a conclusiones contundentes a partir de las encuestas.

*

De manera que, en conclusión, la relación entre la evolución del PIB con respecto al bienestar subjetivo es bastante más compleja de lo que imaginamos y de lo que postula la teoría económica convencional. En todo caso, con las nueve hipótesis o enfoques antecedentes, disponemos de una serie de ideas tentativas y planteamientos útiles, para avanzar en nuestro conocimiento de esa relación y para intentar explicar la paradoja ingresos-bienestar, y que nos servirán –directa o indirectamente– en los capítulos que siguen del presente trabajo[47].

En todo caso, no debemos olvidar que la gente consume cada vez más y aparentemente también mejores mercancías, pero ello no contribuye necesariamente a su felicidad, por lo que trabaja cada vez más y mejor, pero sin que aumente su bienestar, según las encuestas. ¿Qué significa eso? A pesar de que abundan los *satisfactores*, en la medida en que resultan desenmascarándose como *inhibidores, violadores o destructores* (en el sentido max-neefiano), dificultan la convivencia humana y aparentemente nos llevan a esclavitudes muy sofisticadas, pero igualmente inhumanas que las de antaño. En tal sentido, siguen siendo válidas las reflexiones de Adorno, Fromm,

47. Su utilidad podría ser aún mayor para quienes estén pensando en una teoría o en una Estrategia de Desarrollo para un país, una región o una localidad.

Galbraith, Marcuse, Scitovsky y demás críticos de la “civilización occidental”, que ha generado tantas maravillas, pero que nos estaría llevando al Ocaso, si pensamos en la poca satisfacción que la gente deriva de su funcionamiento y sus productos, por no hablar de los casos cada vez más comunes de enajenación, alineación y soledad a que conduce socialmente. Con lo que sigue pendiente la cuestión central: ¿Cómo se podría organizar la sociedad para cubrir las necesidades auténticas de las personas, sin menguar sus libertades individuales?

V

Remuneraciones y satisfacción[1]

Regresemos a nuestra preocupación central. Hemos encontrado, para nuestra sorpresa, que no solo en los países desarrollados sino también en el Perú (i.e. en Lima Metropolitana), los niveles de bienestar subjetivo de las personas se han mantenido relativamente constantes a lo largo del tiempo, a pesar del crecimiento económico nacional y metropolitano.

El capítulo anterior nos ha ofrecido un amplio menú de hipótesis para tratar de explicar ese extraño fenómeno, más conocido como la *paradoja de la felicidad* (o *de Easterlin*). Indudablemente que podríamos forzar explicaciones similares a las ensayadas para países desarrollados, para entender el caso de los encuestados en Lima Metropolitana. Pero también podría pensarse que la *flagrante incongruencia* empírica –verificada entre las *tendencias en el tiempo*– entre los *niveles de satisfacción* y las *variables macroeconómicas* clásicas (producto y consumo agregados o por habitante) en el Perú no hayan coincidido entre sí, se deba a las razones esbozadas en el primer capítulo, relacionadas con las *deficiencias de ciertas variables macroeconómicas*

1. El autor agradece a Jorge Bernedo, Francisco Verdera y un colega que ha preferido mantenerse en el anonimato, por haberle facilitado gran parte de los datos más valiosos que aquí se utilizarán.

como indicadores de bienestar o a la existencia de *otros factores y procesos más significativos*, que aún tendríamos que determinar e incorporar al análisis.

Por lo que será necesario considerar *variables adicionales*, micro y meso-económicas, y probablemente también ciertos determinantes psicosociales, para tratar de entender *por qué los niveles de bienestar económico autopercibido apenas han cambiado –dentro de límites relativamente estrechos– en Lima Metropolitana desde inicios de los años 1990*. Ese será el principal desafío que asumiremos en lo que sigue de este texto.

Y, en efecto, trataremos de demostrar que en nuestro caso existe una *correlación relativamente íntima entre los ingresos y el tipo de trabajo que ejercen las personas y sus niveles de satisfacción*, tanto en el corto plazo (décimo capítulo) como en el de mediano alcance (que analizaremos a continuación). Para ello, incorporaremos al análisis fundamentalmente dos conjuntos de variables: las *remuneraciones* en este capítulo y el *empleo*, en sus diversas variedades, en el siguiente.

Ello nos permitiría demostrar que efectivamente el bienestar económico autopercibido sí tendería a ser reflejo, por lo menos aproximado, tanto de los niveles de empleo y las condiciones de trabajo, como de las tendencias de sueldos, salarios y otros tipos de ingreso[2]. Lo que sería de esperarse. Pero si esto es así, ¿qué pensar de los estudios internacionales que no encuentran una correlación entre el *bienestar subjetivo y el PIB per cápita* (variable considerada *proxy* de los ingresos por habitante)? ¿Quiere decir que todas esas investigaciones no tienen validez y que la *paradoja de Easterlin* sería apenas un espejismo? Regresaremos a esta cuestión más adelante.

Por tanto, este y el siguiente capítulos se ocupan de introducir esos *dos conjuntos de variables fundamentales adicionales*, para entender los niveles de satisfacción del poblador limeño. Lo que nos servirá, además, para *relativizar o desechar definitivamente las variables macroeconómicas convencionalmente utilizadas como indicadores de bienestar*.

Como tal, esta preocupación forma parte de un debate muy actual entre los más diversos analistas[3]. Para unos, el *principal problema del país* (y de la metrópoli) sería la *falta de empleo*, mientras que para otros lo sería el

2. En cuyo caso, se confirmaría la hipótesis de quienes apuestan por el 'umbral de ingreso', según la cual en niveles bajos de ingreso por habitante, los aumentos (caídas) de este llevan también a aumentos (disminuciones) –si bien menos que proporcionales– del bienestar subjetivo y viceversa.

3. Entre los que destaca, desde hace tiempo, el que tiene relación con la diferenciación entre 'crecimiento económico' y 'desarrollo económico' (véase Brinkman 1995).

bajo nivel de las remuneraciones y la consecuente *pobreza*; aunque seguramente ambos tienen parte de la razón[4].

En efecto, de acuerdo con las encuestas de opinión realizadas en Lima Metropolitana, la *gravedad relativa de los problemas percibidos por la población* se puede colegir del cuadro 5.1 que sigue, elaborado sobre la base de los datos promedio correspondientes a los últimos tres lustros[5]. Además, hemos añadido una columna para calibrar los problemas *actuales*, recogiendo los resultados de la última encuesta de *Apoyo* sobre la materia, referidos al mes de abril 2003[6].

De ese cuadro se desprende que los problemas más acuciantes han cambiado con el tiempo, excepto los dos más fundamentales, que continúan siendo la *falta de trabajo y la pobreza*[7]. Le siguen la corrupción, el consumo de drogas y la deficiente educación y, bastante más lejos, los demás.

1. Las hipótesis de partida

Para los fines que perseguiremos a lo largo del presente capítulo y el siguiente, cabría plantear una *serie de hipótesis* en torno a la evolución de las remuneraciones, tal como han sido manejadas por los más diversos autores o que son de sentido común. Ellas estarán dirigidas a fundamentar algunos de los motivos adicionales por los que en Lima se ha instaurado un *malestar microeconómico* y sociopsicológico *tan generalizado durante las últimas dos décadas*, a pesar del renovado crecimiento económico y la baja inflación[8].

4. Este tema ha sido discutido en profundidad por Garavito (2000). Además, como es obvio, ambas variables están estrechamente relacionadas entre sí.

5. Por disponer de información incompleta, se han eliminado los datos referidos a algunos otros problemas importantes detectados en las encuestas, tales como: falta de democracia; escasez/desabastecimiento; deuda externa; evasión de impuestos; crisis de los partidos políticos; el cólera; falta de agua.

6. Nótese la baja ponderación que se le da al terrorismo/subversión, guarismo que debe haber aumentado sustancialmente desde mayo 2003, como ya lo vienen consignando los más recientes sondeos.

7. El terrorismo ha pasado del primer al último lugar en este período. Las próximas encuestas, sin embargo, seguramente duplicarán o triplicarán su importancia, dados los recientes sucesos (en especial por las acciones armadas en el Ene) y, sobre todo, por el interés de ciertos grupos por generar zozobra en el país a través de los más diversos medios; en su mayoría ligados al gobierno "fujimontesinista".

8. Recuérdese que estamos dejando para el décimo capítulo el análisis de la coyuntura,

Cuadro 5.1
¿Cuáles son los problemas más graves por los que atraviesa la población peruana?
(Promedios quinquenales, 1989-2003, en porcentaje)[1/]

Principales problemas[2/]	Promedios anuales por quinquenio				Abril 2003
	1989-1993	1994-1998	1999- 2003		
Desempleo / falta de trabajo[3/]	**41,8**	**70,4**	**70,6**	**1.**	**61**
Pobreza / hambre / miseria	22,6	**49,6**	**61,4**	**2.**	**71**
Corrupción / coimas	24,6	28,8	28,8	3.	23
Consumo de drogas	17,8	16,2	21,2	4.	22
Educación inadecuada	17,8	13,2	18,8	5.	25
Costo de vida / precios altos	22,3	15,4	13,2	6.	11
Violación de Derechos Humanos	10,3	19,2	13,0	7.	11
Seguridad / delincuencia	n.d.	n.d.	10,4	8.	11
Inflación / crecimiento de precios	**35,8**	9,2	9,2	9.	11
Desigualdad entre ricos y pobres	9,0	7,0	8,4	10.	9
Salud pública inadecuada	5,0	5,8	8,0	11.	12
Crecimiento demográfico	8,5	8,2	6,8	12.	5
Narcotráfico	16,6	9,0	6,2	13.	5
Contaminación ambiental	7,8	9,2	5,8	14.	4
Terrorismo / subversión	**47,4**	10,4	5,0	15.	5[4/]

1/: El 30 de junio de 2003, de acuerdo con una encuesta de la Universidad de Lima, que preguntó por los temas más importantes que debería tratar la nueva Presidenta del Consejo de Ministros, se tienen resultados similares: desempleo (80,8%), pobreza (55,8%), corrupción (29,6%), educación (24,8%), terrorismo (16%) y otros menos importantes (Gamero 2003a: 252, cuadro No. 1).
2/: El encuestado podía escoger hasta tres problemas de la lista que se le mostraba en la cartilla.
3/: Pensamos que, probablemente, lo que quiere decir el encuestado es que lo que le preocupa no es solo el desempleo, sino la falta de 'empleos adecuados', si tenemos en cuenta que la tasa de desempleo está 'apenas' por debajo del 10% de la fuerza laboral (y se ha mantenido relativamente constante a lo largo de las últimas décadas).
4/: Nótese que el rebrote de las actividades terroristas y la conciencia de su reaparición surgió posteriormente a esta encuesta.

Fuente: Apoyo 2003-1988
Elaboración propia

En cuanto a los *ingresos reales* de la población, varios factores pueden haber contribuido a la tendencial insatisfacción –relativamente invariable– de la población:

a. porque las remuneraciones y demás ingresos se han mantenido *prácticamente constantes*, en promedio, desde principios de la década pasada;
b. porque, con respecto a décadas anteriores, *han declinado sustancialmente* los ingresos y, ya que las personas pretenderían recuperar –por lo menos– su nivel de vida "consuetudinario" o algún *patrón referencial del pasado*[9], la desazón derivada del factor planteado en el párrafo anterior es evidente;
c. porque, a lo largo del tiempo, las expectativas y *aspiraciones de gasto* de las familias habrían aumentado más que sus ingresos, en términos relativos;
d. porque, en parte ligado a lo antedicho, se han *defraudado las promesas* que los diversos gobiernos hicieran a la población y de acuerdo con las cuales, poco a poco, las políticas de estabilización y ajuste y las reformas "estructurales", que se llevaron a cabo y que estimularían el crecimiento económico, "gotearían" –y, según algunos, hasta "chorrearían"– sobre los sectores menos favorecidos de la sociedad en términos de mayores ingresos; y, sobre todo,
e. porque ha aumentado la *dispersión entre las remuneraciones y demás ingresos*, expandiendo las diferencias entre las diversas categorías, con lo que se habría *deteriorado la distribución de ingresos al interior de los diversos estamentos de trabajadores*[10], a favor de los sectores medios (con negociación colectiva) y altos (ejecutivos) y en contra de los más desprotegidos. De manera más precisa, las brechas se habrían expandido:

en él nos concentraremos en el trienio 2001-2003. Ahora nos interesan los procesos de más largo alcance, indispensables para entender los deprimidos estados de ánimos más recientes.

9. Para lo que habría que calcular una "canasta de consumo deseable" (más que una "mínima" o "de supervivencia") para cada uno de los estratos socioeconómicos.

10. Véase el traslado de la Curva de Lorenz (equivalente a un aumento del coeficiente de Gini) hacia una mayor desigualdad de las remuneraciones en empresas de 10 y más trabajadores (Lima Metropolitana), comparando junio de 1991 y junio de 2001, reproducida por Gamero (2003a: gráfico 6, p. 277).

- entre los *sueldos y* los *salarios del sector privado*, en que los primeros han aumentado y los segundos han disminuido en términos absolutos, aunque solo levemente durante el último quinquenio;
- entre los sueldos de los *empleados* propiamente dichos y los sueldos de los *ejecutivos*, en que estos últimos se han expandido bastante más que los anteriores;
- entre las remuneraciones del *sector privado* y las del *sector público*, en que estas últimas han decrecido más que las demás categorías;
- entre las *remuneraciones mínimas* vitales y el *resto* de ingresos del trabajo formal;
- entre los ingresos de los trabajadores del sector formal *vis a vis* el informal, así como entre los adecuadamente empleados y los subempleados; y
- entre los emolumentos del trabajo calificado y no calificado de las diversas categorías ocupacionales.

Analizaremos la validez de la mayoría de estas hipótesis para el caso de Lima Metropolitana, lo que, a su vez, en el siguiente capítulo, nos permitirá comparar la evolución de ambas variables –remuneraciones y empleo– con las tendencias del bienestar subjetivo.

2. Efecto de las remuneraciones en el bienestar

La presente sección, relativamente extensa, se ocupa del complejo mundo de las remuneraciones, que son tan variadas y tan fluctuantes; aunque, desafortunadamente también, los guarismos no inspiran mucha confianza.

2.1 La evolución de las remuneraciones del segmento formal en perspectiva, 1964-2003

Gracias a la disponibilidad de series de datos relativamente completas a lo largo del tiempo para el caso de Lima Metropolitana[11], estamos en

11. Agradecemos a Jorge Bernedo por habernos facilitado el acceso a estas series, que cubren el período 1957-2003.

condiciones de evaluar las *tendencias de los ingresos* de los trabajadores del segmento "formal"[12] de la economía y, de manera más específica, de cuatro de sus diversas variedades a lo largo de las últimas cuatro décadas, a saber: de los *sueldos del sector privado* con más de diez empleados, *de los salarios del sector privado* con más de 10 obreros, de las *remuneraciones mínimas* vitales y de las *remuneraciones de la administración pública*[13].

Sin embargo, antes de entrar al estudio de las tendencias de esas remuneraciones durante los años 1990, para poderlas comparar con la evolución del bienestar subjetivo, conviene dar una mirada a vuelo de pájaro de sus *tendencias a lo largo de las últimas cuatro décadas*. El propósito que perseguimos con este ejercicio es calibrar *su evolución sistemática y extrema hacia la baja*, con algunos hipos al alza, en el transcurso de ese extendido período. Más adelante, ese procedimiento nos será útil para entender el malestar –prácticamente "connatural"– de los habitantes de la metrópoli (y del país, en general), marcado por ese sorprendentemente persistente descenso de sus ingresos.

El gráfico 5.1 siguiente muestra –en soles reales de marzo 2003– la evolución de los *ingresos de los trabajadores dependientes* mencionados, entre 1964 y marzo 2003. Una comparación de las tendencias de esas cuatro variedades de remuneraciones[14], nos permite observar la *abismal caída de los ingresos derivados del trabajo dependiente durante las dos últimas generaciones*.

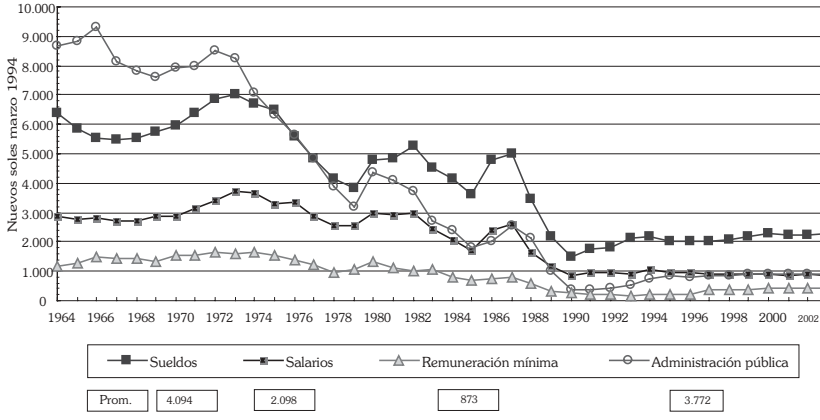
Del gráfico 5.1 (y del cuadro 5.1 del anexo estadístico, páginas 405-6) se desprende la imagen de un impresionante tobogán, en el que:

12. Nos limitamos al estudio de este segmento porque, desafortunadamente, no estamos en condiciones de ofrecer datos sobre los ingresos de los autoempleados y demás independientes del segmento "informal". Sin embargo, más adelante, en el sétimo capítulo, cuando tratemos las coyuntura actual, también tendremos la oportunidad de incorporar datos más relevantes y precisos de los *ingresos promedio (monetarios y en especie) de los limeños*, aunque solo disponemos de ellos a partir de marzo de 1997.

13. En el cuadro 5.1 del anexo estadístico encontrará usted la serie completa de estas variables, desde 1957 hasta marzo 2003 (en soles reales de este mes).

14. Los datos fueron elaborados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, sobre la base de las encuestas que realiza periódicamente (bimestrales en un inicio y, a partir de 1996, trimestrales).

Gráfico 5.1
Remuneraciones en Lima Metropolitana, 1964-2003 [1/]
(Nuevos soles de marzo de 2003)



Fuente: Cuadro 5.1 del anexo estadístico (páginas 405-6)
Elaboración propia

a. En términos generales, considerando *todas esas variedades de ingresos derivados del trabajo dependiente*, cada una pasa por los mismos períodos de ascenso y de compresión, siendo estos los más extendidos y drásticos. Como era de esperar, esas fluctuaciones variaron en concordancia con los ciclos macroeconómicos. Después de la crisis de 1958-1959, los sueldos y salarios se recuperaron hasta llegar a un pico en 1964, momento a partir del cual caen hasta 1967. Aumentan de 1968 a *1973, en que alcanzan su máximo histórico*[15]. A partir de ahí se inicia la caída abismal[16], ya que se reducen en 50% a lo largo del sexenio que se extiende de 1974 a 1979, ambos inclusive; para luego recuperarse

15. Considerando únicamente el período de 37 años, desde 1957 hasta 2003. La excepción está dada por las remuneraciones del sector público, que había alcanzado su máximo en 1966.

16. No es casual que Aníbal Quijano (2003), con justa razón, hable de ese año –refiriéndose específicamente al golpe pinochetista del 11 de setiembre de 1973– como del "comienzo de la neoliberalización capitalista". Raúl Prebisch (1982) constataba, ya a principios de los años 1980, el "Retorno de la Ortodoxia" en toda América Latina (es decir, antes de la crisis de la deuda mexicana en agosto 1982, momento a partir del cual se fortalece su embate).

leve y brevemente durante el bienio 1980-1982 y volver a descender durante el trienio 1983-1985. Suben abruptamente en 1986 y 1987, para desplomarse a niveles sin precedente, comprimiéndose en dos tercios, entre 1988 y 1990, como consecuencia de la hiperinflación y del colapso de la actividad económica. De ahí en adelante, solo los sueldos se recuperan paulatinamente, aunque casi imperceptiblemente, quedándose estancadas las demás categorías en el nivel algo mayor alcanzado después del *mínimo histórico* al que cayeron en el año 1990[17].

b. Respecto de las remuneraciones promedio de la *administración pública*, cabe decir que mientras durante los años 1960 y el primer lustro de los años 1970 *se ubicaban por encima de los sueldos y salarios promedio del sector privado*, a partir de 1975 cayeron por debajo de los sueldos y desde 1990, incluso por debajo de los salarios; para –desde 1999– mantenerse a la par con estos[18]. Es decir, en promedio, hoy en día los obreros del sector privado estarían ganando lo mismo que los trabajadores de la administración pública. Actualmente, a pesar de los masivos despidos y 'renuncias voluntarias' en el sector público durante los años 1990, la remuneración promedio del trabajador gubernamental equivale a un décimo de su máximo histórico alcanzado a mediados de los años 1960[19].

c. Por su parte, las *remuneraciones mínimas* también alcanzan su pico a inicios de los años 1970, para caer paulatinamente a su mínimo en 1990, en que equivalían apenas al 12% de lo que eran en 1972. Durante la década pasada hasta el momento actual, se han duplicado. Sin embargo, siguen siendo un cuarto de lo que eran durante el quinquenio inicial de los años 1970 y equivalen –a marzo del año en curso– al 48% del nivel de los salarios del sector privado y al 46% del de las remuneraciones del sector público.

d. En relación con los *sueldos y salarios del sector privado*, que pagan las empresas con diez y más trabajadores, tenemos que, luego de su caída

17. Estamos seguros de que tiene razón Iguíñiz (2003c: 18, nota 1), cuando señala que "debe ser uno de los mayores, si no el mayor, deterioro registrado en el mundo".

18. Durante el bienio 1990-1991, las remuneraciones de la administración pública equivalían al salario mínimo vital. ¡En 1990 representaban el 4,1% de la remuneración que percibían en 1972!

19. Los datos presentados de las remuneraciones reales no son de absoluta confianza, tanto por la técnicas de recopilación de los ingresos derivados del trabajo, como sobre todo por la serie de los índices de precios al consumidor (distorsionada importantemente por el trienio hiperinflacionario).

en 1959, aumentaron hasta llegar a un máximo en 1964; de ahí en adelante descienden hasta 1968, para ascender hasta sus niveles históricos más elevados en 1973. Desde entonces hasta 1979, colapsan en 46% los sueldos y en 31% los salarios. Un análisis más detallado de su evolución durante los siguientes 25 años, merecerá una consideración aparte en lo que sigue.

De otra parte, el cuadro 5.2 sintetiza la evolución de las remuneraciones por períodos y establece las relaciones salarios/sueldos –que tienden a la baja– a través del tiempo. Las principales conclusiones son, que:

a. Los períodos de bonanza relativa de las remuneraciones se pueden observar a lo largo de la década de los años 1960 hasta mediados de la de 1970;
b. Durante los años 1980 declinan en un 25%, pero la más drástica caída se observa durante la década de 1990, en que caen a menos de la mitad de la década anterior e incluso a un tercio de los niveles percibidos durante las décadas de 1960 y 1970; y
c. La relación salarios/sueldos es superior al 50% en las décadas de 1970 y 1980, caen al 48% en los años 1990 y al 39% en los que va del siglo XXI (porque los sueldos suben y los salarios caen en términos reales).

En este contexto, observando en perspectiva la evolución de las remuneraciones desde principios de los años 1960, llama poderosamente la atención el hecho de que hoy en día todavía haya quienes consideren que son demasiado elevadas, incluidas las remuneraciones mínimas vitales (RMV)[20]. Por ejemplo, según el Presidente de la CONFIEP[21]: *"El Perú tiene el tercer sueldo mínimo más alto de la región. Solo nos superan Venezuela y Chile, pero su ingreso per cápita es mayor que el nuestro"*[22], dando a entender que ello contribuye a mellar seriamente la competitividad del país.

20. Hace unos días, la RMV ha sido aumentada a 460 soles; es decir, a US$ 131 (US$ 4,70 diarios y 59 centavos de dólar la hora). El 'contundente' argumento de quienes lo consideran muy elevado es que quienes lo perciben –que ciertamente son pocos– ganan mucho más allá de la denominada 'línea de pobreza' (US$ 2). En esas condiciones, por tanto, se requerirían más reformas que permitan una mayor 'flexibilización' del mercado de trabajo, para equilibrarlo (es decir, para que las remuneraciones bajen aún más para alcanzar el 'pleno empleo').

21. *El Comercio*, 2003a: a19. Declaraciones con motivo del alza de la RMV en S/. 50, con lo que pasó de 410 soles a 460 (12,2% de incremento) a partir del 15 de setiembre.

22. Ciertamente, el temor del empresariado no radica tanto en el valor absoluto de la RMV, sino en el efecto 'demostración' y 'expansivo' que tendería a causar en las demás

Cuadro 5.2
Sueldos y salarios en Lima Metropolitana, 1957-2003[1/]

Promedios	Sueldos		Salarios			Relación
	Monto mensual (A) (Nuevos soles marzo 2003)	Índice real (Marzo 2003 = 100)	Monto mensual (B) (Nuevos soles marzo 2003)	Monto diario (Nuevos soles marzo 2003)	Índice real (Marzo 2003 = 100)	Salarios/ Sueldos (B)/(A) en %
1957-2003	4.392,07	193,06	2.170,16	72,34	255,61	49,09
1960-1969	5.913,55	259,94	2.759,18	91,97	324,99	46,78
1970-1979	5.785,87	254,32	3.136,21	104,54	369,40	55,19
1980-1989	4.261,49	187,32	2.291,13	76,37	269,86	53,28
1990-1999	1.971,69	86,67	932,36	31,08	109,82	47,72
2000-2003	2.252,13	98,99	882,90	29,43	103,99	39,21
1980-2003	2.972,52	130,66	1.490,27	49,68	175,53	48,62
1980-1990	4.011,13	176,31	2.159,39	71,98	254,35	53,51
1991-2003	2.093,69	92,03	924,09	30,80	108,85	44,47

1/: Empresas de 10 y más trabajadores. Las remuneraciones de 2003 corresponden al mes de marzo.

Fuente: ADEC-ATC: 1957-1988, serie publicada en 1994; INEI y MTPS: 1989-2003
Elaboración propia

Y, en efecto, la lógica empresarial 'globalizadora' evidentemente tiene su "argumento": "¡si queremos ser 'competitivos' es necesario bajar los costos, sobre todo los del trabajo!", es el típico eslogan que se escucha a diario. Cabría preguntar, sin embargo, si la participación de las remuneraciones en los costos directos de los productos que exportan o venden en el mercado interno, representa un monto elevado que no puede ser digerido por las empresas. Todo indica lo contrario, ya que en el mundo actual el componente laboral pierde más y más importancia en los costos directos de un producto, dado el espectacular progreso técnico que se viene procesando (Roemer 1993, 1996). Como tal, la fuerza de trabajo no calificada parecería ser un 'factor de producción' *desechable* (y, en el mejor de los casos, estrujable), en aras de una "competitividad" mal entendida.

remuneraciones del sector 'formal'. En el 'imaginario colectivo' del empresariado sigue predominando la idea de que estos aumentos obstaculizan la 'competitividad'.

2.2 Evolución de los sueldos y salarios del sector privado, 1980-2003

Para perfilar mejor las tendencias de las remuneraciones en tiempos más recientes, a continuación nos concentraremos en las *últimas dos décadas*, comparando entre sí *únicamente sueldos y salarios*, ya que representan el grueso de las correspondientes a los trabajadores dependientes. Del gráfico 5.2 podemos deducir lo siguiente[23]:

a. El trienio inicial de los años 1980 (1980-1982) se inaugura con sueldos y salarios relativamente altos y estables; los que comienzan a caer a partir de 1983 y hasta mediados de 1985, en que suben –durante la primera parte del gobierno de Alan García– hasta alcanzar un nuevo pico a mediados de 1987, nivel que, sin embargo, era aún bastante inferior al del año 1980. De ahí en adelante descienden abruptamente hasta que alcanzan su mínimo en agosto de 1990, como consecuencia del drástico ajuste de ese mes.
b. Si bien ambos se recuperan levemente hasta enero de 1995, de ahí en adelante se inician tendencias divergentes entre las remuneraciones de los empleados y las de los obreros: mientras los salarios comienzan a caer prácticamente (con excepción del año 1994) hasta el día de hoy (si bien levemente), los sueldos[24] aumentan precariamente (y a buen ritmo durante el bienio 1993-1994) hasta mediados del año 2000 (nuevamente, téngase presente las elecciones presidenciales de entonces), para de ahí en adelante volver a descender levemente.
c. De donde se tiene que el promedio de *sueldos* declinó, comparando los años 1990 con 1980, en 40,4%; mientras que los salarios cayeron un sorprendente 57,8%, casi veinte puntos porcentuales más que aquellos. Nótese, por tanto, que los sueldos eran el doble y los salarios el triple en los años 1980 (incluido el terrible bienio de hiperinflación, 1989-1990), *vis a vis* a los que rigieron durante la década de 1990.
d. Encima, si recordamos que durante la década de 1970 las remuneraciones eran superiores a las de 1980, llaman aún más la atención esas

23. Los detalles numéricos pueden consultarse en el cuadro 5.2 del anexo estadístico (páginas 407-14).

24. Surge, sin embargo, la pregunta si ese leve aumento de sueldos se debe a los incrementos de remuneraciones para los *empleados propiamente dichos* o si la parte del 'león' fue a manos de los *ejecutivos*. Más adelante responderemos a esta cuestión.

drásticas reducciones del decenio pasado. Sin embargo, hay que tener presente que se trata de los ingresos correspondientes básicamente a los segmentos modernos/formales de la economía capitalina, más que de toda su población; con lo que se excluyen los segmentos de trabajadores peor retribuidos, tanto los independientes y subempleados, como los trabajadores no remunerados.

e. Por su parte, la evolución de los *salarios del sector privado* fue como la de los sueldos, en una especie de resbaladera con protuberancias cada vez menores en las épocas de auge. Luego de llegar a sus mínimos históricos en 1990, ascienden levemente en 1991 y 1994, para descender posteriormente hasta equipararse prácticamente con el mínimo histórico en 2002.

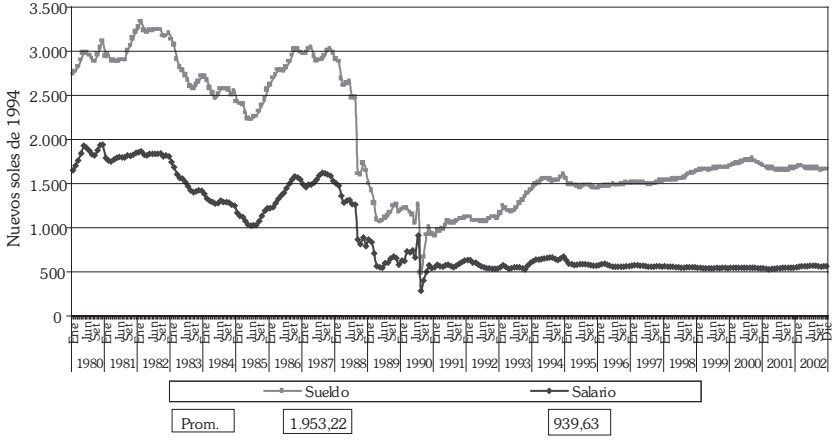
f. En el transcurso de la última generación, la *relación salario/sueldo* (sobre una base mensual) representaba casi el 42%; es decir, los sueldos eran 2,4 veces superiores a los salarios. En la década de 1980 esa relación era de 45%, mientras que en 1990 descendió a 32%, lo que significa que –en promedio– los sueldos –a pesar de haber caído a la mitad en términos reales– eran tres veces superiores a los salarios, tal como se muestra en el cuadro 5.2[25]. Con lo que un grupo de los que conformarían la "clase media" vieron caer sus ingresos, pero no tanto como los segmentos menos privilegiados de la clase trabajadora.

Por lo que podemos afirmar que a pesar de que los años 1980 fueron conocidos como la *Década Perdida* (aunque la primera gran caída de las remuneraciones se observa entre 1975 y 1979), la de 1990 se constituyó en lo que podría denominarse una *Década Doblemente Perdida* en este aspecto[26], dado que los ingresos de los trabajadores dependientes no lograron recuperarse ni siquiera para alcanzar el bajo nivel que tenían durante los años 1980.

25. Al presente, los *salarios* reales equivalen apenas al 30% de lo que eran a principios de los años 1980; mientras que los sueldos llegan a la mitad. Esa diferencia probablemente se debe a la *terciarización* de la economía formal (banca y demás servicios 'modernos'), en la que se exige un mayor 'capital humano', que es el que poseen los empleados más que los obreros. A lo que hay que añadir la sobreoferta de trabajadores dependientes no calificados.

26. Obviamente, desde una perspectiva ortodoxa, esta Década sería una Ganada, ya que las remuneraciones habrían regresado parcialmente a su "nivel de equilibrio", según las libres fuerzas del mercado.

Gráfico 5.2
Remuneraciones en empresas con más de 10 trabajadores: sueldos y salarios de Lima Metropolitana, 1980-2002
(Nuevos soles de 1994)



Fuente: Cuadro 5.2 del anexo estadístico (páginas 407-14)
Elaboración propia

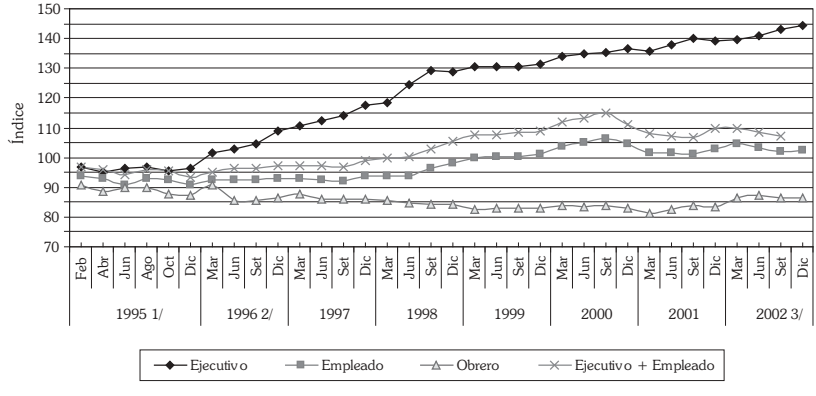
Es pertinente señalar, sin embargo, que *las remuneraciones que las empresas concedieron a sus ejecutivos, sí aumentaron sustancialmente* durante los años 1990. Disponemos de algunos datos, a partir de 1994 y hasta marzo de 2002, de acuerdo con los cuales la relación entre los *sueldos de los ejecutivos* (wJ) y los de los *empleados propiamente dichos* (wE), habría sido la siguiente, según el gráfico 5.3:

a. De 1994 a marzo de 2002, los wJ aumentaron 40% en términos reales[27], mientras que los wE se incrementaron en apenas 4,6%;
b. Como consecuencia de lo anterior, se incrementó la relación wJ/wE de 4,4 en 1996 a 5,3 en diciembre de 2002. Es decir, la 'clase media' –representada en este caso por las tendencias de wE– efectivamente tendió a comprimirse económicamente, en el sentido de que sus remuneraciones se acercaron cada vez más a los salarios.

27. Podría argüirse, con algún fundamento, que estos empleados-ejecutivos forman parte del estrato A.

c. Con lo que los aumentos de los sueldos del sector privado, materializados durante la década pasada, pueden explicarse básicamente por los aumentos concedidos a los empleados-ejecutivos, más que a los empleados propiamente dichos; en que estos probablemente solo se habrían beneficiado en empresas de más de cien trabajadores. Así, una vez más, se confirma la redistribución del pastel económico al interior de la heterogénea clase trabajadora.

Gráfico 5.3
Índice de sueldos (ejecutivos y empleados p.d.) y salarios brutos reales en Lima Metropolitana: 1995-2002
(Año base: 1994 = 100)



1/: Cambio de marco muestral.
2/: A partir de este año, la encuesta es de peridiocidad trimestral.
3/: Datos preliminares para los meses de setiembre y diciembre.

Fuente: Cuadro 5.3 del anexo estadístico (páginas 415-6)
Elaboración propia

Con lo que, en conclusión, las políticas de ajuste y estabilización ensayadas desde fines de los años 1970 en el país lograron –con altibajos notorios– sus objetivos macroeconómicos[28], al costo –entre otros– de la compresión de los ingresos promedio de la gran mayoría de la población en un 65%,

28. Reducción del déficit fiscal, de la inflación y de los déficit de balanza de pagos, así como el puntual servicio de la deuda externa.

considerando solo la ocupada en el segmento formal, privado y público, de la economía[29].

De manera que, en el marco de la "globalización" y del "retorno del neoliberalismo" (Prebisch 1982; Quijano 2003), la estabilidad *macroeconómica y la mayor "productividad" de nuestra economía* (es decir, de la *competitividad espuria*, para utilizar el término de la CEPAL 1990) se consiguieron por medio de políticas de estabilización y ajuste del denominado *Consenso de Washington* (Williamson 1990) que se cargaron a las remuneraciones[30]. Como en el resto de países latinoamericanos, también aquí *el equilibrio económico se alcanzó sobre la base de un preocupante desequilibrio sociopolítico*, gran parte de cuyas consecuencias ya conocemos y que tendrán un impacto indeleble sobre la presente y siguiente generaciones en términos de alimentación, educación y salud...y, como corolario, prometen una continuada baja productividad, remuneraciones declinantes y empleos deficientes.

Téngase presente, sin embargo, que las remuneraciones de las que hemos estado hablando para el caso de Lima Metropolitana *solo representan el ingreso de los trabajadores dependientes*, empleados y obreros[31], no así el de los "informales", cuyos niveles de vida promedio son aún menores a los de quienes perciben sueldos y salarios. Se trata, en este caso, de la mayoría

29. Hoy en día, los sueldos equivalen a un tercio de lo que eran en 1973 y los salarios son apenas un cuarto del nivel que alcanzaron entonces. Las remuneraciones de la administración pública son hoy un décimo (sic) de lo que eran a inicios de los años 1970. Se trata, por tanto, de un lapso de treinta años de declive dramático del ingreso de los trabajadores dependientes del sector privado y del Gobierno central.

30. En que, como consecuencia principalmente de la hiperinflación primero (1988-1991) y de las devaluaciones del tipo de cambio, así como del aumento de los impuestos indirectos y la liberación de los precios básicos de la economía después (1992-1994), la alta inflación resultante sirvió de mecanismo de "ahorro forzoso", que permitió esa redistribución regresiva del ingreso nacional. O para decirlo descarnadamente: la estabilización económica se logró por medio de una desestabilización social, asegurando que las remuneraciones "vuelvan a su sitio" ("ajustándose a la 'productividad marginal del trabajo', en función de las 'libres fuerzas del mercado' ").

31. Los que, hoy en día y según cifras oficiales, abarcan el 55% de los que tienen empleo. Por su parte, *los trabajadores "informales" y los otros de menores ingresos* no se han considerado, por no disponerse de los datos correspondientes para el período en cuestión. De estos últimos, los *independientes* representan el 38% de los ocupados y los *trabajadores no remunerados*, el restante 7%. Estas cifras son ilustrativas y corresponden al mes de abril 2003 para Lima Metropolitana (Fuente: BCRP 2003b: 71). Obviamente, estas proporciones han cambiado a lo largo del tiempo y bastante significativamente, como veremos en el próximo capítulo.

de los que –no sabemos bien cómo– sobreviven en condiciones de pobreza o pobreza extrema[32].

2.3 Bienestar subjetivo y remuneraciones en empresas formales

Con lo que llegamos al tema que nos interesaba contemplar: ¿existe alguna correlación entre las remuneraciones y los niveles de bienestar subjetivo? Como ya lo hemos señalado, los salarios se mantuvieron prácticamente constantes desde 1991 en adelante y los sueldos aumentaron levemente. Si le añadimos a esas dos variables nuestro índice de satisfacción, veremos que ahora las tendencias del mediano plazo ya se acercan más a lo que diría el sentido común, a saber: que *existe una correlación relativamente estrecha entre las remuneraciones y el bienestar subjetivo*.

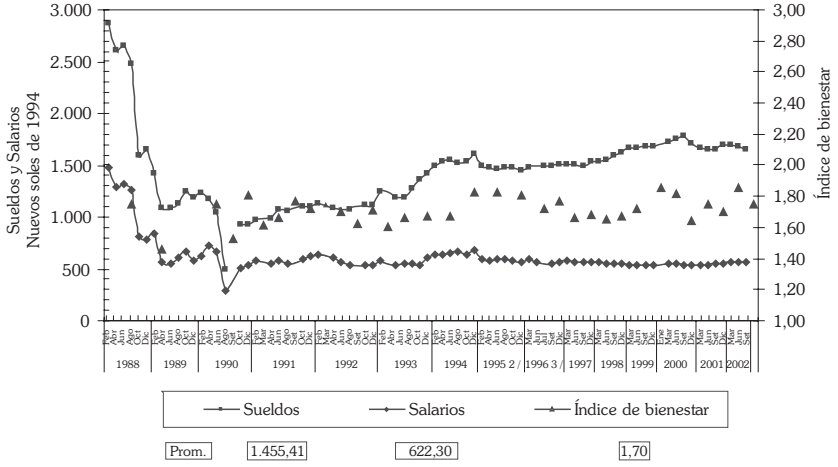
En el gráfico 5.4, que se presenta a continuación, en la ordenada derecha trazamos la curva del *índice de satisfacción actual* de los encuestados en Lima Metropolitana (con los datos correspondientes a junio y diciembre de cada año) y en la ordenada izquierda el valor de los *sueldos y* de *los salarios reales* (soles constantes de 1994) en la urbe, para empresas con más de 10 trabajadores (referidos a marzo, junio, setiembre y diciembre de cada año). Los datos cubren el período que va de 1988 a (setiembre de) 2002.

De ahí podemos colegir que *los índices de bienestar subjetivo tienden a oscilar más que los sueldos y salarios*, si bien todos ellos –casi siempre– tienden a moverse en la *misma dirección* y con la misma intensidad[33]. Una vez más, se puede comprobar que *antes de las elecciones generales* de 1995 y de 2000 se expanden las remuneraciones, al unísono con el índice de satisfacción. Asimismo es interesante la reaparición del *efecto Hora-Cabana*, en que los índices de bienestar responden con algún retraso al incremento de las remuneraciones (notoriamente en 1993-1994).

32. Sobre un tema relacionado con este aspecto deberíamos extendernos más, a saber: el creciente diferencial que se ha observado entre las remuneraciones de los trabajadores calificados y los no calificados. Desafortunadamente no disponemos de los datos para demostrar esta tendencia, que ha sido analizada para el caso de la manufactura en América Latina desde los años 1960 (Ávalos 2003; y la bibliografía ahí contenida). El hecho es que los procesos de apertura (sobre todo la comercial) permiten acortar esas diferencias, pero el ingreso de inversión extranjera directa y el deterioro de los términos de intercambio, habrían conducido –de acuerdo con el autor mencionado– a una diferenciación salarial cada vez mayor a favor de la fuerza de trabajo calificada, sobre todo a partir de los años 1980.

33. Nótese que mientras disponemos de cuando menos 4 observaciones de sueldos y salarios para cada año (marzo, junio, setiembre y diciembre), en el caso del índice de bienestar solo son dos por año (junio y diciembre).

Gráfico 5.4
Índices de bienestar y remuneraciones en Lima Metropolitana: 1988-2002[1/]
(Nuevos soles de 1994)



1/: El nivel de los sueldos (empleados + ejecutivos) y salarios (obreros) promedio de los trabajadores de la actividad privada, se determinó de acuerdo con los resultados de la Encuesta Bimestral aplicada a empresas con 10 y más trabajadores por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
2/: Cambio de marco muestral.
3/: A partir del año 1996, la encuesta es de periodicidad trimestral.

Fuente: Cuadros 2.3 y 5.3 del anexo estadístico (páginas 402 y 415-6, respectivamente)
Elaboración propia

Entrando a algunos detalles en torno a las tendencias representadas en el gráfico, vale la pena señalar que:

a. La caída abrupta de los sueldos (w0) y salarios (w1) en 1989, se condice perfectamente con un descenso drástico del bienestar subjetivo[34];
b. De ahí en adelante, el bienestar aumenta sustancialmente hasta mediados de 1990, cuando las remuneraciones se incrementan levemente;
c. La caída abrupta de las remuneraciones durante agosto de 1990 es equivalente a la del bienestar;

34. Desafortunadamente, solo poseemos una observación para cada uno de los años del bienio 1988-1989.

d. Desde entonces, hasta mediados de 1993, las tres variables permanecen prácticamente constantes en un nivel levemente superior al de 1990;
e. Luego, hasta fines de 1994, se observa un aumento en las remuneraciones y el bienestar, los que caen apenas hasta fines de 1996;
f. En 1997-1998 decaen los niveles de bienestar, con remuneraciones constantes;
g. Durante el primer semestre 2000 aumentan el bienestar y los sueldos, con salarios constantes; y
h. Desde fines de 2000 en adelante, no se observan movimientos unívocos; caracterizándose el período por un índice de bienestar oscilante, sueldos en descenso y salarios congelados (en promedio).

De donde se concluye que, efectivamente, la evolución de las remuneraciones reales (y, en especial, de los sueldos) sería un indicador bastante preciso para estimar parte importante de la satisfacción (o del malestar) de la gente. En pocas palabras[35], *en el mediano plazo* y para el caso de Lima Metropolitana, los salarios y los sueldos de los empleados propiamente dichos muestran una correlación bastante cercana con el malestar subjetivo relativo[36].

Como una anotación al paso, cabe indicar que sorprende, en este contexto y a la luz de lo analizado hasta aquí, que en los países desarrollados, y en realidad en todos los estudios de satisfacción subjetiva en el mundo, se siga intentando correlacionarla solo con la evolución del PIB agregado o por habitante, más que con las tendencias de las remuneraciones o con el ingreso personal disponible, que son –como lo hemos repetido– variables más relevantes para este tipo de ejercicios. Es decir, por lo menos en el caso peruano, centrado en Lima Metropolitana, no es consistente intentar derivar el bienestar subjetivo del producto bruto por habitante de la metrópoli.

35. Lo más interesante es que aparece nuevamente el *efecto Hora-Cabana*, ya que los aumentos efectivos de las remuneraciones solo se materializan en los índices de bienestar personal en un lapso de aproximadamente seis meses después de cada una de las recuperaciones macroeconómicas, a juzgar por la satisfacción subjetiva de empleados y obreros. Sobre estre 'retraso', véase también Naranjo 2003.

36. Lo que usted puede pensar es que no había otra cosa que esperar, ya que efectivamente al encuestado se le pregunta sobre su situación económica personal.

2.4 Digresión: remuneraciones con y sin negociación colectiva

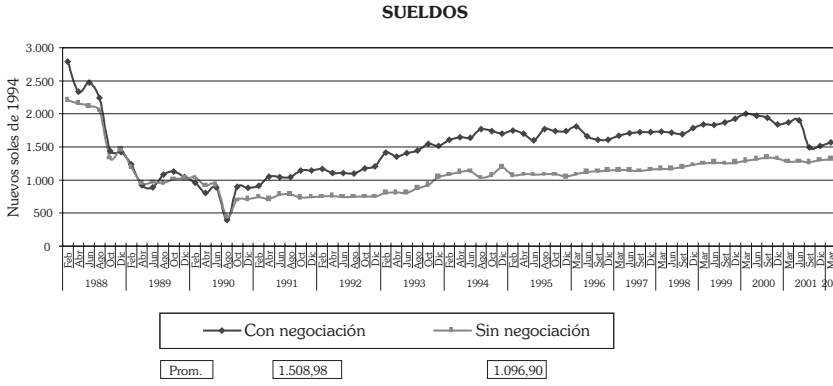
¿Hasta qué punto la negociación colectiva contribuye a conseguir mayores remuneraciones y, con ello, a incrementar el bienestar de los trabajadores sindicalizados? Del gráfico 5.5 que sigue, se tiene que:

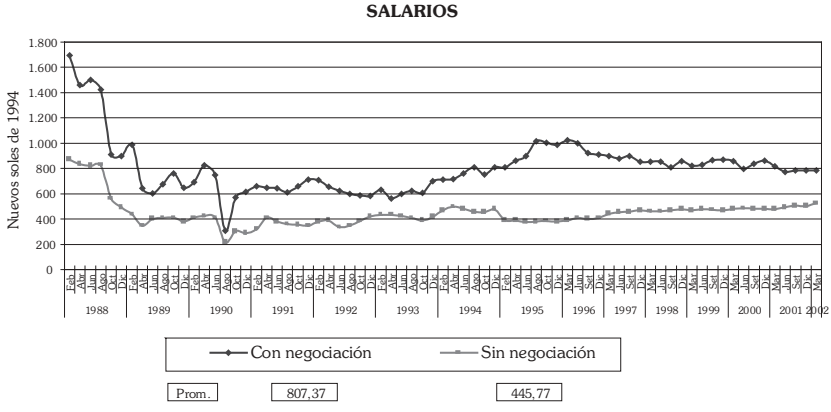
a. En cada período de crisis o recesión, los sueldos y los salarios con negociación colectiva, comprensiblemente, se comprimen más que los que no la ejercen, con lo que se les aproximan (lo que sucede, especialmente, durante el trienio 1988-1990); y, en cambio,
b. En períodos de auge, sucede todo lo contrario. La excepción a esta regla parece haberse dado durante 2002, año en el que las remuneraciones con negociación colectiva –tanto los sueldos como los salarios– decrecen y no solo en términos reales, ¡sino también en soles corrientes! Ello es reflejo del hecho de que las empresas han estado despidiendo a los trabajadores que percibían mayores remuneraciones en 2001 y 2002; y los han ido sustituyendo, aparentemente, con trabajadores más jóvenes o nuevos (especialmente mujeres) de menor paga.

De manera más detallada puede señalarse, precisando la mira en el gráfico 5.5, que:

a. A partir de fines de 1990, los *sueldos*, con y sin negociación, que se habían llegado a equiparar entre sí, como consecuencia del paquete de agosto de ese año, se recuperaron leve pero sostenidamente, con una clara ventaja para los que disponían de la negociación colectiva; a excepción del período que se inicia en setiembre 2001, en que estos caen abruptamente, incluso en términos nominales. A pesar de ello, los sueldos reales permanecen en el nivel alcanzado en 1988.
b. En cuanto a los *salarios* de quienes tenían negociación colectiva, también iniciaron una recuperación sostenida desde fines de 1990, especialmente durante el bienio 1994-1995, pero han ido cayendo paulatinamente desde 1996. En cambio, los que no tienen la posibilidad de tal negociación, apenas han recuperado su poder adquisitivo, manteniéndose en niveles absolutos similares a los de 1988. La sorprendente conclusión es que los trabajadores "con negociación colectiva", es decir, los que están sindicalizados, han sufrido una reducción real de los salarios desde hace siete años, con lo que se ha ido acortando su diferencial

Gráfico 5.5
Remuneraciones en Lima Metropolitana, con y sin negociación colectiva, 1988-2002
(Nuevos soles de 1994)





Fuente: Coyuntura Económica-Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico
Elaboración propia

salarial con los de sin negociación[37]. Tanto así que si ganaban 800 soles (de 1994) más que ellos en 1995; en 2002, la diferencia se comprimió a 250 soles[38].

c. Más grave aún es el hecho de que el promedio de salarios de los primeros ha disminuido incluso en términos nominales; lo que significa que las empresas se deshicieron de los trabajadores "más caros" en el transcurso de los últimos años; en gran medida, como consecuencia de la "flexibilización laboral" introducida la década pasada, en nombre de la *competitividad internacional*. Se trata, por tanto, de un proceso similar al de los sueldos, lo que se habría materializado en una "destrucción de la clase media", confirmando lo señalado anteriormente.

Se observa también, siguiendo a Michal Kalecki (1943) y Rowthorn (2000), que los obreros sindicalizados logran alcanzar mayores alzas salariales en épocas de auge económico, las que se comprimen más en términos relativos en períodos de crisis, siempre con relación a los que no gozan de negociación colectiva[39].

A ese respecto, para el caso específico del Perú, como lo ha anotado Javier Iguíñiz, "las huelgas se hacen más numerosas cuando la economía mejora; esto quiere decir que la lucha sindical es mayor cuando la economía de las empresas permite atender con mayor facilidad las exigencias de mejora de sueldos y salarios. Cuando la situación de las empresas se hace más difícil, los sindicatos reclaman menos. De ese modo, los asalariados luchan por compartir la bonanza de las empresas y, también, las dificultades. Independientemente de qué pasa por la mente de los empresarios y asalariados, así ha sido de hecho". Pero, continúa el autor, esto ha cambiado durante los años 1990, ya que "los asalariados no se atreven, con la nueva legislación sobre despidos, a pelear por una parte de la bonanza. Este es considerado uno de los grandes éxitos del gobierno durante los noventas"[40]. Y, en efecto,

37. Fuente: INEI (2003-2002) (el último disponible: enero 2003; publicado en mayo). Los datos ofrecidos por la fuente oficial han sido deflactados con el IPC de Lima Metropolitana para elaborar el gráfico.

38. Lo que representa, respectivamente, un 175% más en 1995 y solo un 50% en 2002.

39. Por su parte, los trabajadores con mayores *niveles de educación*, como es evidente, han logrado incrementar la brecha con las remuneraciones de quienes disponen de menores grados de instrucción (Saavedra y Maruyama 2000; Saavedra 2003: 232).

40. Texto escrito, probablemente en 2001, por Javier Iguíñiz (Véase: http://macareo.pucp.edu.pe/~iguini/empleo.PDF). Véase, asimismo, Iguíñiz 2003c y 2003d.

además de la 'flexibilización laboral', la alta inflación (y, sobre todo la hiperinflación), la reducción del número de sindicalizados y la apertura de la economía "disciplinaron" a los trabajadores en el transcurso de la última generación[41].

41. Sobre el impacto 'disciplinador' de la política económica liberalizadora-aperturista, véase el trabajo clásico de Adolfo Canitrot (1979). Para el caso peruano consúltese el texto de Manuel Dammert (2001: 357-70), quien va aún más lejos: "El poder autocrático no sólo adoptó una política económica que asumía la reducción de la soberanía nacional y la presencia del poder sistémico transnacional –en cuyos márgenes y áreas buscaba enriquecerse– sino que además quiso hacer de la condena de la población a la pobreza estructural un aspecto central de su estrategia de dominio. Un país de pobres, desempleados y desprotegidos podía ser un país fácilmente sometido al clientelismo, la subordinación y la compra vil de sus conciencias" (*Ibíd*., p. 357).

VI

Empleo y bienestar

Si al producir y al consumir se genera riqueza en mayor proporción fuera del país que en su interior, el problema de empleo es irresoluble
Jorge Bernedo (2003: 10)

Repasada la relación que existe entre las remuneraciones y el bienestar subjetivo, podemos entrar al análisis de la dupla relacionada con el problema más grave del país: la escasez de trabajos y, de manera más específica, el *empleo de baja calidad* (subempleo, marginalidad e informalidad)[1] *y el desempleo* (abierto y encubierto)[2]. Si bien los economistas siempre hemos postulado una correlación positiva entre el crecimiento económico y el empleo, basados en la *Ley de Okun* y los estimados sobre la *elasticidad empleo-*

1. Nos concentraremos en el empleo del segmento informal de la economía, más que en el subempleo, ya que las estadísticas construidas para medir este último son deficientes o incompletas. Sin embargo, los datos que a este respecto se han publicado recientemente, permiten una aproximación más precisa y confiable sobre su magnitud. De acuerdo con ellos, el subempleo se habría expandido –en el ámbito nacional– en más de trece puntos porcentuales, de un 42,4% en 1995 a 55,7% en 2002 (CAN 2003: 116).

2. Para estudiar la problemática del empleo en el Perú, son de lectura obligatoria los trabajos de Chacaltana, Herrera, Saavedra y Verdera (véase el anexo bibliográfico).

3. Véase, para el caso peruano, el estudio de Cecilia Garavito (2002). Gamero (2003a: 266) presenta estimados de las elasticidades empleo-producto (arco), considerando únicamente a los asalariados urbanos, para varios períodos entre 1940 y 2003, mostrándose una tendencia a la baja a medida que nos acercamos a este último año.

producto[3], recientemente varios economistas[4] han detectado que esa relación ya no sería tan mecánica y directa en el caso peruano[5].

Estas transformaciones radicales han llegado a tal punto que *a tasas positivas (negativas) de crecimiento del PIB, no le sigue un aumento (disminución) automático del empleo 'formal' ni de las condiciones de trabajo* y, mucho menos, del *tiempo disponible para el ocio*. Habría, por tanto, *una "desconexión" entre la evolución del empleo 'adecuado'*[6] *y la del producto interno bruto*[7].

Lo que aparentemente significa que el caso peruano sería único, ya que para el resto de América Latina –según el análisis de Saavedra– "la evidencia muestra que durante los años noventa el crecimiento del empleo respondió al crecimiento económico" (2003: 214), si bien se crearon más puestos de trabajo precarios que de la calidad deseable (*Ibíd*., p. 215).

Veremos aquí que propiamente no hay una contradicción entre estos dos planteamientos aparentemente contrapuestos, ya que la diferencia radica en las características del tipo de empleo –formal e informal; adecuadamente empleado o subempleado– al que aluden los autores mencionados y otros. En lo que sigue trataremos inicialmente la dinámica del *empleo formal*, para luego pasar a la correspondiente al *empleo informal*.

4. Iguíñiz (2003b; 2003c), Gamero (2003a, 2003c), Mauro (2003).

5. Lo que sería consecuencia tanto de *factores externos* (la 'globalización', la inversión extranjera y el cambio técnico), como de la adopción de ciertas *políticas internas*, en especial, las macroeconómicas (los procesos de apertura), las legales (legislación laboral de "flexibilización" de los mercados) y las microeconómicas (políticas de contratación de las empresas y tendencia al *outsourcing* y la 'servicialización'), adoptadas básicamente a lo largo de los años 1990.

6. Véase la reconceptualización integral de este concepto por parte de la OIT (2002). Para el caso peruano es indispensable seguir las adaptaciones, contribuciones y aplicaciones que realiza mensualmente la revista *Análisis laboral*, dirigida por el eminente abogado laboralista Luis Aparicio Valdez.

7. Como lo ha demostrado Javier Iguíñiz (2003b), se ha establecido una "relación de tijera abierta" entre el PIB nacional y el empleo en empresas de más de 100 trabajadores, a lo largo de los años 1990. Interesantemente, en Chile parecería haberse procesado una tendencia similar: "En efecto, durante los últimos quince años la tasa anual de *crecimiento del empleo* ha disminuido en forma continua y significativa, *independientemente de los niveles de inversión y de crecimiento del producto*. Entre 1987 y 1990 dicha tasa anual de crecimiento del empleo fue de 4,3%; entre 1991 y 1994 bajó a 3,1%; de 1995 a 1998 volvió a bajar a 1,7%, y en 1999 fue negativa, de –2,2%. Parecería que, en todas las condiciones de inversión, la productividad ha crecido más que la demanda de trabajadores. Esta nueva tendencia vale, aun con mayor fuerza, a escala mundial. Las grandes inversiones producen cada vez menos nuevos puestos de trabajo: a menudo, no producen ninguno" (Schwember 2001: 15).

1. Las hipótesis de partida

Los *niveles de empleo adecuado*, en cantidad y calidad, no habrían aumentado en términos absolutos y relativos (respecto del aumento del producto nacional o del de Lima), principalmente porque:

a. La población económicamente activa (PEA) o *fuerza laboral habría crecido más que el empleo formal*[8];
b. A pesar del crecimiento económico relativamente satisfactorio, la *demanda de trabajo* de las empresas formales no se ha expandido al mismo ritmo, probablemente por el tipo de sectores que han empujado el ritmo macroeconómico (o del ciclo económico limeño)[9];
c. El *número de horas trabajadas* ha aumentado en el empleo principal (más horas extra), específicamente, porque los jefes de hogar han tenido que conseguirse un empleo adicional ("cachuelo"), el que ejercen los fines

8. En su momento, veremos que esta hipótesis no se cumple para los últimos tres años (y, en general, en procesos de crisis económica) en el caso de Lima, porque en épocas de recesiones prolongadas aparentemente los individuos se desalientan en su búsqueda de empleo, con lo que migran a otras ocupaciones más rentables, sea a ciertas actividades ilícitas, sea a otras regiones más provechosas en el interior o fuera del país. El efecto que va en la dirección contraria, pero que parece ser menor al antedicho, consiste en aumentar la oferta de trabajo en épocas de crisis (a fin de compensar la caída de los ingresos reales). Como veremos más adelante, la PEA prácticamente no ha crecido durante el último trienio en Lima Metropolitana. Esto llama poderosamente la atención a primera vista, porque en el resto de América Latina la oferta laboral creció en períodos de auge, como resultado de "entre otros factores, por la continua migración rural urbana, la rápida incorporación al trabajo de las mujeres de todos los estratos sociales –aunque especialmente de los sectores más pobres– y, también, como producto de la incidencia de la pobreza, que dio pie a que un mayor número de jóvenes pobres se incorpore prematuramente al mercado de trabajo" (OIT 2001: 11). En cambio, la *tasa de participación* (fuerza laboral/población en edad de trabajar) disminuyó, ya que muchos abandonaron el mercado de trabajo "por desaliento" (*op. cit.*), lo que contribuyó a suavizar el aumento del desempleo abierto. Desafortunadamente, no disponemos de datos confiables sobre este fenómeno del *desempleo oculto* o encubierto.

9. Nótese, además, la enorme divergencia de costes que implica generar un empleo en el país, dependiendo del sector de que se trate; y los que pueden variar entre US$ 1.000 y US$ 200.000. Según informaciones periodísticas e informaciones vertidas en la Red Virtual de Macroeconomía, tenemos –muy tentativamente– que: en 'Plaza Vea', la creación de un empleo costó US$ 40.000; se estima que 'AmBev' requerirá de US$ 50.000 por empleo para las actividades que asumirá a partir de 2004; y que las inversiones previstas por 'Cerro Verde' implican un gasto de US$ 2 millones para darle empleo a una persona.

de semana o fuera del horario normal del empleo básico;

d. El *número de miembros de la familia que ingresó 'forzadamente' a la PEA* ha aumentado[10], engrosando al mercado de trabajo del segmento informal, si es que no se ha lanzado al *mercado de actividades ilícitas o denigrantes*, tales como el narcotráfico, el contrabando, la prostitución, la mendicidad, la delincuencia, etc.[11];

e. El *desempleo oculto* ha aumentado; es decir, el número de personas que estaba dispuesta a trabajar, pero que ha perdido la esperanza de conseguir un empleo y ya no lo busca; y

f. La *calidad y la estabilidad del empleo* se han deteriorado, básicamente porque:
   - ha aumentado más el empleo *informal* (trabajo independiente, autoempleo y trabajo no remunerado) respecto del formal[12]; es decir, la fuerza laboral nueva o excedente (joven o desplazada) se ha visto forzada a ingresar en aquel debido a la falta de demanda por parte de este;
   - se ha incrementado la *inseguridad* en el puesto de trabajo, como consecuencia del aumento de la rotación (v.gr. empleo temporal);
   - las *condiciones de trabajo*, en parte por lo antedicho, han empeorado, básicamente por la inexistencia o deficiencia de uno o más de los siguientes factores: contratos de trabajo, seguridad social, beneficios de jubilación, negociación colectiva, ambiente físico del lugar de trabajo, etc.

10. Esto se aplica, especialmente, al ingreso de las mujeres en la PEA, que ha crecido más que proporcionalmente en el transcurso de los últimos años: en el caso de los estratos B y C, porque las mujeres tienen ahora un mayor nivel de educación, de capacitación y de iniciativa; y en el de los estratos D y E, por la necesidad de alcanzar una canasta "satisfactoria" de consumo (en reacción a la caída del poder adquisitivo de los salarios, entre otros factores).

11. Como consecuencia de este y los factores anteriores, no debería sorprender que un tramo de la oferta de trabajo tenga pendiente negativa (correspondiente a los estratos de bajos ingresos, D y E) en Lima Metropolitana, tema que escapa a nuestra indagación y a nuestra capacidad para determinarla empíricamente.

12. En el Perú, la tasa de desempleo abierto es relativamente estable, según las cifras oficiales. Nuestra hipótesis a este respecto es que en épocas de crisis, los despedidos del sector formal van a engrosar las filas de los trabajadores independientes o autoempleados. En efecto, como veremos en el sétimo capítulo, aparentemente hay un movimiento procíclico del empleo formal en el sector privado y contracíclico en el informal. Véase, también, sobre este tema: Cermeño (1987) y Schuldt (1993).

Como contrapartida de los procesos anteriores, *el ocio se hizo cada vez más escaso* en nuestra sociedad. Con lo que disminuyó la posibilidad tanto de una *regeneración de la fuerza laboral* (y de su rendimiento)[13], por el menor tiempo disponible para el descanso, el deporte, la capacitación y el esparcimiento, como para la *formación de capital humano* de las generaciones futuras, debido a la poca o decreciente oportunidad que tienen los padres para ocuparse, cuidar, jugar y formar a sus hijos.

A lo que habría que añadir los *efectos indirectos negativos*[14] que tales factores han ejercido en el nivel de vida y bienestar familiar, incluso sobre los elementos indelebles que ejercería a futuro y que –por tratarse de procesos no pecuniarios– son prácticamente imperceptibles, si solo observáramos las estadísticas oficiales. En especial, el mayor número de horas trabajadas, la necesidad de que cada vez más miembros de la familia se vean obligados a trabajar o a dedicarse a actividades en mercados "peligrosos" o "perniciosos", la baja calidad de los empleos, entre otros, han desembocado en el deterioro de las relaciones maritales (i.e. divorcio y violencia familiar) y en la falta del cuidado de los niños y ancianos que forman parte de la familia; así como en varias formas de "escape", como se refleja en el aumento del alcoholismo, el pandillaje, la drogadicción[15], etc.

Como consecuencia de todo lo anterior –si se confirmaran las hipótesis planteadas en este y el anterior capítulos– habrían aumentado, por lo menos desde 1988, si bien con altibajos, *la pobreza y la iniquidad* en el país y en Lima Metropolitana (Mauro 2003). Soterradamente, además, los niveles de frustración de la población se habrían incrustado en las mentes de la pobla-

13. El fenómeno de la autoexplotación, que antaño se daba crecientemente entre las personas de las comunidades campesinas, se ha trasladado a las ciudades. Es decir, el trabajador no percibe los ingresos necesarios para cubrir su sostenibilidad material y anímica, a pesar de –o precisamente debido a– las mayores horas de trabajo.

14. Los efectos indirectos positivos, si cabe la palabra, han sido reseñados en el cuarto capítulo y tienen que ver con los "complementos" –difíciles de calcular– en el nivel de vida proveniente de la política social, de la disposición de bienes públicos y demás externalidades favorables. Asimismo, cabría añadirle los servicios que rinden sus activos (alquileres, intereses, ganancias), la producción para el propio consumo (especialmente en zonas rurales), la remisión de dinero que reciben de sus familiares migrantes residentes en el exterior, etc. Algunos de estos aspectos fundamentales los discute y los ha estimado cuantitativamente Raúl Mauro (2003).

15. Y, en menor medida, al suicidio o la locura. Desafortunadamente, no poseemos datos confiables sobre la evolución del número de suicidas y orates en el país. Aunque hay que reconocer que tampoco es tan clara la correlación existente entre la pobreza y estos fenómenos.

ción debido a la *larga cadena de expectativas incumplidas en términos económicos*, al margen de otros factores.

2. *Crecimiento económico y niveles de empleo formal en Lima Metropolitana*

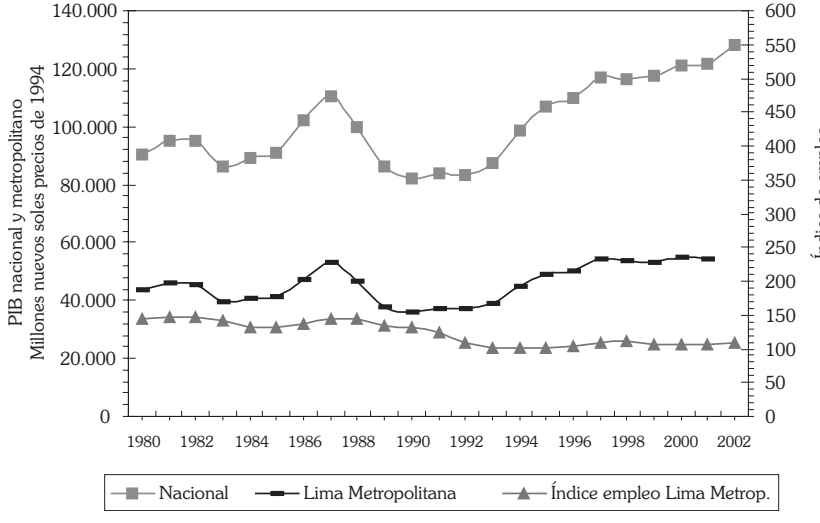
El gráfico 6.1 permite confirmar lo que se ha detectado para el Perú como un todo, ya que durante los años 1990 y hasta inicios del siglo XXI, *se materializa una divergencia sorprendente –a partir de 1991– entre el crecimiento económico limeño* (y el nacional) *y los índices metropolitanos de empleo formal*[16]. La visualización del gráfico siguiente –en el que el PIB se marca en la ordenada izquierda y el índice de empleo en la de la derecha– nos permite señalar lo siguiente:

a. De 1979 en adelante y hasta 1990, existe un correlación positiva bastante buena entre la evolución del índice de empleo formal y los valores absolutos del PIB nacional y de Lima[17]. Precisando los vaivenes conjuntos de las dos variables: hasta 1981 aumentan; en el bienio 1982-1983 caen; crecen de 1984 a 1987; y se desploman de ahí hasta 1990.
b. El quiebre se procesa de 1991 en adelante, en que ya no evolucionan al unísono: de 1991 a 1993, el PIB aumenta levemente en cada año, pero el empleo cae; de 1993 a 1995 se procesa un crecimiento acelerado, pero el empleo permanece constante.
c. Solo en el bienio 1996-1997 van nuevamente juntos, ascendiendo conjuntamente.
d. En 1998, el PIB cae, pero el empleo aumenta.
e. En el trienio 1999-2001 vuelve a aparecer la discordancia: el PIB crece en cada caso, pero el empleo –luego de caer levemente en 1999– se mantiene constante.

16. Los índices se han derivado de datos que se refieren al empleo de empresas de 100 y más trabajadores (Fuente: INEI 2003a).

17. Obsérvese, sin embargo, que nuevamente aparece el efecto *Hora-Cabana*, ya que el empleo aumenta con un cierto retraso con respecto a la evolución del Producto.

Gráfico 6.1
PIB nacional, PIB de Lima Metropolitana e índice de empleo de Lima Metropolitana: 1980-2002 [1/]
(Millones de nuevos soles a precios de 1994;
base del índice de empleo 1995 = 100[2/])



1/: Para el período 1980-1989 y 1980-1994, se han estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB nacional y de Lima Metropolitana, respectivamente, con año base 1979. PIB nacional: datos preliminares para 1999-2002; PIB Lima: datos preliminares para 1999-2000 y estimado para 2001.
2/: Según encuesta en las empresas del sector privado con 100 y más trabajadores.

Fuente: INEI 2003a y cuadro 1.3 del anexo estadístico (página 398)
Elaboración propia

En pocas palabras, cabría concluir que el empleo en Lima Metropolitana no se expandió desde 1993 hasta el presente, luego de su caída drástica durante los cinco años que siguieron a 1987. Y, lo que es más grave, de 1991 en adelante (exceptuando el trienio 1996-1998) la 'tijera' se abrió aún más, ya que el empleo declinó mientras aumentaba el PIB.

Sin embargo, sería prematuro descartar la existencia de una correlación positiva entre el PIB y el empleo, porque debemos recordar que solo estamos considerando el empleo generado por las empresas con más de 100 trabajadores. Si, como veremos más adelante, le añadiéramos los datos de los inde-

pendientes no profesionales (autoempleados) y de los trabajadores no remunerados, el panorama podría cambiar y se restablecería la conocida correlación positiva. Lo que es muy probable, porque a lo largo de los años 1990 se dio una precarización e informalización de la fuerza de trabajo, lo que no figura en este gráfico, pero que consignaremos más adelante.

Una visión algo más diferenciada de la evolución del empleo en el sector privado –para empresas con más de 10 trabajadores– en Lima Metropolitana a partir de 1998, se puede obtener del gráfico 6.2 siguiente. En él se detecta que en realidad la generación del *empleo formal durante el último trienio ha sido liderada por las grandes empresas* (de más de 100 trabajadores). De lo contrario –a juzgar por la curva del empleo ofrecido por las empre-

Gráfico 6.2
Índices de empleo en empresas con más de 100 trabajadores y de 10 y más trabajadores en Lima Metropolitana e índice de empleo de las empresas urbanas nacionales con más de 10 trabajadores: octubre 1997-noviembre 2003
(Octubre 1997 = 100)

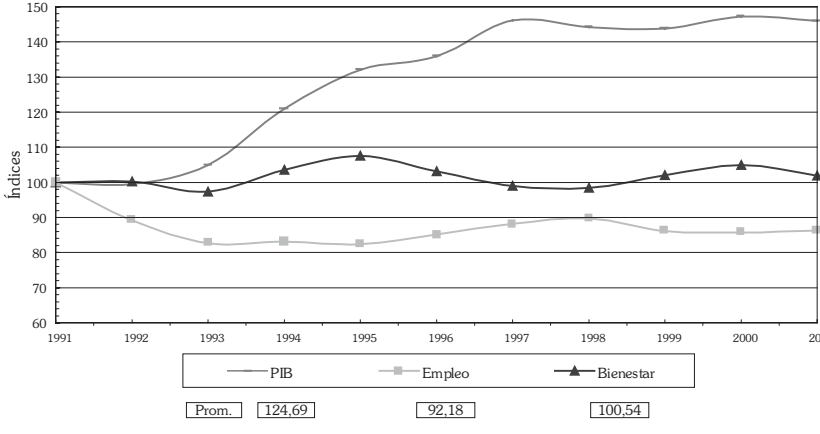
Fuente: INEI (2004). www.inei.gob.pe (Lima, 26 de febrero)
Elaboración propia

sas de más de 10 trabajadores[18]–, el empleo formal total habría descendido aún más durante este período[19]. A ese respecto, Iguíñiz (2003c: 18; n.s.) concluye que "muchos factores pueden estar influyendo en ello (reingeniería, reducida inversión en grandes empresas y en Lima, recurso a la informalidad, cambio tecnológico, ...), pero *la tendencia divergente es persistente y ocurre antes y después de las reformas laborales de la década pasada*".

3. Empleo formal y bienestar subjetivo

El gráfico 6.3 representa la evolución de los índices del PIB metropolitano y del empleo en Lima, así como el índice de bienestar económico de la

Gráfico 6.3
Lima Metropolitana: índice de bienestar, del PIB y de empleo total[1/], 1991 - 2001[2/]
(1988 = 100, con base en 1994 y 1995, respectivamente)



1/: Según encuesta en las empresas del sector privado con 100 y más trabajadores.
2/: Se eliminaron los datos correspondientes a 1988-1990, por contar con un número insuficiente de observaciones. Para el período 1991-1994, se ha estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB con año base 1979. Datos preliminares para 1999-2000 y estimado para 2001.

Fuente: INEI 2003a; cuadros 1.3 y 2.3 del anexo estadístico (páginas 398 y 402, respectivamente)
Elaboración propia

18. En que está incluido el empleo generado por las empresas con más de cien trabajadores.
19. La "ratio de ocupación" (RO), definida como la población ocupada dividida entre la

ciudadanía metropolitana entre 1991 y 2001 (con base: 1991 = 100). Nuevamente se observa la "desconexión" entre el crecimiento económico y el bienestar subjetivo. En cambio, entre este último y la evolución del empleo, la relación es algo más estrecha; aunque llaman la atención algunas ondas contrapuestas entre el bienestar y el empleo, ya que: las curvas se distancian entre sí entre 1992 y 1995; se angostan entre 1996 y 1998; vuelven a apartarse en el bienio 1999-2000; y se acortan en 2001.

4. Empleo de los segmentos formal e informal por categorías

El panorama del nivel y de las tendencias del empleo cambia radicalmente, si contemplamos también los puestos de trabajo generados por el segmento "informal" de la economía metropolitana. El gráfico 6.4, que sigue, permite observar que el empleo en Lima Metropolitana ha crecido a una tasa del 3,6% anual promedio, en el período que se extiende entre 1991 y 2001; y que, específicamente, se crearon –en promedio– 100.000 empleos anuales durante ese oncenio.

Una primera entrada ofrecerá una visión del conjunto de la evolución del empleo, en que nos concentraremos en la comparación entre los *segmentos formal e informal*[20]. Los datos han sido agregados a partir de los subconjuntos que los conforman, de tal manera que incluyan:

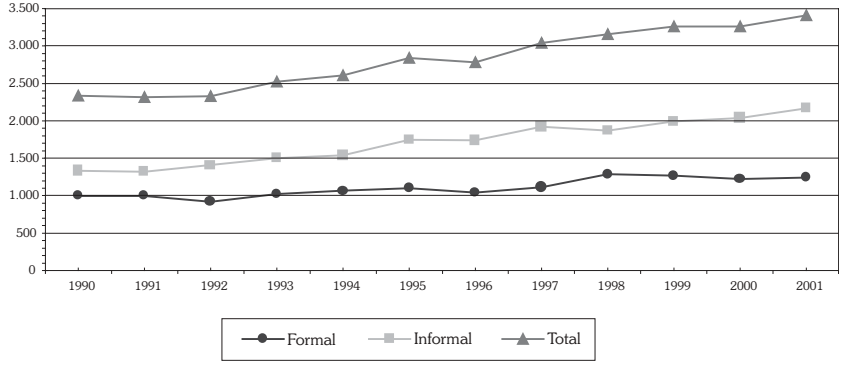
a. Dentro del *sector formal*, a los trabajadores: del sector público; del sector privado: de la pequeña empresa (10-49 trabajadores) y mediana y gran empresa (50 y más trabajadores); y los independientes profesionales, técnicos y afines; y
b. Para el *sector informal*, a los trabajadores de la microempresa (2-10 trabajadores); a los independientes no profesionales y no técnicos; a los

población en edad de trabajar, ¿es pro- o anticíclica? Saavedra (2003: 219) encuentra que cambia positivamente con respecto al crecimiento económico (por lo menos hasta 1997, momento a partir del cual declina). Reconoce, sin embargo, que el aumento de la RO contribuye a explicar parte del aumento del desempleo.

20. No es lo mismo estar subempleado que trabajar en el segmento informal de la economía, aunque evidentemente hay un importante traslape entre ambos subconjuntos de la fuerza laboral. En el Perú, las cifras del subempleo, por ingreso y horas de trabajo, son deficientes y han sido manipuladas (durante el gobierno de Fujimori) para reducir su incidencia, por lo que no las contemplaremos en este análisis.

trabajadores familiares no remunerados; y a los trabajadores del hogar, practicantes y otros.

Gráfico 6.4
Empleo formal e informal en Lima Metropolitana: 1990 - 2001[1/]
(En miles)



1/: La micro, pequeña, mediana y pequeña empresa incluye a los empleadores. El sector formal está conformado por el sector público, la pequeña y mediana empresa y el sector profesional técnico afín. El sector informal comprende a la microempresa, no profesionales, no técnicos, trabajadores familiares no remunerados, trabajadores del hogar, practicantes, otros. Microempresa comprende de 2 a 9 trabajadores, pequeña de 10 a 49 trabajadores y mediana y grande de 50 a más trabajadores.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social
Elaboración propia

Las cifras *absolutas* del empleo reproducidas a continuación (del gráfico mencionado), nos permiten afirmar lo siguiente:

a. Cuando se reduce el empleo formal, aumenta el informal (y viceversa)[21], confirmando la tesis que este segmento ha servido de *sector de refugio*; proceso que es especialmente notorio en el año 1992 y durante el trienio 1999-2001;
b. El empleo formal solo se expandió durante el auge 1993-1995 y, curiosamente, en el bienio 1997-1998; con descensos notorios en 1992, 1996 y 1999-2000;

21. Tema que, hace ya buen tiempo, analizó y explicó Rodolfo Cermeño (1987).

c. El empleo generado por las empresas formales, con respecto al total de la fuerza laboral limeña, se comprimió de 46% a 36% del total, mientras que el empleo ofrecido por las empresas informales aumentó su participación en algo más de seis puntos porcentuales, aproximadamente de 57% a 64%.
d. En el segmento formal, la participación del sector público y de la pequeña empresa privada cayeron en dos puntos porcentuales (de algo más del 11% a 9%), mientras que las empresas medianas y grandes –que eran las que más empleo otorgaban– declinaron en cuatro puntos porcentuales (de 18% a 13,7%). Solo los *independientes profesionales/técnicos* duplicaron su participación –si bien minoritaria– de 1,7% a 3,6%.
e. En el segmento informal, los que más empleo "se han creado", son los *independientes/autoempleados* (que no son ni técnicos ni profesionales), pero su participación en la PEA total se mantuvo constante en alrededor del 29%; en cambio, las *microempresas* incrementaron su contribución del 17% al 22%.

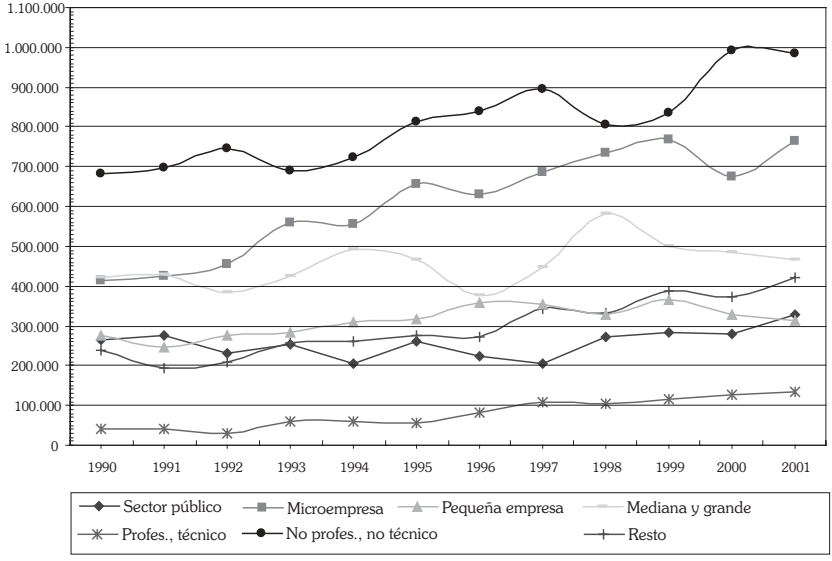
El gráfico 6.5 (y el cuadro 6.4 del anexo estadístico, página 423) que sigue permite tener una visión más diferenciada de los *empleos absolutos generados por cada uno de los segmentos, según categoría ocupacional*. Los rasgos más saltantes nos parece que son los siguientes:

a. Durante el oncenio en mención se generaron aproximadamente un millón cien mil empleos en Lima; habiendo crecido la masa absorbida a una tasa del 3,6% anual, con leves caídas en 1991 y 1996, y con expansiones muy aceleradas en 1993, 1995 y 1997.
b. Mientras el segmento *formal* de la economía metropolitana creó algo menos de 250.000 empleos, el *informal* absorbió cerca de 850.000 personas o algo más de tres veces; lo que explica porqué, durante esos doce años, este segmento creció de un 57% de la PEA a 64% en Lima Metropolitana[22].
c. A lo largo de este período, para ser más precisos, fueron las *microempresas* las que más empleo generaron (350.000), siguiéndole el *autoempleo* (independientes no profesionales) que se expandió en

22. "Esta situación resulta preocupante, ya que en el sector informal es donde esperaríamos puestos de trabajo de baja productividad, bajos ingresos y sin cobertura de los beneficios sociales mínimos" (Macroconsult 2003: 9).

300.000 puestos, el 'resto' en 185.000, los *independientes profesionales/técnicos* en 93.000, el *sector público* en 60.000, la *mediana y gran empresa* en torno a los 50.000 y la *pequeña empresa* en 38.000.

Gráfico 6.5
Lima Metropolitana: PEA ocupada por tipo de empleo, 1990 - 2001[1/]
(Cifras absolutas)



1/: La micro, pequeña, mediana y pequeña empresa incluye a los empleadores. 'Resto' comprende trabajadores del hogar, practicantes, otros.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social
Elaboración propia

5. Sobre las precarias condiciones de trabajo

El lector no avisado podría interpretar positivamente este resultado, ya que el PIB de Lima se expandió a ritmos bastante aceptables y, a fin de cuentas, también el empleo total –formal e informal– creció sostenidamente (según lo visto en el gráfico 6.5). La cuestión es que, como ya hemos visto, *prácticamente todo el empleo generado durante los últimos quince años se dio en el segmento informal de la economía limeña.*

El problema más grave surge cuando observamos *la calidad y las condiciones de los empleos que se expandieron* a lo largo de la década pasada. Es en este aspecto que se puede calibrar su impacto negativo en el bienestar subjetivo de la gente. A este respecto todos coincidimos con Saavedra (2003: 214), para quien "el principal problema de América Latina es uno de empleo de baja calidad", que es el que se da sobre todo –pero no solo– en el sector informal (que representa más de la mitad de los empleos urbanos y la gran mayoría de los rurales), cuyos trabajadores no tienen seguro social, protección contra el desempleo, regulaciones de seguridad en el empleo, salarios decentes, entre otros.

En lo que atañe a este tema del *deterioro de las condiciones de trabajo*, como veremos a continuación, existen varios indicadores que permiten sustentar este bien conocido aserto[23]:

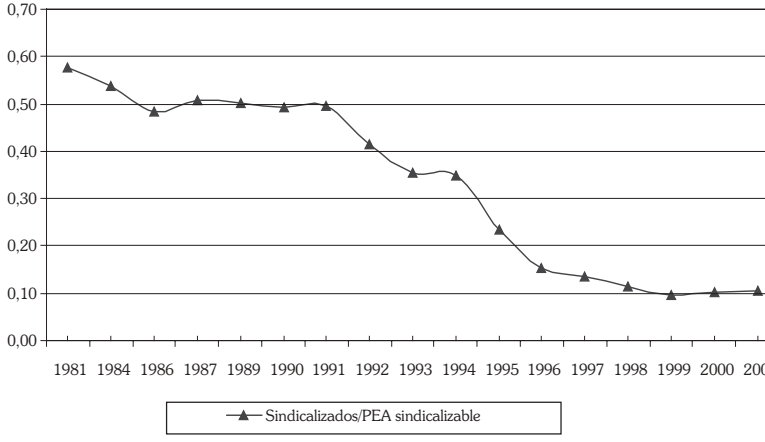
a. *En cuanto a la sindicalización y la negociación colectiva*, ya hemos visto que los trabajadores sindicalizados logran proteger mejor su puesto de trabajo y sus salarios, que los que no disponen de la negociación colectiva[24]. Sin embargo, a lo largo de los años 1990, se ha comprimido el porcentaje de los trabajadores que son miembros de sindicatos. Las cifras son sorprendentes, ya que el grado de sindicalización cae del 50% en 1991 al 10% en 2001 (y, en 1981, se aproximaba al 60%), como se puede observar del gráfico 6.6[25]. Contra todo pronóstico, la caída más abrupta se dio durante el bienio 1995-1996, a pesar del auge macroeconómico.

23. Por lo demás, en general, ser trabajador dependiente –obrero o empleado propiamente dicho– en el sector privado peruano, a pesar de tratarse de un segmento relativamente privilegiado de la población (si lo comparamos con los independientes no profesionales, los autoempleados o los trabajadores no remunerados o los empleados públicos), significa vivir en un *entorno de permanente zozobra* con relación a las tendencias de sus ingresos, al margen de la espada de Damocles que lo amenaza persistentemente con el despido intempestivo, cuyo ritmo oscila en gran medida al son de las ondas macroeconómicas tan comunes en nuestro país.

24. Jorge Bernedo ha llamado la atención sobre la necesidad de "la restitución de la negociación colectiva en el país, una de las razones más claras por las cuales el crecimiento 'no chorrea', es decir, las utilidades de las empresas mejor tratadas en el país no se traducen en remuneraciones y éstas en demandas a los sectores laborales más atrasados, como el informal urbano y el campesino" (2004: 15).

25. Para fines comparativos, vale la pena recordar –según datos del BID– que solamente el 18,3% de la PEA latinoamericana está sindicalizada, mientras que en el mundo asciende al 23,8%.

Gráfico 6.6
Lima Metropolitana: ratio trabajadores sindicalizados/PEA sindicalizable 1/



1/: La PEA sindicalizable incluye trabajadores en empresas de 20 y más trabajadores.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social
Elaboración propia

b. La *informalización de la fuerza de trabajo*, como hemos visto, es otra característica notoria de nuestra economía, la que se ha ido agravando a lo largo de la década pasada. La participación del sector informal en la población económicamente activa (PEA) pasó de 58,2% a inicios de los años 1990 a 61,6% en el año 2002[26]. En contrapartida, la participación del sector formal en la PEA ocupada se redujo en más de cuatro puntos porcentuales, de 41,8% a inicios de los 1990 a 38,4% en el año 2002[27]. En términos absolutos, el empleo creció en todos los

26. Según un estudio realizado por el Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL) del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE).

27. Entre 1990 y 2000, la proporción de los trabajadores empleados en el sector informal aumentó del 57% al 61% del empleo no agrícola, que es la tasa más alta de todos los países latinoamericanos para los que se dispone de datos. Datos del MTPS-INEI, recogidos por Saavedra (2003: 222, figura 9.3), siguiendo la definición de 'informalidad' de la OIT: los que trabajan en pequeñas empresas (obreros o microempresarios), los no profesionales autoempleados, los trabajadores domésticos y los trabajadores familiares no remunerados.

segmentos del sector informal, registrándose *el mayor incremento en el autoempleo, que pasó de 30,4% a inicios de los años 1990 a 31,5% de la PEA en el año 2002*. En consecuencia, como en el resto de países 'subdesarrollados', el sector informal desempeña el papel de una especie de *red de seguridad social* y vendría a ser el sustituto –muy imperfecto, por no decir perverso– del seguro de desempleo que posee la mayoría de ciudadanos en los países avanzados.

c. En tercer lugar, la *precarización del empleo* deriva de responder a la cuestión de ¿quiénes y cuántos tienen *contratos de trabajo*? Según Macroconsult (2003: 10-1), la proporción de la fuerza laboral limeña sin contrato aumentó de 38% en 1992 a 46% en 2000[28], a la que cabría añadir los que son trabajadores a comisión o destajo, *services* y cooperativistas, así como a los que reciben honorarios profesionales y tienen contratos de formación laboral juvenil, que en ese mismo período aumentaron del 8% de la PEA al 16%. Con lo que los que están sujetos a un contrato formal de trabajo caen en quince puntos porcentuales, de 53% a 38%[29]. A lo que Jorge Bernedo añade, que "el poco empleo asalariado que permanece está en gran parte precarizado, es inestable y de corta duración, se incumplen las normas laborales. El propio Estado peruano mantiene alrededor de la mitad de su planilla al margen de las regulaciones laborales, con 'contratos de servicios no personales' o pagos en recibos como trabajadores independientes, que no tienen ninguna legislación expresa, y no reconocen ningún tipo de beneficio laboral, ni siquiera, por ejemplo, las vacaciones o el pago en caso de enfermedad, accidente o embarazo" (2003b: 8).

d. Asimismo, ha descendido notoriamente la proporción de trabajadores que tiene derecho a los *beneficios de salud y de jubilación*[30]. El porcentaje de asalariados que no accedía a la seguridad social entre 1990 y

Evidentemente, esa proporción de trabajadores informales y no protegidos aumentaría notablemente, si se incluyeran los de las zonas rurales.

28. Según datos proporcionados por la CEPAL (2003b: 333, cuadro 10.11), los asalariados sin contrato de trabajo en las zonas urbanas representaban el 29,9% de la PEA en 1989 y 41,1% en 1997.

29. De los cuales, aquellos con contratos indefinidos pasan del 35% al 24% y los con contratos a plazo fijo, del 18% al 14%.

30. A lo que habría que añadir la disminución de otros *fringe benefits*, tales como pago de vacaciones, compensación por tiempo de servicios (CTS), gratificaciones (e, incluso, pago adecuado por horas extra).

2001 aumentó de 46,4% a 51,1%[31], si bien con considerables altibajos (véase también Saavedra 2003: 223).

e. Igualmente, *se ha incrementado la rotación en el trabajo*. De acuerdo con un estudio en el país, la duración promedio de la ocupación de todos los trabajadores (entre 25 y 65 años) cayó de nueve años y medio en 1990 a seis años y tres meses en 2000 (Saavedra 2003: 224, gráfico 9.5). Para los trabajadores del sector formal, en ese período, la permanencia en el trabajo descendió de 7,4 años a 5,5. Chacaltana (2003a) confirma esa tendencia, concluyendo que la rotación laboral –sobre la base de un índice diseñado por él– "se ha triplicado en solo 10 años" (entre 1991 y 2001) y, lo que es más grave, "que sólo la mitad de los trabajadores peruanos tiene empleo 12 meses seguidos, y que un cuarto de la PEA experimenta al menos un episodio de desempleo al interior del año". Esas tendencias fueron forzadas y beneficiaron a las empresas a costa de los trabajadores, cuyo bienestar debe haber disminuido a consecuencia de ello, dada la inseguridad creciente ligada a la precariedad del puesto de trabajo[32].

f. Otro factor de inseguridad y zozobra provino de la *proliferación de los contratos temporales de trabajo*, que han aumentado sustancialmente en el país. A comienzos de la década pasada, la relación de los trabajadores eventuales con respecto a los trabajadores del sector privado (formal) era del 20%, tasa que llegó a sobrepasar el 50% a partir de 1996 (Saavedra 2003: 228, gráfico 9.10). Y, como es sabido, la inseguridad de los que tienen un trabajo precario o temporal se contagia a los

31. Cifra que, en América Latina, solo es sobrepasada por los trabajadores de Paraguay y Bolivia (CEPAL 2003b: 333).

32. Saavedra dice que este proceso "probablemente está relacionado con la creciente flexibilidad que necesitan las empresas expuestas a un medio ambiente más competitivo, al incremento del empleo en empresas más pequeñas, a la reducción del poder de negociación de los sindicatos, a la reducción del empleo del sector público y a cambios en la legislación" (2003: 226). Por su parte, Chacaltana piensa que se debe a diversas razones, "aunque la volatilidad económica –asociada a la globalización– y los efectos de las reformas laborales –que buscaron expresamente relaciones de trabajo cortas– son sin duda factores de suma importancia" (2003a: 7). Dammert añade varios factores esenciales, entre los que destacan "la reducción de las restricciones al despido y la autorización del despido arbitrario", las "nuevas modalidades contractuales" en el mercado laboral y "el reemplazo de la mano de obra adulta por la población joven (16 a 25 años) mediante convenios de formación laboral juvenil en prácticas preprofesionales de hasta tres años de duración", todo ello como parte de "una estrategia de precarización del empleo" del Gobierno (2001: 359s).

que creían tener un trabajo fijo. Con lo que se agrava el malestar de los trabajadores en general[33].

g. También las *horas de trabajo* han aumentado. De acuerdo con los datos de la OIT, el trabajador limeño es el que más horas semanales trabaja entre todos los trabajadores de los países latinoamericanos (y, además, la diferencia entre ambos pasó de un 7% en 1990 a 19% en 1999). El cuadro 6.1 que se presenta a continuación, compara el promedio de horas trabajadas en Lima con el promedio latinoamericano. Las horas trabajadas, sin embargo, no se condicen con la productividad del trabajador[34], sino todo lo contrario, como era de esperar: parecería que se tiene que trabajar más porque la productividad es cada vez menor y, al unísono con ella, también las remuneraciones.

Cuadro 6.1
Horas anuales trabajadas: Lima Metropolitana y promedio latinoamericano, 1990, 1997 y 1999[1/]
(Número de horas)

	Lima Metropolitana[2/]	Promedio América Latina Simple	Ponderado[3/]
1990	1,964	1,875	1,842
1997	2,005	1,862	1,815
1999	2,910	1,843	1,758

1/: Datos recogidos por el BID (2003a: tabla 63) de las ENAHO, conforman estas tendencias. Las horas trabajadas por semana aumentaron en el Perú urbano de 207 en 1997 a 211 horas en 2000 (récord que solo rebasan Honduras y Nicaragua).
2/: Corresponde a los años 1991, 1997 y 1998.
3/: Ponderación sobre la base de la PEA.

Fuente: OIT 2000: 49

h. La *discriminación de género* sigue siendo elevada[35]. En principio, podría considerarse que la mayor participación de la mujer en la PEA resulta

33. Nada trae más bienestar que la percepción de la estabilidad y un 'buen ambiente' en el trabajo. El trabajador mismo, cuando evalúa qué trabajo escoger, piensa en: "qué futuro tiene la empresa en la que voy a trabajar", "qué posibilidad de ascenso tengo en ella", etc. (véase Saavedra 2003).

34. Macroconsult (2003: 12; gráfico 9) ha estimado la productividad del trabajo en Lima-Metropolitana entre 1980 y 2002. Entre 1980 (que sirve de año base = 100) cae a la mitad paulatinamente hasta 1990, estancándose de ahí en adelante en el nivel de 50.

35. Sobre las variedades de discriminación en otras latitudes, consúltese los artículos de Darity y Mason (1998) y de Darity; Dietrich y Guilkey (1997).

alentadora, lo que de hecho se ha confirmado para las que tienen un nivel de educación relativamente alto y, lo que está correlacionado con lo anterior, de las que tienen menos hijos (ha caído la tasa de fertilidad en ese segmento). Para las demás, sin embargo, que son la mayoría, se ha tratado de una incorporación 'forzada' por las malas condiciones de vida[36]; sea directamente, porque la familia requería complementar su magros ingresos, sea indirectamente, porque el marido las abandonó. ¿En que sentido ha cambiado la discriminación de género?[37]. En primer lugar, según la CEPAL (Saavedra 2003: 218), la *participación de las mujeres* en la fuerza laboral fue de 62,1%, la más alta de toda América Latina (que promedió el 50% en el subcontinente)[38]. En segundo lugar, en general, las mujeres están ocupadas en aquellos trabajos donde las *condiciones laborales son más difíciles o intensas* y hay menos seguridad (de contrato, de ambiente, de salud). En tercera instancia, la tasa de *desempleo abierto* de las mujeres es tendencialmente mayor en tres puntos porcentuales a la de los hombres. Para el oncenio 1990-2000, el *desempleo abierto* fue del 8,49%, con un 7,14% en el caso de los hombres y un 10,25% en el de las mujeres[39]. En cuarto lugar, *otros tipos de discriminación* o abuso cometidos contra las mujeres no los hemos podido cuantificar (desde el caso de *sexual harrasment* en el lugar de trabajo, pasando por la violencia en el hogar, hasta el más

36. Aunque también es cierto que, en general, como las mujeres cada vez tienen menos hijos, disponen también de mayor tiempo para trabajar; además, como consecuencia de la transformación de las industrias y los servicios, los trabajos exigen cada vez menos 'fuerza física' y están así más abiertos a ellas (Ávalos 2003: 50).

37. Por el lado positivo, la relación de los ingresos promedio por hora mujeres/hombres en los sectores no agrícolas, se ha incrementado sustancialmente a lo largo de la década pasada en toda América Latina. Mientras que a comienzos de la década (1990-1993) era de 0,68, llegó a aumentar a 0,78 hacia el final (1999-2000). En el caso del Perú, la relación se elevó de 0,72 a 0,84 en ese período (OIT 2001: 24). De manera que la ancestral *discriminación*, por lo menos en este campo, entre hombres y mujeres, parece haber disminuido apreciablemente durante los años 1990, aunque sigue siendo bastante elevada.

38. Datos recientemente aparecidos en *Informe laboral* (2003: 1), basados en cálculos del BID, nos indican que la participación por género en la fuerza laboral para el período 1990-2001 (con 4 observaciones) es la siguiente: Hombres 81,2% y Mujeres 55,5%. Lo más interesante, sin embargo, es el porcentaje de crecimiento anual durante la década pasada: los hombres aumentaron en 0,89% (en América Latina: 0,04%), mientras que las mujeres lo hicieron al 1,2% (en ALC: 0,73%), cifra que solo es rebasada por las de Venezuela (1,79%) y Honduras (1,28%).

39. La información corresponde a Lima Metropolitana y, a partir de 1996, al Perú urbano (véase www.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/panorama/2000/anexos.html#cuadro1a).

grave de la violación[40]), pero puede ser colegido –entre otros– de las ONG que se ocupan de la defensa de la mujer (especialmente por maltrato en el hogar), así como también del descarnado informe de la Comisión de la Verdad y Reconciliación (CVR 2003).

i. También es un lugar común que la *discriminación por raza y/o idioma* nativo es generalizada en el país[41]. La *discriminación racial* sigue siendo muy común, en el lugar de trabajo (y, obviamente, fuera de él) o al momento de escoger y contratar a un(a) trabajador(a). Evidentemente, los peores trabajos están 'reservados' para los migrantes, especialmente los de la primera generación.

j. Asimismo, el número de *niños que trabajan* ha aumentado, así como la mendicidad. Desafortunadamente, no existen muchos datos para estas modalidades de 'trabajo' tan denigrantes y vergonzosas (al igual que la que se ven obligados a realizar los ancianos). La mayoría de sus efectos cualitativos han sido tratados en el texto compilado por Enrique Vásquez y Enrique Mendizabal (2002). Según cifras recientemente publicadas por el BID (2003a: tabla 31), basadas en las Encuestas Nacionales de Hogares, tenemos las siguientes tendencias del trabajo de niños (de 10 a 14 años de edad) residentes en zonas urbanas: 1991, 6,2%; 1994, 8,2%; 1997, 11,5%; y 2000, 11,4%[42]. Si a este grupo le añadiéramos los menores de diez años, probablemente, uno de cada ocho niños trabaja en el Perú 'moderno' (obviamente, la proporción es mayor en las zonas rurales).

40. Por lo demás, las pocas estadísticas que existen al respecto, subvalúan tremendamente esta tragedia, en la medida en que las afectadas no se atreven a hacer la denuncia. Afortunadamente, existen cada vez más entidades –especialmente ONG– que las apoyan en ese sentido (y en varios otros, como la asesoría jurídica).

41. Cuando muchacho, a comienzos de los años 1990, trabajaba en "Villa María del Montón" y mis patas 'cholos' o 'zambos' siempre le 'sacaban la mugre' a los 'indios' que circulaban por ahí. Mi interpretación inicial era porque eran 'quechuas'; luego que porque eran 'recién bajados y caídos del palto'; hasta que uno me explicó que era porque se ofrecían a salarios más bajos, con lo que aquellos perdían el trabajo o tenían que aceptar remuneraciones menores. Probablemente, la situación es hoy en día muy parecida a la de entonces. Otro caso paradigmático es el que se da entre las ligas menores del fútbol, en que los aspirantes de estratos bajos –en la medida que se trata de una forma de ascenso social privilegiada– tratan de convencer a los "blanquiñosos" que se retiren de la competencia, ya que ellos tienen mejores oportunidades.

42. En las zonas rurales, los porcentajes son mayores y han aumentado más durante la década pasada: 1991 (40,2%), 1994 (47,6%), 1997 (56,3%) y 2000 (52,2%). Los datos nacionales (urbano y rural) son los siguientes, respectivamente: 14,8%; 21,5%; 29,3%; y 28%.

Para terminar, vale la pena incorporar una breve digresión sobre el desempleo (abierto y encubierto) y el subempleo, a pesar de la poca confianza que inspiran los datos disponibles.

Todos sabemos que el desempleo es el factor que más contribuye al malestar de las personas, no solo porque no les permite conseguir ingresos a los afectados, sino sobre todo porque afecta gravemente su autoestima o porque los lleva a reacciones desesperadas (generalmente emparentadas o directamente ligadas a la delincuencia). En ello radica una de las principales causas, junto a las que se mencionarán más adelante, de la enorme emigración de peruanos de toda condición (no solo de los desempleados) al extranjero, en el transcurso de las últimas décadas. La emigración neta al exterior oscila en torno a las 250.000 personas al año (durante 2002-2003); lo que ciertamente no se compensa por el hecho de que, a cambio, ingresen por remesas del exterior unos US$ 1.200 millones anuales (pero a los que oficialmente solo acceden 120.000 familias)[43].

El desempleo abierto ha oscilado relativamente poco a lo largo de las últimas décadas, pero nuevamente estaba plenamente correlacionado con el ciclo macroeconómico. El promedio del desempleo, entre 1970 y 2002, ascendió al 7,7% de la fuerza laboral en Lima Metropolitana: 8,2% en 1990; y 8,8% durante el trienio 2000-2003.

Y a ello habría que añadirle el desempleo oculto o encubierto, que se refiere a las personas que, a pesar de encontrarse en edad de trabajar, ya han perdido las esperanzas de conseguir un empleo, por lo que no lo buscan o lo hacen en el –¡paradójico término!– desempleo oculto, mercado laboral que abarca seguramente también la delincuencia y demás actividades ilícitas[44].

6. Algunos aspectos adicionales[45]

Esta sección versa sobre ciertos interrogantes que a cualquier observador (o víctima) de la realidad social limeña, se le deben haber ocurrido hace tiempo: ¿cómo puede sobrevivir esa gran mayoría de pobres y de familias que ven comprimirse más y más sus ingresos y sus posibilidades de empleo?,

43. Fuente: *Domingo* (revista semanal de *La República*). Lima: 15 de febrero, 2004, pp. 12-7.

44. Técnicamente, el desempleo oculto es el que abarca a todas aquellas personas que se pasan el día en su casa, en el parque o donde sea (a costa de su familia), probablemente viendo TV o diarios, desilusionados de conseguir empleo.

45. Afortunadamente, la inflación ha amainado en el Perú, ubicándose en torno al 2,5% anual, por lo que no nos detendremos en este problema y su impacto en las remuneraciones.

¿cómo explicar que no se haya desatado una movilización social masiva en contra del Gobierno y/o del sistema?, ¿cómo entender el deterioro tan drástico de los niveles de vida de la población? Y ¿es un problema que radica en el comportamiento de las personas, en las acciones del Gobierno o en la dinámica del 'sistema'?

6.1 Estrategias de supervivencia

Si revisamos las cifras del caso peruano en general y del limeño en particular, cabría preguntarse cómo es posible que, en los últimos veinticinco años, las remuneraciones reales se hayan reducido a un tercio del nivel que ostentaban a principios de los años 1980, que el desempleo se haya mantenido cercano al 9% y los empleos se hayan dado en condiciones cada vez peores (informalidad, subempleo y pésimas condiciones de trabajo)[46] y *que, en ese entorno, no hubiese una explosión social*.

La respuesta probablemente radica en una serie de *mecanismos micro-socioeconómicos de adaptación y ajuste tradicionales* que existirían en el Perú (y

Aquí postularemos, siguiendo la tradición y como anotación al margen, que la inflación impacta mayormente en los estratos de bajos ingresos, cuando menos por los siguientes motivos: no poseen activos sólidos que los defiendan de la inflación, tales como ahorros en dólares o indexados a la M/N o al US$; son los primeros en ser despedidos de sus trabajos, sin mayores posibilidades de mantener sus puestos de trabajo (ya hemos repasado la diferencia existente en términos de remuneraciones entre los trabajadores sindicalizados y los que no tienen negociación colectiva), como sí lo tienen los estratos altos; no tienen "voz" (Hirschman 1989, 1981), por lo que no pueden asegurarse la indexación de sus remuneraciones; y la alta inflación generalmente impacta más en los bienes que ocupan un lugar prominente en la canasta de consumo de los pobres (alimentos, vestido y vivienda) y no necesariamente en la de los de estratos de altos ingresos. A este respecto, debe tenerse presente que el ingreso personal disponible –si se dispone de él– se deflacta sobre la base del índice de precios del consumidor (IPC), lo que permite medir la inflación promedio. Pero, para precisar el análisis, sobre todo cuando la inflación promedio anual es alta, habría que diferenciar –por lo menos– entre el *IPC de los estratos de altos ingresos y el de bajos ingresos*, ya que la inflación será mayor (y el bienestar, menor) para los pobres, si aumentan –p.ej. – más los precios del rubro alimentos que el de los otros rubros, y viceversa.

46. La respuesta convencional a esas cuestiones está a la mano: el 'rentismo' que caracterizó el modelo de acumulación de sustitución de importaciones, llevó a incrementos salariales que no se condecían con la productividad (marginal) del trabajo. Esto fue tolerado por los empresarios porque tenían protegido el mercado interno, gracias a los elevados aranceles. Además, gracias a la apertura y la flexibilización de los mercados de trabajo desde los años 1980, el mercado de trabajo ha regresado a asignar los recursos de manera más eficiente y a ajustar los precios a las tendencias naturales de la oferta y demanda.

de los que aparentemente ya no se dispone en sociedades 'desarrolladas'). Una explicación múltiple posible radica en postular que, frente a las crisis, según estudios de otras latitudes[47], las familias adoptan básicamente tres tipos de *estrategias dinámicas defensivas* –adaptativas, activas y sociales[48]– que los alientan a afrontarlas[49]. Enumeremos brevemente cada una de ellas, sobre la base de algunos ejemplos ilustrativos, las que desafortunadamente no podemos cuantificar por el momento y que son extremamente complejas de auscultar[50].

La estrategias *adaptativas* consisten en cambios de comportamiento relativamente radicales que los jefes de hogar y las familias ejercen en los más diversos ámbitos, a saber:

a. Los cambi*os en la estructura del hogar*, en que:
   a1. Disminuye el crecimiento del número de matrimonios[51];
   a2. Cae la fertilidad, porque las familias posponen la decisión de tener un hijo como consecuencia de la crisis[52], lo que los provee de liquidez adicional que puede ser usada para cubrir los requerimientos básicos de la familia; y

47. Consúltese el trabajo de Fiszbein; Giovagnoli y Adúriz (2003), referido a la crisis argentina; y, para el caso mexicano, como consecuencia del 'efecto tequila' (1995), el de McKenzie (2003).

48. Para el caso de México, McKenzie concluye que los mecanismos básicos de ajuste consistieron en modificar su estructura de gasto y consumo, así como la reducción de sus ahorros (y la suerte que pudieran obtener transferencias de sus familiares migrados o el de poder/tener que migrar al extranjero). Esto es así porque la gente no tenía posibilidad de prestarse dinero (ni de la banca, por los altos intereses, ni de sus familiares que pasaban una crisis similar), ni de aumentar su oferta de trabajo (ante la descendente demanda).

49. Habría que investigar si la hipótesis pesimista de Sebastián Salazar Bondy, tiene peso en la actitud actual de los limeños pobres: "Una vital desgana, que médanos y nieblas enmarcan, priva en los actos *de la humilde gente que acepta la fatalidad de su existencia*. Por si fuera poco, la celebra en sus canciones, que lloran, se resignan, sueñan y buscan una brecha en el muro de las diferencias. Ante el panorama descrito, dan deseos de preguntarse seriamente: ¿si Lima nació por azar, no será el azar su tutelar deidad?" (1974: 64; n.s.).

50. Para fines de política, sería de gran valor que se realicen investigaciones en los diversos campos que se enunciarán a continuación.

51. Aunque no es un *mecanismo de defensa* ante la crisis, sino una consecuencia de esta, también es obvio que aumenta el número de divorcios: "Stress caused by the crisis may exacerbate intrahousehold conflict, leading to more divorces and increasing household division" (McKenzie 2003: 1183).

52. En efecto, se ha comprobado que aumentan las tendencias a la 'planificación familiar', pero no 'a la peruana', en forma forzada o engañosa, como sucedió durante la década de los años 1990.

a3. Con fines de diversificación del riesgo, hay familias que pueden mandar a sus hijos a provincias o al exterior a trabajar.

b. Los *patrones de consumo* de las familias.

b1. En primer lugar, optan por *disminuir su consumo absoluto*, restringiendo gastos (aunque disminuyen menos que sus ingresos, en concordancia con el *efecto retén*), tales como:

– En el campo de los *servicios* se procesan gastos menores, en donde son especialmente notorias las reducciones en educación (deserción escolar[53], cambio de colegio o universidad, etc.) y de erogaciones por concepto de salud (automedicación, inasistencia al odontólogo y oftalmólogo, etc.). Prescinden de teléfono o de TV cable (si los tienen) y si disponen de servicio doméstico, lo reducen. Los hijos ya no ingresan a la universidad y, en el mejor de los casos, si no ingresan al mercado de trabajo, optan por institutos de mando medio; etc.

– Comprimen sus consumos 'en la calle' y aumenta la producción casera y la preparación doméstica de alimentos, con lo que disminuye aún más el de por sí escaso tiempo de ocio.

b2. En segunda instancia, paralelamente, cambian la *estructura de consumo*. Entre tales cambios figuran la reducción de su gasto en bienes durables y no esenciales, para comprar bienes alimenticios básicos;

– Sustituyen el consumo de bienes y servicios de alta elasticidad-ingreso por bienes de baja elasticidad; y

– Reemplazan la compra de mercancías de primera por los de menor precio, incluidos los de "segunda mano".

A este último respecto, resulta muy ilustrativo el cuadro 6.2, del que se tiene que durante la recesión del trienio 1998-2000, en el nivel nacional:

a. El gasto de la familia promedio se comprimió en algo más del 8%, con diferencias sustanciales entre los estratos de ingreso, llegándose a redu-

53. Cabría pensar que también en el campo de la educación (al margen de la deserción escolar, del cambio de colegio o universidad, etc.) disminuiría el gasto, pero esto no fue así en el caso peruano (véase el cuadro 6.2). También en el caso mexicano, con motivo del 'efecto tequila', curiosamente la escolaridad infantil aumentó. Esto se habría debido a la débil demanda de trabajo que redujo el costo de oportunidad de los estudios escolares, con lo que no desertaron del colegio.

cir el gasto en más del 17% en los quintiles más bajos (I y II), mientras que el estrato más alto logró incrementar –si bien levemente– sus erogaciones;

b. En promedio, el gasto que más se recortó en ese período fue el de vestido y calzado (-22%), siguiéndole el de alimentos (-16%) y el de salud (-7% en promedio; pero, obsérvese la abrupta caída en los tres quintiles inferiores); sorprendentemente, el gasto de educación sí se incrementó (15%).

Cuadro 6.2
Variación del gasto familiar por quintiles: 1997-2000

	Total	Quintiles				
		I (Más pobre)	II	III	IV	V (Más rico)
Total nacional	*-8,4*	*-17,6*	*-17,3*	*-11,4*	*-12,7*	*3,3*
Alimentos	-16,4	-17,5	-16,8	-14,5	-18,5	-13,2
Vestido y calzado	-21,5	-28,8	-30,6	-28,1	-31,9	-6,2
Salud	-7,0	-40,4	-21,6	-30,7	-1,3	11,0
Educación	15,0	9,1	-9,2	7,6	1,6	33,5

Fuente: Comunidad Andina 2003: 114. Los datos fueron recogidos del Instituto Cuánto, que los obtuvo de las Encuestas Nacionales de Niveles de Vida (ENNIV).

En segundo lugar, las estrategias *activas* suponen la venta o un uso mayor (y más eficaz e intensivo) de los activos físicos, financieros y humanos de que disponen las familias:

a. En cuanto a los *activos físicos*, evidentemente tienden a venderlos, desde los que son productivos (tienda, huerta, casa, bienes de consumo duradero) hasta llegar al remate de "las joyas de la abuela"[54].
b. En lo referente a los *activos financieros*, usarán sus ahorros primero, para recurrir después o paralelamente a un creciente endeudamiento.

54. Evidentemente tales ventas responden a una priorización, que va desde los "menos útiles" hasta los "más productivos". Tema complicado este, sin embargo, puesto que hay familias que no responden al "rendimiento" de sus activos, sino a lo emocional, a aquello que le trae recuerdos o, en general, aquello que tiene 'más valor sentimental'.

c. Por último, en lo referente a los '*activos humanos*', ya hemos visto las diversas estrategias que adoptan las familias: miembros adicionales de la familia ingresan a la fuerza laboral[55], incluidos menores de edad; aumenta la mendicidad, las horas de trabajo y la búsqueda de trabajos secundarios. Y, en el peor de los casos, migran al exterior[56] o "al otro mundo". Finalmente, a todo ello habría que añadir su ocupación en las bien conocidas actividades punibles, tales como la delincuencia, la drogadicción, el comercio de drogas, de niños y/o de órganos, etc.

Finalmente, las estrategias *sociales* se relacionan con la incorporación o la recurrencia a la *solidaridad familiar o social* de las familias, a relaciones sociales de diversa índole, consistentes en el apoyo que le prestan o al que acuden (al margen de medidas extremas como la mendicidad), tales como:

a. La familia[57], los amigos, los padrinos[58] y demás relaciones próximas: los hijos mayores y/o casados permanecen en casa y comparten gastos con sus padres; los ancianos regresan a casa; etc.
b. La comunidad en que habitan, en que piden 'fiado', aumenta el trueque, las ollas comunes, la participación en redes comunitarias, *minka*, etc.

55. Nótese, sin embargo, que la problemática de las tendencias de la oferta de trabajo es compleja en entornos de crisis y recesión. No es seguro que aumente o disminuya. Si hacemos el análisis desde la perspectiva del bienestar, la complejidad proviene del hecho de que su disminución, como consecuencia de la caída del consumo, podría ser menor por el aumento del ocio. Si este resulta ser un 'bien normal', entonces, el 'efecto ingreso' de una caída de las remuneraciones reduciría el ocio y, consecuentemente, aumentaría la oferta laboral. Pero, como el precio relativo del ocio es ahora menor, el 'efecto sustitución' disminuirá la oferta laboral.

56. Esto es, "international risk sharing substituted for the inability of domestic risk sharing to smooth the shock" (McKenzie 2003: 1180). Si bien disminuyeron las donaciones a organizaciones de caridad, se duplicó el monto de dinero que provino de transferencias foráneas enviadas por familiares y amigos.

57. Más y más jóvenes de la clase media se demoran en casarse (aunque en parte ello también responde a los requerimientos de la educación superior), dada la falta de medios para sostener a una familia 'como corresponde'. Asimismo, parejas recién casadas se ven obligadas a 'arrirmarse' a sus padres (o de estos, generalmente cuanto mayores, a sus hijos mayores), por lo menos durante los primeros años de matrimonio. Véase también Saavedra y Valdivia 2003.

58. Mientras subsista la familia ampliada, este proceso será viable. Pero, como todos sabemos, la llamada modernización y la caótica sobreurbanización tienden a fraccionarla y dispersarla.

c. Las instituciones y organizaciones sin fines de lucro, tales como las fundaciones privadas, la beneficencia pública, las ONG[59]; y, finalmente,
d. El apoyo que buscan o les entregan las entidades estatales (Pronaa, Foncodes, etc.), de las que reciben asistencia social, alimentos y ropa; aunque parte importante se filtra también a estratos de ingresos más elevados[60].

De una parte, varios de estos mecanismos vienen a ser sustitutos precarios del seguro de desempleo y demás apoyos sociales (p.ej., el que se le da a niños y ancianos desamparados, etc.) que se ofrecen en países desarrollados. Pero de otra, gran parte de estos procesos implica una *desacumulación duradera o permanente del capital humano, físico y financiero de las familias*, con las consiguientes secuelas en su alimentación, salud (física y mental), niveles de educación y capacitación, etc.

Una muy valiosa *aproximación cuantitativa parcial* a estos aspectos podemos encontrarla en un trabajo de Chacaltana (2003a: 10), cuando a los encuestados se les pregunta sobre lo que hicieron las familias cuando el cabeza de familia perdió su empleo. Las respuestas de los hogares en esas coyunturas habrían sido las siguientes (sobre la base de la ENAHO del cuarto trimestre de 2001): 30,9% de los pobladores trabajó más; 25,5% disminuyó su consumo; 23,5% se gastó los ahorros acumulados; 14,5% pidió préstamos, sea de sus familiares (13,6%), sea en el trabajo (0,9%); 8,6% mandó a otros miembros de la familia al mercado laboral; 7,3% vendió o empeñó sus bienes; y 0,9% recibió ayuda de las ONG, de la iglesia o del Gobierno; aparte de otras estrategias de menor importancia (aunque algunas, probablemente también importantes, no figuran en la encuesta o no han querido ser respondidas por los encuestados[61]).

En conclusión, gracias a esos diversos mecanismos de defensa y en la medida, además, que esa gran mayoría de la población no tiene "voz", los guardianes y beneficiarios del "orden establecido" pudieron estar relativa-

59. El papel que cumplieron, no solo durante la gran crisis, las organizaciones de base, las iglesias, las organizaciones comunitarias, las asociaciones vecinas y demás instituciones de voluntariado, así como muchas autoridades locales, merecen nuestra mayor admiración y aprecio en este contexto.

60. Esta terrible realidad ha sido demostrada cuantitativamente en el texto editado por Enrique Vásquez y Diego Winkelried (2003).

61. Como es comprensible, nadie confiesa que, como consecuencia de la pérdida de empleo, se dedica a comerciar drogas, a asaltar casas o transeúntes, a robar automóviles, a dedicarse a la prostitución o al contrabando, etc.

mente tranquilos[62]. Aunque también es cierto, afortunadamente quizás, como dice el aforismo: "No hay mal que dure cien años, ni cuerpo que lo resista". El problema, en el caso del Perú, es que si siguen las cosas así, parafraseando y sacando de contexto al gran Keynes (1923: 95), "en el *largo plazo* estaremos todos muertos" (las cursivas figuran en el original).

6.2 ¿A qué se debe el deterioro del empleo y de las remuneraciones?

¿Tienen alguna lógica la persistente baja en la calidad del empleo y la radical compresión de las remuneraciones[63] que se han ido materializando durante las últimas tres décadas? ¿Continuará ese proceso en el futuro próximo? Evidentemente caben aquí muchas hipótesis para explicar estos procesos, las que a su vez dependerán de la 'escuela de pensamiento económico' y los juicios de valor del que intenta responder a estas cuestiones. En tal sentido, también los planteamientos que siguen están sesgados y tendrán que esperar antes de ser rebatidos o confirmados empíricamente.

Creemos que, a la larga, esta tendencia es *consustancial al modelo económico que se ha venido implantando imperceptiblemente bajo la sombra de las fuerzas, aparentemente invisibles e incontestables, de la 'globalización'*, para que podamos ser 'competitivos', en el sentido más nefasto del término. En este proceso, gracias sobre todo a las políticas derivadas del *Consenso de Washington*, aplicadas tortuosa y más o menos rigurosamente durante el último cuarto de siglo en el Perú, como en gran parte del subcontinente americano, hemos regresado al *esquema primario-exportador de acumulación* (acompañado y sostenido, esta vez, por un poderoso segmento del capital financiero internacional) y sus conocidas secuelas. Veamos algunos aspectos de esta compleja problemática y su lógica interna.

Lo que primero llama la atención, sobre la base de los datos presentados, es la cuestión del *porqué el empleo formal no ha crecido* durante la década pasada y lo que va de la presente, *cuando se han flexibilizado los mercados laborales, cuando se han reducido los costos de despido, cuando la intensidad del trabajo ha aumentado, cuando prácticamente se ha eliminado la influencia de los sindicatos, cuando casi no hay huelgas, cuando las remu-*

62. La quinta sección del noveno capítulo (pp. 322ss.) se ocupa de una serie de "morigeradores sociales" que refuerzan este aserto.

63. Nos referimos, fundamentalmente, a las remuneraciones del trabajo no calificado.

neraciones reales han caído, cuando se han reducido las condiciones de higiene y seguridad en el trabajo, etc. Es decir, el 'costo' de un trabajador ha caído[64] y el producto nacional ha aumentado, pero prácticamente no se ha expandido el empleo adecuado.

En primer lugar, no cabe pensar sino en el hecho de que ciertos estratos de la población –básicamente los que ocupan la cúspide de la pirámide de ingresos– se han apropiado de esa parte ampliada del ingreso nacional, que es precisamente la que equivale a las pérdidas del segmento trabajador[65].

Pero, en segunda instancia, lo que es más grave, quienes han obtenido esas ganancias, normales o extraordinarias, no las invirtieron en la medida de lo esperado (como puede verse en el gráfico 6.7), con lo que la productividad del trabajo tampoco pudo aumentar[66]. Nótese que, de 1980 en adelante, los empresarios invirtieron menos del 60% de sus ganancias, cuota que promedió el 70% en los años 1970 (con alzas sustanciales desde 1971, hasta alcanzar un pico del 80% en 1975). De 1990 a 1993, la relación estaba por debajo del 50%, para luego aumentar en 1994 (desafortunadamente, no disponemos de cifras para los diez años siguientes). Evidentemente, gran parte de las ganancias "excedentes" migraron al extranjero en esos períodos.

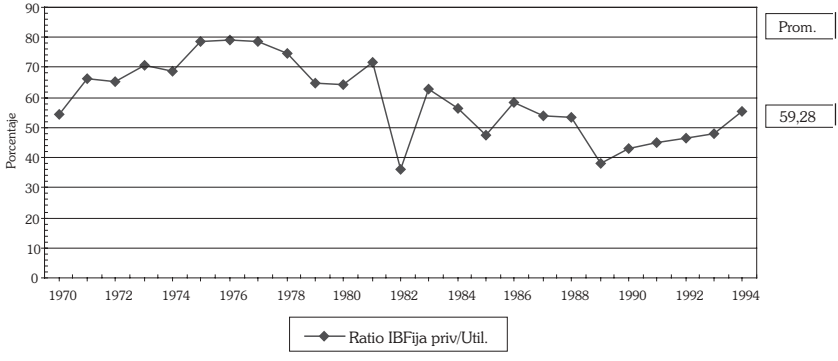
Más preocupante aún es que, en tercer lugar, a pesar de los aumentos absolutos de la inversión, el empleo adecuado no haya aumentado. Una vista del gráfico 6.8, en el que se pueden captar los flujos de la inversión bruta fija, permite vislumbrar que se ubican en niveles relativamente elevados entre 1995 y 1999, a pesar de lo cual no han conducido a la expansión correlativa de los empleos. Parte de la explicación podría radicar en las peculiaridades de las inversiones que se han realizado por sectores (básicamente minería) y por la renovación de maquinaria y equipo de avanzada (sobre todo en servicios financieros y energía), los que aparentemente no permiten

64. Nótese que los buenos economistas y los grandes empresarios siguen considerando que los salarios son "muy altos", a pesar de que constituyen una parte nimia (y decreciente) de los costos directos de las empresas.

65. Las cifras sobre la distribución funcional del ingreso nacional, que se presentarán en el octavo capítulo, permitirán confirmar esta hipótesis.

66. Evidentemente, el empresario siempre tiene una excusa –que además generalmente está bien justificada– para no invertir: "la rentabilidad es muy baja". ¿Y por qué? Los impuestos tan altos, los sobrecostos laborales, la deficiente infraestructura, etc. Un círculo vicioso de nunca acabar, pues. Y, además, una forma de chantajear al Estado y a la sociedad: 'si no me ofrecen las condiciones necesarias (que tienden hacia lo suculento), no invierto', acostumbran pensar (y, entre ellos, decir).

Gráfico 6.7
Ratio de la inversión bruta fija privada respecto de las utilidades: 1970-1994[1/]
(En porcentaje)



1/: Ratio = Inversión bruta fija privada/Renta predial + Utilidad de las empresas + Intereses netos. Para el período 1990-1994, los datos son estimados por Cuánto S.A.

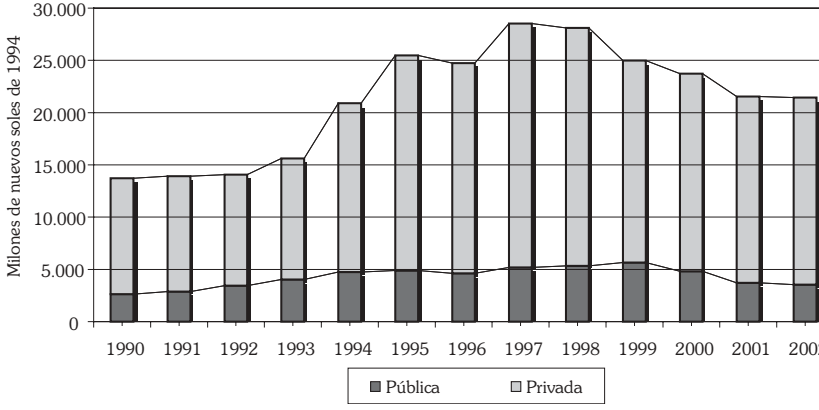
Fuente: Webb y Fernández-Baca 1995, 1991
Elaboración propia

crear la cuantía requerida de empleos adecuados, directos e indirectos[67]. De ahí que, lapidariamente, Iguíñiz (2003c: 21) concluya que "la antigua simultaneidad (J.S.: se refiere al período previo a 1990) de inversión y empleo adecuado se ha roto y la elevación de dicha inversión no es garantía de que el empleo adecuado mejore"[68].

67. Con mucha razón, Jorge Bernedo atribuye este proceso al hecho de que nuestra inversión es exageradamente exo-dependiente, ya que "los sectores intensivos en mano de obra utilizan en exceso bienes de capital e insumos importados. Nuestra industria importó en el 2002 en estos rubros casi 3800 millones de dólares anuales (2521 en insumos y 1226 en maquinaria) y nuestra retrasada agricultura 272 millones en materias primas y apenas 20 millones en maquinarias, sin contar otras importaciones nuestras como 978 millones en combustibles y lubricantes, 272 millones en materiales de construcción y 324 en equipos de transporte. Pero nuestra industria no exporta ni la mitad de lo que importa, y en el caso de la agricultura que exporta más de lo poco que importa, el desbalance se da cuando se incluyen las importaciones de alimentos, muchas veces en absurda competencia con la producción local" (2003: 10).

68. En este país se espera que el trabajador sea más productivo para pagarle más, pero no se invierte en la medida de lo necesario, sino que se le pide un trabajo más intenso y prolongado ("¡que pongan más empeño, pues!"). Y, si el trabajador no rinde lo esperado, se

Gráfico 6.8
Inversión bruta fija: 1990-2002[1/]
(Millones de nuevos soles a precios de 1994)



1/: Preliminar para el período 2000-2002

Fuente: BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_06.xls (Lima, 26 de febrero)
Elaboración propia

A este respecto, de nuevo se nos viene a la memoria el manido argumento, con interés de parte, de acuerdo con el cual el empleo adecuado en el Perú no aumenta porque no hay suficiente flexibilidad laboral, porque los costos no salariales son muy elevados[69], porque los trabajadores "rinden poco", porque es muy rígida la determinación de los horarios (Macroconsult 2003: 12), entre otros. En efecto, según esa misma fuente (2003: 12, gráfico 9),

lo atribuyen a su 'ociosidad', 'incapacidad', 'desinterés', 'propensión al licor', 'raza', 'cultura' o a otros factores innombrables. Ante ello solo cabe sorprenderse cómo y cuánto trabaja la gente a esos salarios paupérrimos, si uno tiene la oportunidad de observarlos de cerca (y admirar su capacidad y empuje). Indudablemente, solo la lucha por la supervivencia permite entenderlo, en que la creatividad del trabajador peruano llama la atención, contra lo que piensan o dicen los empresarios más sanguinarios (que, además, ¡consideran que son ellos los que más se sacrifican!).

69. Se piensa en los elevados pagos indemnizatorios por despido (que equivale al 32% del salario anual), en el impuesto extraordinario de solidaridad (IES), en el pago por las extensas vacaciones concedidas (un mes), en los dos sueldos de la CTS, en el pago del seguro social por parte del empresario, en el seguro de cesantía, en las gratificaciones, en los impuestos al trabajo, etc.

existiría una correlación muy estrecha entre la productividad media del trabajo y las remuneraciones reales. De ahí se tiene que, entre 1980 y 2002, ambas habrían caído al unísono, de 100 en 1980 (índice base: 1980 = 100) a algo menos de 50 el año 2002.

Automáticamente, los economistas ortodoxos –con todo derecho[70], aunque no con toda la razón, puesto que eso es lo que se aprende en los cursos de teoría microeconómica– coligen de ahí que las remuneraciones son una expresión directa de la productividad por trabajador: consecuentemente, *los trabajadores "se merecen" lo que ganan*, al margen de la segmentación y las múltiples imperfecciones existentes en el mercado laboral peruano.

Sin embargo, muy bien puede argumentarse lo contrario, invirtiendo la causación: que los salarios y la productividad son muy bajos porque los empresarios no invierten en planta física ni en I&D, porque no capacitan ni incentivan a sus trabajadores, porque tienen márgenes de ganancia muy elevados, porque no han sido capaces de adaptarse a la apertura indiscriminada de la economía, porque no han salido a buscar mercados, porque no tienen interés en que se expanda el mercado doméstico, porque son ineficientes, porque no innovan o porque no adaptan tecnología moderna, etc.; en una palabra, porque no parecerían haber empresarios propiamente dichos en el país o, por lo menos, no en la magnitud necesaria, con todas las excepciones que permite una regla.

Probablemente, la verdad esté en algún punto entre ambos extremos y la respuesta precisa dependerá de cada sector o rama económica, e incluso de cada empresa o empresario específico. En consecuencia, más que la inflexibilidad laboral, habría que calibrar la *inflexibilidad empresarial*, seguramente una de las causas por las cuales no se logra alcanzar los objetivos nacionales, entre los que se contaría la necesaria 'competitividad internacional'.

Pero la realidad es que, en esas condiciones, dada la baja y hasta cierto punto decreciente *masa de poder de compra* de la población peruana, evidentemente la inversión tiende a declinar por las razones conocidas de rentabilidad, no solo con respecto al PIB sino, sobre todo, respecto de las utilidades obtenidas por las empresas, como lo ilustra el gráfico comentado[71]. Aunque pueda cuestionarse este proceder, en la medida en que el 'ahorro empresarial' migra al exterior, tal actitud tendría su justificación en la *estrechez del mercado interno*.

70. Pero acríticamente o, lo que es peor, interesadamente.
71. Véase Alarco y Del Hierro 1989.

A ello se añaden las hipótesis de Adolfo Figueroa (2001; 2003), que van a la raíz del problema, desde una perspectiva estructural y de largo plazo, que él sustenta en lo que denomina *teoría de la exclusión*[72]:

> Muchos economistas proponen que hay que crecer primero para que se reduzca la desigualdad y la pobreza. Esta posición supone que el crecimiento, es decir, la inversión privada es exógena al proceso económico. Otra propuesta popular es que se necesita invertir en capital humano para crecer y reducir la desigualdad y la pobreza. En este caso se supone que la acumulación de capital humano es exógena al proceso económico. En mi teoría, las inversiones en capital físico y en capital humano son variables endógenas. En mi teoría, la inversión, desigualdad y pobreza son variables endógenas, son resultado del proceso económico. La desigualdad que es exógena es la *desigualdad inicial* (2001: 29).

De ahí que

> las inversiones privadas en capital físico dependen, entre otros factores, del grado de orden social de los países, y el orden social depende a su vez del grado de igualdad económica. Países muy desiguales serán socialmente inestables y por lo tanto no atraerán tanta inversión como lo hacen sociedades más igualitarias. (...). En suma, el crecimiento de los países dependerá de sus condiciones iniciales en cuanto a desigualdad (2001: 28). En la teoría de la exclusión, el crecimiento económico, la desigualdad y la pobreza son variables endógenas; es decir, son todas un resultado del proceso económico. La variable exógena fundamental es la desigualdad inicial entre los individuos en la dotación de activos económicos y sociales. Para que los países del tercer mundo puedan lograr la convergencia en ingreso *per capita* y en igualdad tienen que modificar esas condiciones iniciales; tienen que modificar la distribución no sólo de los activos económicos sino también de los activos políticos y culturales (2001: 29).

De donde concluye que, para salir del círculo vicioso,

> en términos de política económica, la teoría de la exclusión sugiere la introducción de innovaciones institucionales para modificar esa desigualdad inicial. Estas innovaciones tendrían que estar dirigidas a la eliminación de todos los mecanismos de exclusión (...); tendrían que

72. Para Figueroa (2003), el capitalismo, en sus tres formas 'ideales' (*epsilon, omega y sigma*), es un sistema de inclusión-exclusión.

> modificar los mecanismos que distribuyen o redistribuyen los activos entre la población, a fin de aumentar los activos de los más pobres (2001: 29).

Como tal entonces, que es lo más grave, trátase de un "modelo" que se autoperpetúa, ya que –en esas condiciones de desigualdad– no permite tampoco que el mercado interno se ensanche. De donde, siguiendo una lógica impecable, los políticos y economistas proponen *explotar los enormes mercados externos* basándose en el eslogan de *Exportar o Morir*[73]. Y, como se dice a diario, "ya que *el mercado interno es tan pequeño*", no resulta rentable dirigir la producción hacia él, sino que tenemos que salir a los mercados externos, los que serían 'infinitos', pero se olvidan de que también tenemos competidores 'infinitos', que por lo demás tienen costos laborales infinitamente más bajos que los nuestros (Freeman 1995). Y esto conduce a una "competitividad hacia abajo" (véase Palley 2002), la que contribuye a profundizar y perennizar nuestras precarias condiciones de vida.

Lo importante, según ese argumento, por tanto, sería exportar como sea, adonde sea y lo que sea. Lo que, a su vez, reforzaría el círculo vicioso, ya que 'obligaría' a mantener bajos los salarios o, como se acostumbraba una época, a devaluar el tipo de cambio más allá de la 'paridad'[74], siempre con la intención de "ganar competitividad"; lo que, en esas condiciones, sucede de la forma más autodestructiva posible y limitada al corto plazo, sin mayores soluciones de continuidad.

Como consecuencia de esta 'política', necesariamente a la larga, se procesa un efecto de *causación circular acumulativa* (en el sentido de Myrdal), dado que –a efectos de lograr competitividad– se tiende a proceder a frenar las alzas salariales[75]. Cuando, a la larga, dada la volatilidad de los mercados

73. Una vez más, Figueroa acaba con estas esperanzas: "Contrariamente a lo que se dice usualmente, las exportaciones no son causa del crecimiento económico; las exportaciones son endógenas en el proceso económico. La inversión genera crecimiento y una productividad más alta, y así es como se gana la competitividad. Mientras los bienes de exportación sean más intensivos en igualdad, mayor deberá ser el efecto de la igualdad social en las exportaciones netas. De la teoría de la inversión propuesta aquí, se puede derivar entonces la siguiente proposición beta (J:S.: i.e. empíricamente falseable): *la competitividad internacional de un país depende negativamente del grado de su desigualdad inicial*" (2003: 288).

74. Lo que no solo es una 'exigencia' macroeconómica (para aliviar la restricción externa), sino que sobre todo es necesaria para asegurar la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas que exportan bienes no tradicionales, como lo han señalado varios autores (Kaplinsky; Morris y Readman 2002: 1173).

75. Fenómenos indirectamente ligados al *immiserizing growth* (Bhagwati 1958).

foráneos, lo conveniente sería *expandir paulatinamente el poder de compra interno*[76], para desarrollar productos para el mercado doméstico, con lo que posteriormente se podría 'salir fuera', sobre la base de una competitividad "auténtica" (CEPAL 1990), como lo hicieran en su momento los países del sudeste asiático[77].

Como es evidente, sin inversión, sin mayores niveles de empleo y de remuneraciones no puede haber desarrollo, precisamente *para ampliar el mercado interno* para nuestros empresarios. Pero esa es una perogrullada. Sin embargo, la letanía que emiten a diario los políticos, académicos y empresarios es precisamente esa: que debemos *incrementar la inversión y las exportaciones como única vía para el Desarrollo*[78]. Cuando *la cuestión esencial es: ¿qué tipo de inversiones y exportaciones (y consumo) debe alentarse para que el crecimiento económico sea sustentable, contribuya a incrementar la productividad y amplíe el mercado interno a través de mayores remuneraciones y niveles de empleo*[79]*? Y, más aún, ¿cuáles son las precondiciones para que se dé la inversión requerida?* Lo que nos remite, nuevamente, a los planteamientos de Figueroa y a los de varios otros autores que van en esa misma línea (tales como, entre los más conocidos, Rodrik y Stiglitz).

Lo que olvidan quienes enfatizan en esas variables –sea la inversión, sean las exportaciones– es que finalmente lo que interesa no es solo su volumen monetario, sino su dirección y calidad. No se toman la molestia de especificar –como si diera lo mismo– a qué tipo de inversiones se refieren: ¿serán para la producción de mango y lúcumas; para la construcción de monumentos y cines; para fábricas de fideos y automóviles?, ¿con qué propensión a importar?, ¿con qué intensidad capital-trabajo?, ¿sobre la base de qué tipo de tecnologías?, ¿de dónde provienen los recursos?, ¿con qué valor de retorno?[80].

76. Por lo demás, un mercado interno amplio le daría más seguridades al empresario, dada la volatilidad de la demanda y los precios en los mercados internacionales.

77. Para mayores detalles sobre este punto, véase Schuldt (1998) y Ha-Joon Chang (2002).

78. "Verdad" esta que incluso se deriva directamente de las cuentas nacionales, como hemos visto: el crecimiento económico será mayor a mayor valor de las inversiones y de las exportaciones (o del consumo privado).

79. Y, ojalá también, con una distribución más igualitaria del ingreso y la riqueza.

80. Dicho sea al margen, pocos saben o admiten –y muchos, esconden– que son justamente los segmentos de la economía que tienen una menor productividad del trabajo, los que tienen una mayor elasticidad empleo-producto y una mayor productividad del capital, con lo que la relación incremental capital-producto es menor y rinde más por unidad de inversión (Schuldt 1987).

Esas son todas cuestiones que no parecen interesar, siempre y cuando tengamos "ventajas comparativas" (¿estáticas o dinámicas?, ¿basadas en rendimientos decrecientes o crecientes a escala?) en su producción[81]. Es decir, hay que producir aquello en lo que somos "eficientes". Pero, desgraciadamente, lo que eso significa hoy en día en el país, es que produzcamos sobre la base de tecnologías intensivas en trabajo no calificado y en recursos naturales, básicamente dirigiendo la producción a un mercado externo cada vez más exigente y volátil. Y el problema ahí radica, en que esas son producciones con rendimientos decrecientes a escala –que, por lo demás, compartimos con muchos otros países– y, para colmo, de bienes cuya demanda mundial viene cayendo, dadas las decrecientes elasticidades-ingreso de ellos (o porque los insumos vienen siendo sustituidos por aquellos producidos en los propios países centrales, v.gr. basados en la química moderna).

Muy claramente lo ha dicho Enriquez Cabot (2003), en línea con los grandes teóricos del crecimiento endógeno (Lucas y Romer):

> (...) nosotros, en América Latina, en México por ejemplo, seguimos exportando cada vez más y tenemos un salario mínimo que es el 27% de lo que ganábamos en 1976 (J.S.: ¿suena conocido?). Esto sucede país tras país, tras país: entra un ministro de Economía o de Finanzas, sale un ministro de Economía o de Finanzas; entra un Presidente, sale otro Presidente y el país es cada vez más pobre. No porque el que entra sea más tonto, sino porque *la agenda de desarrollo económico es equivocada*, porque seguimos discutiendo si vamos a hacer una fábrica, una represa o un puerto. Nada de eso importa hoy: *Lo que importa hoy son las mentes, la educación, la ciencia.* Importa que esas mentes puedan proteger y vender conocimientos al resto del mundo. Los países que entendieron esto, como Singapur, son los países que van a dominar el planeta; (...) (las cursivas son nuestras)[82].

81. Recuérdese que para los economistas neoclásicos, todas las actividades económicas son iguales (Reinert 1994: 15), en perfecta simetría con lo que vimos en capítulos anteriores con relación a los consumidores.

82. Véanse los fabulosos ejemplos de Reinert (1994: sección 3), ilustrativos del hecho de que nuestros países son 'obligados' a producir los bienes o los componentes de un producto que es intensivo en fuerza de trabajo (y/o recursos naturales): el caso de las pelotas de béisbol *vis a vis* las de golf; así como las partes de un pijama, cómo y dónde se producen. Cuando los costos laborales suben, las empresas migran a otro país y cuando se detectan nuevas tecnologías (no intensivas en trabajo, sino en conocimiento), la producción se traslada a los países metropolitanos. De esta manera, en lo esencial, los países industrializados se reservan

Por lo demás, como sabemos de la literatura económica, se puede aumentar la inversión y las exportaciones, pero ello puede muy bien llevar a condiciones de '*inmiserizing growth*' (Bhagwati 1958: 201-5), ese crecimiento económico peculiar que empobrece a las economías, a pesar de estar integradas internacionalmente en forma plena. Por ese camino vamos a pasos agigantados, sin darnos cuenta en nuestra optimista marcha hacia las exportaciones "de todo tipo".

Ese "modelo", como tal y en las actuales condiciones nacionales e internacionales, también es ecónomo-masoquista: en la medida en que no permite el crecimiento del mercado interno, tampoco puede aumentar sustancialmente la presión tributaria, lo que no permite la expansión del gasto de gobierno, sobre todo en infraestructura, salud, educación, ciencia y tecnología. Con lo que, a la larga, la productividad del trabajo cae, llevando las remuneraciones a niveles menores. Paralelamente se comprime o destruye, aún más, la industria nacional dirigida al mercado interno y se produce el deterioro, aún mayor, de la desigual distribución del ingreso que la acompaña –bajan las remuneraciones, pero los ganancias siguen aumentando y migrando hacia el exterior–, empeorando el problema.....en un círculo vicioso que se ha ido agravando a lo largo de los últimos treinta años[83].

Pero todo esto nos está desviando del tema, porque nos conduce a la necesidad de plantear un nuevo esquema de acumulación y desarrollo económico, materia que avanzaremos embrionaria y muy tentativamente en trabajos posteriores.

la producción con rendimientos crecientes a escala, dejándonos las ramas en donde los rendimientos decrecientes son dominantes.

83. En pocas palabras: el *Consenso de Washington* ha fracasado y las denominadas *Reformas de Segunda Generación*, que postulan arreglar el daño causado, no parecen tener mucho futuro, según lo ha señalado hace poco Joseph Stiglitz (2003b, 2002), como muchos otros.

VII

Ingreso-meta relativo, expectativas y el índice de frustración

La gente evalúa su nivel de bienestar subjetivo en relación a las circunstancias y a las comparaciones con otras personas, de su experiencia pasada y de sus expectativas del futuro
Frey y Stutzer 2002a: 405; n.s.

El presente capítulo se concentra, en una primera sección, en los niveles de satisfacción percibidos por las personas con *respecto al pasado*, comparándolos con los de la situación presente. La segunda sección analiza sus *expectativas a futuro*, es decir, sus percepciones subjetivas en cuanto a la mejora o deterioro esperado de sus niveles de vida en relación con su estado actual. En la tercera sección, elaboraremos un indicador que intentará aproximarnos a una *medición de los niveles de frustración* del poblador limeño, combinando las respuestas a las dos cuestiones precedentes, lo que nos conducirá a fundamentar una de nuestras principales hipótesis en torno al malestar reinante en el país, la de las "expectativas frustradas", materia de la sección final.

1. Ingreso-meta y percepción de experiencias pasadas

Como era de esperar –y esta es otra de nuestras hipótesis–, parte importante de la insatisfacción del poblador peruano, en estos momentos, se debería al hecho de que *desea recuperar su nivel de ingreso real máximo alcanzado en algún momento del pasado reciente. Para afinar aún más el planteamiento, lo que pretendería cada trabajador es llegar al sueldo o salario*

máximo de algún período (mes o año) reciente[1], que denominaremos '*ingreso-meta relativo*'.

Con este análisis pretendemos recoger el hecho de que, contra lo que supone la mayoría de economistas, los seres humanos "a menudo son más sensibles sobre cómo su situación actual difiere de *algún nivel de referencia* que sobre las características absolutas de la situación. (...). Si se comprende que la gente a menudo es más sensible a cambios que a niveles absolutos, sugiere que tendríamos que incorporar al análisis de la utilidad factores tales como los *niveles habituales de consumo*" (Rabin 1998: 13; n.s.).

Cuando hablamos de "máximo relativo" estaremos refiriéndonos a un ingreso *mayor al actual*, pero *referencial*, y *no necesariamente al máximo alcanzado efectivamente* en el pasado[2]. Y esto es así porque los seres humanos se van adaptando a las circunstancias y terminan especulando sobre el ingreso "máximo-deseado" pasado en un sentido relativo, sobre la base de las percepciones que tienen de las condiciones reinantes en el presente, la experiencia reciente y del futuro esperado.

En el Perú, en la mayoría de casos, ello puede significar que las personas "se resignan" a expectativas menores de ingreso (recuerde el tema de la 'adaptación hedónica'), sobre todo si viven en un ambiente deteriorado, con respecto al máximo efectivamente alcanzado en el pasado más reciente. Muy distinta sería la situación en un país que tiende a mejorar, en donde la expectativa estaría cada vez más próxima al máximo alcanzado en el pasado y, en el mejor de los casos, porque siempre todos buscan mejorar su situación actual, intentando superar el alto nivel logrado en el presente. En ese caso, el ingreso-meta relativo se ajusta al alza, sobre la base de los aumentos recibidos en el pasado, contemplando la coyuntura presente y las expectativas que tienen sobre la mejora futura de las empresas y de la economía.

En nuestro caso concreto, aunque está por comprobarse su valía, la *situación ideal* para todos los trabajadores seguramente consistiría en alcan-

1. Lo que dependerá del "horizonte económico temporal" que abrigue cada persona, el que es cambiante y depende de una serie de complejas circunstancias que lo alarga o comprimen, tema que prácticamente no se ha investigado en la literatura especializada.

2. Véase este tema en el texto de Edmar Bacha (1982), donde se realiza un análisis formal para el caso de los sindicatos en la negociación de los salarios, en que se parte de una remuneración-meta en cada oportunidad de ajuste (en el marco de un proceso de inflación inercial).

zar el *nivel-meta logrado* antes de que se iniciara la recesión de 1998 en adelante, proceso derivado de factores internacionales e internos y de los que aún no nos hemos recuperado completamente hasta ahora.

En la *situación real*, sin embargo, las *pretensiones efectivas* de las personas no irían tan lejos. Con lo que, a nuestro entender, el poblador promedio seguramente intentaría alcanzar un *ingreso suficiente* como para poder realizar siquiera los mismos gastos de consumo que alcanzó a sufragar en algún momento más reciente, aunque aquellos no hayan sido satisfactorios, absoluta y relativamente. Eso significaría que estarían pugnando por alcanzar el nivel de ingreso que tenían durante algún año anterior, no el de 1997 (en que llegó a su *clímax*[3]) sino, con mayor seguridad, el de algún período posterior, más ajustado a las posibilidades que ofrece la realidad actual y en el que también intervendría el factor de la adaptación hedónica. En todo caso, el pésimo bienestar subjetivo "presente" de la población se debe, sin duda, a que vienen comparando su situación económica actual con la del pasado.

Otra hipótesis para entender la insatisfacción de la población, se puede atribuir al hecho de que en algún momento del pasado ascendieron en la escala social (digamos en el período 1994-1995), pero de ahí en adelante –y sobre todo, desde 1998–, la gran mayoría ya no tenía o no percibía posibilidad alguna de movilidad social ascendente[4].

1.1 Satisfacción actual con respecto al año (o semestre) anterior

El gráfico 7.1, que se reproduce a continuación, representa las respuestas que la muestra de limeños diera –mes a mes, a lo largo del período que

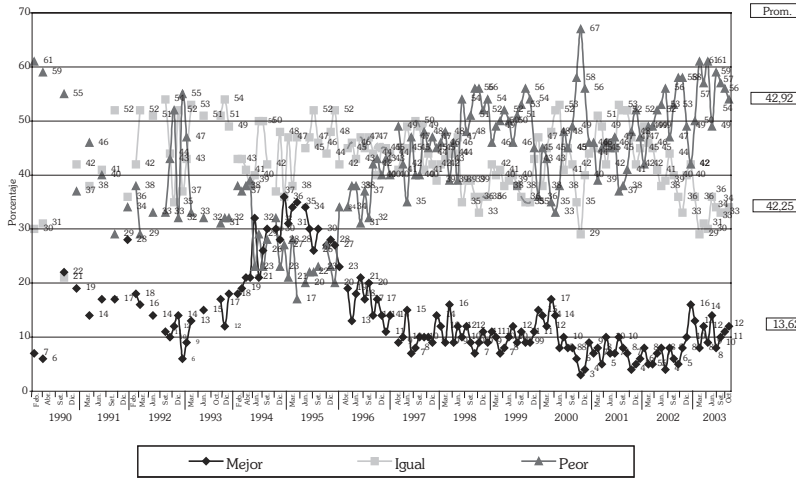
3. En 1997, tanto el *PIB per cápita* como el *consumo personal por habitante* alcanzaron su máximo histórico de los últimos veinte años, 4.805 y 3.450 soles de 1994, respectivamente. Evidentemente, las personas ya no comparan el monto actual de esas variables con el de los picos de períodos anteriores, en que observamos que la cumbre del período de posguerra fue alcanzado en 1982. Si las personas se fijaran en sus remuneraciones máximas, tendríamos que regresar a mediados de los años 1960 o al primer lustro de 1970, períodos que obviamente están fuera del horizonte económico actual de las personas y de las posibilidades reales de la economía.

4. Por lo que a los que ascendieron inicialmente, se les ha denominado *frustrated achievers*. Carol Graham y Steffano Pettinato (2001) han desarrollado esta innovadora hipótesis y la han aplicado al caso peruano (y ruso).

va de febrero 1990 a diciembre 2003– a la pregunta: "*¿Cómo está su situación económica familiar respecto a hace 12 meses*[5]*: mejor, igual o peor?*"[6].

De ahí se tiene lo siguiente, confirmando las tendencias ya detectadas en las respuestas referidas a la "situación actual": para el promedio de todo el período, 42,9% de la población limeña se sintió "peor" que doce meses atrás, 42,2% decía estar "igual", mientras que apenas un 13,6% consideraba estar "mejor"[7]. Esto refleja que la gran mayoría de la población limeña (85%) se encontró en un *estado de malestar relativamente permanente*, sea porque se deterioró su situación personal o porque no cambió, ¡a pesar de haber partido –en 1990– de un estado extremamente deteriorado!

Gráfico 7.1
Situación económica actual con respecto a hace doce meses, 1990-2003
(En porcentajes)



Fuente: Cuadro 7.1 del anexo estadístico (páginas 426-9)
Elaboración propia

5. En los siguientes meses, la pregunta se hizo sobre su situación actual con respecto a "hace 6 meses": setiembre y diciembre 1990; marzo, junio y setiembre de 1991; todo el año 1992; y todo el año 1993, excepto diciembre.

6. Con justa razón, *Apoyo* parece privilegiar esta pregunta con respecto a la de la 'situación actual', ya que recoge estas observaciones o respuestas más a menudo, a tal grado que desde 1994, las encuestas consideran las respuestas prácticamente todos los meses del año (véase el detalle de la base de datos en los cuadros 2.1 a 2.3 y 7.1 del anexo estadístico).

7. Afortunadamente, a lo largo de este período, solo un 1,2% de los encuestados "no saben/no responden".

Entrando a mayores detalles, del gráfico 7.1 puede afirmarse, además, lo siguiente:

a. Como es evidente, *los niveles más altos de insatisfacción* –obsérvese la curva de *triángulos* en el gráfico– se dieron entre febrero y setiembre de 1990, y los que afirmaban estar "peor" sobrepasaron el 50% de la población, a pesar de que ya el bienio 1988-1989 fue pésimo. Posteriormente, como mejora la situación, bajan paulatinamente estas calificaciones de "peor" hasta que llegan a sus niveles mínimos –pero aún apreciables, ya que se ubican en una estrecha banda marcada por un rango que está entre 20% y 30% de los encuestados–, en el período que se extiende entre junio de 1994 y enero de 1996. A partir de ese momento, vuelve a subir la proporción de la población que dice estar peor que antes: lo afirman alrededor del 34% de los encuestados en 1996, 40% en 1997 y, sorprendentemente, desde julio de 1998 hasta noviembre de 1999, vuelve a sobrepasar el 50% de la población, reflejando una pésima condición anímica respecto de lo económico. Después de un leve alivio, nuevamente supera el 50% durante el último trimestre de 2000, fenómeno que se repite a partir de abril de 2002. Finalmente, en las últimas encuestas, llega a nuevos máximos, superiores al 60%, en marzo, mayo y diciembre de 2003; de manera que hoy en día, en términos relativos, psicológicamente, la mayoría considera estar peor que un año antes y, sorprendentemente, *¡tal como durante los tres primeros trimestres del año 1990!* [8].
b. Estas ondas de recuperación y caída en situaciones peores con respecto a períodos anteriores, comprensiblemente han generado mayores niveles de frustración e inseguridad, que es lo que ha caracterizado las condiciones de vida y el estado de ánimo del poblador peruano durante gran parte de la década pasada y en lo que va de la presente.
c. Muy revelador resulta observar la tendencia del porcentaje de la población que dice *que le va "mejor"* (véase la línea trazada con rombos). Parte de niveles irrisorios, en torno al 7% durante el primer semestre de 1990, recuperándose paulatinamente, para mantenerse alrededor del 18% en 1991 y el primer semestre de 1992. De ahí cae poco a poco hasta un mínimo de 6% en enero de 1993, mes en que comienza el ascenso más extendido del período. Va subiendo lenta pero sostenida-

8. En octubre de 2003, 54% decía encontrarse 'peor': 31% 'un poco peor' y 23% 'mucho peor'.

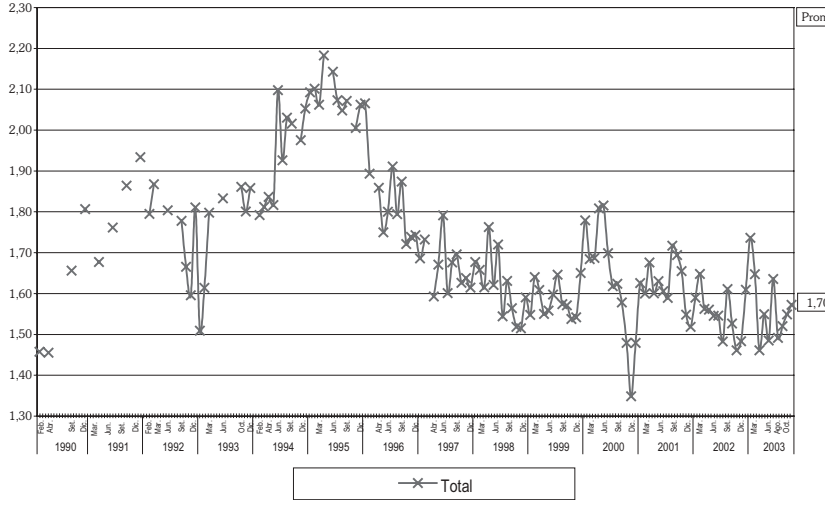
mente, hasta ubicarse en un 21% en abril y mayo de 1994. A partir de ahí sube de manera más acelerada, alcanzando los máximos de la década, y *rebasa un apreciable 30%, hasta setiembre de 1995*. De ahí vuelve a comprimirse lentamente hasta llegar a 10% a mediados de 1997, momento a partir del cual prácticamente se mantiene en ese nivel e incluso algo por debajo de él, hasta noviembre de 1999, para recuperarse levemente hasta mediados de 2000 (en que apenas alcanza un 14%). De entonces para acá, desciende constantemente a sus niveles más bajos, ubicándose en torno al 7%-8% en los tres años restantes; culminando, nuevamente, en los paupérrimos niveles registrados en 1990. En los 21 meses que van de junio 2000 y diciembre 2002, 10% decía estar mejor que un año atrás. Durante lo que fue el año 2003, un promedio de 11% de los encuestados decía estar *un poco mejor*.

Ya que, una vez más, este gráfico puede confundir por sus churrigueresca tendencias y cruces, hemos vuelto a reconvertir los porcentajes a índices ponderados sobre la base de nuestro sistema de puntajes, lo que nos permite construir una curva nítida, con un solo valor para cada observación. En concordancia con ello, presentamos el *índice combinado* en el gráfico 7.2 que sigue. En él, siguiendo la metodología utilizada anteriormente, las respuestas registradas por las encuestas reciben 3 puntos para los que dicen estar "*mejor" que hace doce meses* (o, en su caso, hace seis meses), 2 para los que dicen estar "igual" y uno para los que estarían "peor" que en el año anterior.

Este indicador mide la *autopercepción de la satisfacción actual con respecto al mismo mes del año pasado*. Un índice mayor a 2 estaría reflejando una situación satisfactoria e incluso relativamente buena, porque predominan las percepciones 'mejor' e 'igual', frente a la 'peor'. Las tendencias aproximativas que ahí se observan, podrían formularse de la siguiente manera:

a. El nivel de satisfacción actual con respecto al pasado (de un año atrás) marca un índice *promedio de 1,70* para todo el período de trece años; es decir, prácticamente igual al promedio de la 'situación actual' en sí, como hemos visto. Otra vez, por tanto, puede decirse que el poblador promedio vivió en un *estado relativamente permanente de malestar relativo* en todos estos años, siempre comparando su situación actual –que de por sí estaba por debajo de la "regular"– con la pasada.
b. La excepción viene dada por el período que va de mediados de 1994 a comienzos de 1996, en el que el índice rebasa la marca del 2; es decir,

Gráfico 7.2
Índice de la situación actual con respecto a doce meses atrás, 1990-2003



Fuente: Cuadro 7.1 del anexo estadístico (páginas 426-9)
Elaboración propia

algo por encima del estado "regular". Con mayor precisión, el índice se ubica por encima del 2 desde el mes de junio de 1994 hasta el mes de enero de 1996, período durante el cual (con 18 observaciones disponibles) el índice promedio llega a ser 2,06 (37/18), el más alto alcanzado en los últimos trece años. Con esto se estaría reflejando el *auge macroeconómico* por el que atravesaba el país en esa coyuntura, el que se desplegó en aumentos en los empleos y los ingresos. Satisfacciones no tan elevadas, pero sí superiores al promedio del período –en torno a 1,8–, se percibieron en todo el lapso que va de diciembre 1990 (*sic*) hasta mayo 1994 (exceptuando situaciones de malestar relativo en los meses de: marzo 1991; setiembre a noviembre 1992; enero y febrero 1993; y enero 1994). Con lo que, nuevamente, se observa que los períodos previos a las elecciones de 1995 y, en menor medida, 2000 fueron relativamente satisfactorios, alimentados básicamente por el "ciclo político de la economía".

c. Los *períodos de insatisfacción*, aquellos que están por debajo del promedio del período, son muy variados, a saber: el primer semestre de

1990, como consecuencia de la debacle de 1988-1989; el semestre que se extiende de setiembre 1992 a marzo 1993, en que se procesan los ajustes económicos drásticos y no se inicia aún la reactivación; y, reflejando el estancamiento de la macro y microeconomía, los años completos de 1997 hasta 2003, con excepción del primer semestre del año 2000 (precisamente antes de la elecciones presidenciales).

En conclusión, no queda sino insistir en la persistencia y recurrencia de pésimos estados económicos y de ánimo durante la docena de años que cubren estas encuestas; en que hay que reconocer, sin embargo, algún respiro corto durante el año y medio que se extiende aproximadamente de junio 1994 a enero 1996.

Retornando al presente más próximo, si bien ha habido un aumento sustancial del PIB de 4,9% en 2002 y de 4,1% en 2003, *su valor absoluto (y se supondría que también el del ingreso personal disponible) partía aún de un nivel muy bajo*, con lo que la insatisfacción de la población estaría reflejando –entre otros factores que veremos más adelante– el hecho de que estarían comparando sus ingresos actuales con los de algún momento 'mejor' percibido en el pasado.

Por lo que no debe sorprender la respuesta contundente que nuestros ciudadanos dieran –con respecto a los de otros trece países latinoamericanos– a una encuesta de opinión patrocinada por el *Wall Street Journal* (WSJ) en 1999[9], referida a un tiempo pasado más extendido. La pregunta que se les planteó fue la siguiente: "*Tomando en cuenta todo, ¿usted diría que sus padres vivieron mejor, igual o peor de como vive usted hoy en día?*". En ese momento, el Perú batió el récord latinoamericano, en el peor sentido de la palabra, ya que la respuesta de la población concuerda más con el *dictum* de acuerdo con el cual "todo tiempo pasado fue mejor", puesto que un *80% consideraba que sus padres vivían mejor que ellos ahora*, 12% que igual y solo un 6% que peor[10].

9. Hemos adaptado estos datos del texto de Rodrik (1999b: 41, tabla 1), que recoge los datos del *Mirror on the Americas Poll 1999* del WSJ. Desafortunadamente no hemos podido acceder a esta fuente directamente, si bien *Apoyo* también realizó esa encuesta para los casos de Bolivia, Ecuador y Perú.

10. Siguen al Perú (solo recogemos el porcentaje de los países cuyas respuestas mayoritarias decían 'que sus padres vivían mejor'), Colombia (78%), Paraguay (75%), Venezuela (70%), Ecuador (67%), Brasil (64%), Argentina (63%), Uruguay (59%), Guatemala (57%), Costa Rica (56%), Panamá (52%), Bolivia (51%), Chile (45%) y México (43%). El promedio para los catorce países es de, respectivamente, 61,2% (que padres vivían mejor), 22%

Con lo que se confirmaría, una vez más, que la década de los años 1990 resultó siendo la "*segunda década perdida*" para el país y los peruanos[11], lo que puede generalizarse para el resto del subcontinente, a juzgar por las respuestas dadas en los demás países a la mencionada encuesta; ya que –con excepción de Chile y México– más de la mitad opinó que sus padres habrían gozado de mejores condiciones de vida que ellos. Por lo que cabría argumentar, solo de paso, que las políticas del *Consenso de Washington* (CW) no dieron los resultados esperados *vis a vis* el tan denostado período de "desarrollo hacia adentro" o de industrialización por sustitución de importaciones (Guillén 2003), como lo reconocen ahora incluso sus propios patrocinadores[12]. Aunque es cierto que sus impactos se agravaron *hacia la parte final de la década pasada*, por la cadena de crisis internacionales que nos afectó por *efecto contagio*[13].

1.2 Indicadores económicos y satisfacción relativa con respecto al pasado

Analicemos, a continuación, la correlación existente entre diversas variables económicas y la satisfacción personal autopercibida *del presente con respecto al pasado.*

Comencemos con la relación que pueda existir entre esa variable de bienestar subjetivo con la evolución del *PIB nacional*, tal como se expresa a través del gráfico 7.3. Ahí se confirma, una vez más, la disociación que se ha venido procesando en los últimos tiempos entre la situación económica autopercibida actual con respecto al pasado y la evolución del PIB. En la docena de años que van de 1992 hasta hoy, solo se da una correlación positiva entre ambas variables en el bienio que se extiende entre los meses de

(igual) y 14,4% (peor). Las muestras nacionales oscilan entre 1.000 y 1.200 personas (en el Perú fue de 1.045).

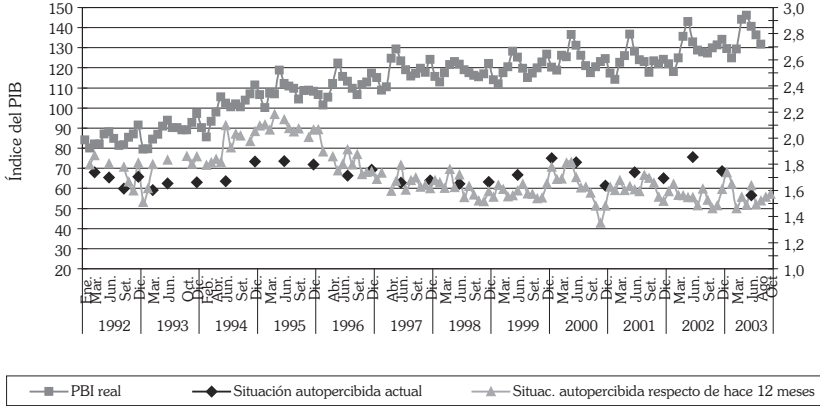
11. Y, como van las cosas, para lo que no se requiere ser pitonisa ni catastrofista, esta primera década del siglo XXI, sin duda, será nuestra *tercera década perdida.*

12. De ahí que –luego de reconocer sus errores– estén hablando, desde hace unos pocos años, del Post-consenso de Washington...buscando cambios para que nada cambie. Un análisis interesante, crítico del CW y que ha indignado profundamente a sus defensores, ha sido publicado recientemente en la revista de la CEPAL: Stiglitz (2003a), aparte de su ya 'clásico' *bestseller* (Stiglitz 2002).

13. Más que por la del Sudeste Asiático (1997), por efecto de la rusa (agosto 1998) y brasileña (1999). A este respecto, véase el excepcional trabajo de Carlos Parodi Trece (2003b).

marzo de 1993 y de 1995. En los demás períodos, a partir de 1996, el PIB (representado por líneas que unen puntos en forma de cuadrados) crece, pero los índices de bienestar 'actual' (marcados con rombos, e incluidos ahí solo con fines referenciales) y el del bienestar 'actual respecto al año anterior' (triángulos) desciende, reflejando una especie de *efecto tijera*, cuyas cuchillas se abren especialmente a partir de 1996, siendo cada vez mayor la diferencia absoluta entre ambas variables. Y, fijando la mira, en el último trienio se observa el leve crecimiento económico y el estancamiento del bienestar económico subjetivo.

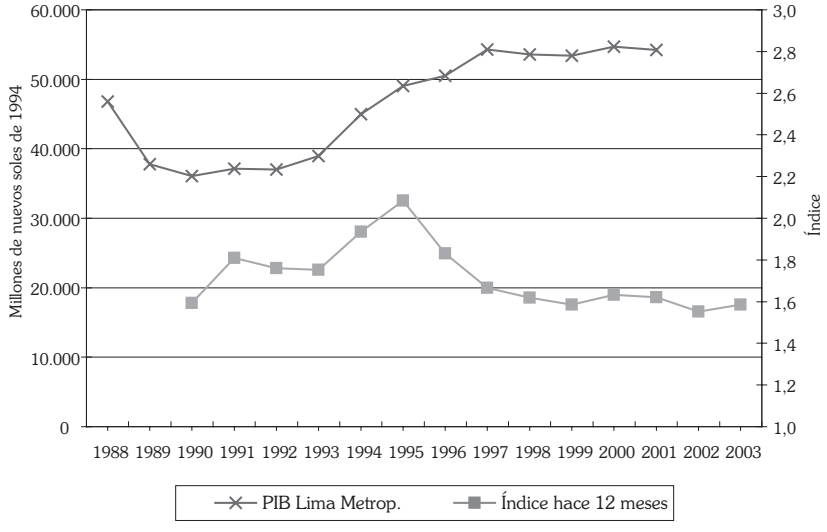
Gráfico 7.3
Evolución mensual del PIB nacional y de la situación económica autopercibida actual (ISE-0) y respecto de hace doce meses (ISE-12) en Lima Metropolitana, marzo 2001 - octubre 2003
(Índice del PIB: 1994 = 100)



Fuente: BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe (Lima: 26 de febrero); cuadros 2.3 y 7.1 del anexo estadístico (páginas 402 y 426-9, respectivamente)
Elaboración propia

Precisando, concentrándonos en el más relevante *PIB real de Lima y el índice de bienestar actual con respecto a doce meses atrás*, obtenemos que –del gráfico 7.4– solo existe una clara correlación durante los años 1991, 1994-1995 y de 1998 a 2001. En cambio, durante los bienios 1992-1993 y 1996-1997 se presenta el *efecto-tijera*, ya que ambas variables se mueven en direcciones contrapuestas: de manera sostenible, durante esos años el PIB crece y el bienestar subjetivo cae.

Gráfico 7.4
Lima Metropolitana: PIB e índice de satisfacción respecto de hace doce meses, 1988-2003[1/]
(Millones de nuevos soles a precios de 1994)



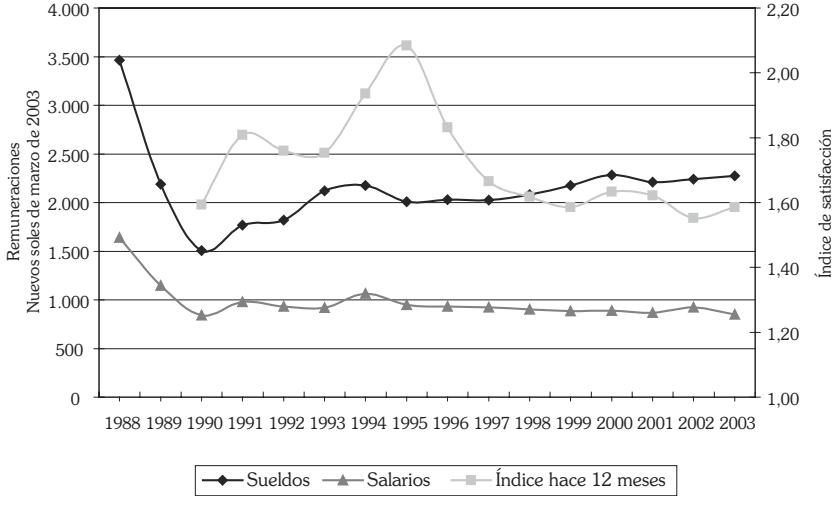
1/: Para el período 1988-1994, se han estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB de Lima Metropolitana, con año base 1979. PIB Lima: datos preliminares para 1999-2000 y estimado para 2001.

Fuente: Cuadros 1.3 y 7.1 del anexo estadístico (páginas 398 y 426-9, respectivamente)
Elaboración propia

Sigamos con la relación entre las *remuneraciones* y el bienestar de la gente: ¿cómo consideraban que les iba 'hoy' con respecto a su situación 'hace doce meses'? El gráfico 7.5 nos dice lo siguiente:

a. El índice de bienestar subjetivo recoge bastante bien las tendencias de las remuneraciones de los empleados, ya que se observa que, doce meses después de darse aumentos, el bienestar también aumenta (*efecto Hora-Cabana*). Lo inverso se aplica para la reducción de las remuneraciones (*efecto retén*).
b. No sucede lo mismo con las remuneraciones prácticamente constantes de los obreros, las que consecuentemente no se correlacionan con los índices de bienestar (ni siquiera durante el *boom* del bienio 1994-1995).

Gráfico 7.5
Lima Metropolitana: sueldos y salarios del sector privado e índice de satisfacción respecto de hace doce meses, 1988-2003[1/]
(Nuevos soles de marzo de 2003)



1/ El sector privado corresponde a Lima Metropolitana, empresas de 10 y más trabajadores. Las remuneraciones de 2003 corresponden a marzo.

Fuente: Cuadros 5.1 y 7.1 del anexo estadístico (páginas 405-6 y 426-9, respectivamente)
Elaboración propia

2. Expectativas a futuro y variables macro

En esta sección revisaremos los datos existentes sobre las perspectivas subjetivas de los encuestados con respecto a su *bienestar económico futuro con relación a su situación económica actual*, variable que más adelante compararemos con algunos indicadores macro, meso y microeconómicos.

2.1. Expectativas a futuro y perspectivas de movilidad social

Y así como sus experiencias del pasado pueden configurar el bienestar relativo actual de las personas, también es evidente que sus *expectativas a futuro* pueden influir sobre su grado momentáneo de satisfacción: ¿qué tan estable será mi empleo en esta empresa?, ¿ascenderé de puesto?, ¿conseguí-

ré un empleo mejor remunerado?, ¿aumentará la inflación?, ¿se devaluará el tipo de cambio?, ¿tendré mayores ingresos?, etc., son algunas de las preguntas que a diario se plantea la mayoría de personas. Veamos si este es un país donde la ciudadanía atisba un futuro mejor y pocos sienten que tienen que adoptar actitudes desesperadas para afrontarlo.

La pregunta que *Apoyo* le plantea *mensualmente* a los encuestados a este respecto es la siguiente: "*¿Cómo cree que estará su situación familiar dentro de 12 meses: mejor, igual o peor?*"[14]. Las respuestas que se grafican sintéticamente –esta vez nos limitamos a presentar únicamente el índice ponderado– en el gráfico 7.6, nos permiten afirmar lo siguiente[15]:

a. Paradójicamente, a pesar de todas las frustraciones, el promedio del período llega a 2,07, con lo que las expectativas a futuro están por encima de la calificación "igual", tendiendo hacia la referida al calificativo de "mejor". Lo que significa que, durante la década pasada, el limeño se habría mostrado tendencialmente "optimista" con respecto al futuro próximo. Esta es una paradoja que requeriría explicación, ya que –después de tanto deterioro, que además adquirió un carácter tan perdurable– debería llegar un momento en que la visión de futuro se obnubile y, en el peor de los casos, que se desate una tormenta[16]. Obviamente también puede pensarse lo contrario: la gente se siente tan mal, que cree que en el futuro es imposible que le pueda ir peor... a pesar de que sus expectativas hayan sido frustradas tantas veces. Por lo demás, parece que "la esperanza es lo último que se pierde".
b. Sin embargo, *las fluctuaciones del indicador son mucho más drásticas* que las correspondientes a los índices referidos a la situación actual o pasada. Más grave aún, el porcentaje de los que "no saben o no responden" es muy elevado, lo que es muy significativo, como veremos más adelante, ya que estaría reflejando los elevados –aunque muy oscilantes– grados de incertidumbre.

14. A partir de 2003, las opciones de respuesta que ofrece *Apoyo* han sido aumentadas adecuadamente, lo que permitirá evaluaciones más precisas en el futuro. Ahora se les pide elegir entre las siguientes cinco: mucho mejor; un poco mejor; igual; un poco peor; y mucho peor.

15. Los datos precisos referidos a cada mes pueden verificarse en el cuadro 7.2 del anexo estadístico (páginas 430-3). Para todo el período, 57% de los encuestados opina que estará mejor (30,2%) o igual (20,5%) que en el presente (25,1% que mejor y 24,2% no responde o no sabe).

16. Un cínico podría preguntarse lo siguiente: ¿O es que se trata de una curiosa transposición a la esfera de lo macro del impacto micro del "cuanto más me pegas, más te quiero"?

c. Las *mejores situaciones* (cuando el índice rebasa los 2,3 puntos, ciertamente una cifra arbitraria) son: la más larga, que cubre los meses que se extienden de junio de 1994 hasta enero 1996, inclusive (en que el índice promedio ascendió a 2,46); una corta, previa a las elecciones generales de 2000 (índice promedio de diciembre 1999 a mayo 2000: 2,30); y otra relativamente más extendida, durante un lapso de once meses, entre diciembre 2000 y octubre 2001 (promedio 2,33), correspondiente a la parte final del gobierno del presidente Paniagua y los primeros meses del de Toledo.

d. Sorprenden, en cambio, las *situaciones relativamente buenas* de las expectativas durante todo el año 1990 (con un puntaje de 2,21), lo que –en ese caso concreto– estaría reflejando una situación presente tan mala, que la gran mayoría de encuestados solo podía esperar que les iría mejor en los próximos meses. En efecto, durante el primer semestre de ese año aciago, la población abrigaba la ilusión de un nuevo gobierno y, durante el segundo –después del paquete económico de agosto[17]–, pocos pensaron que les podía ir peor.

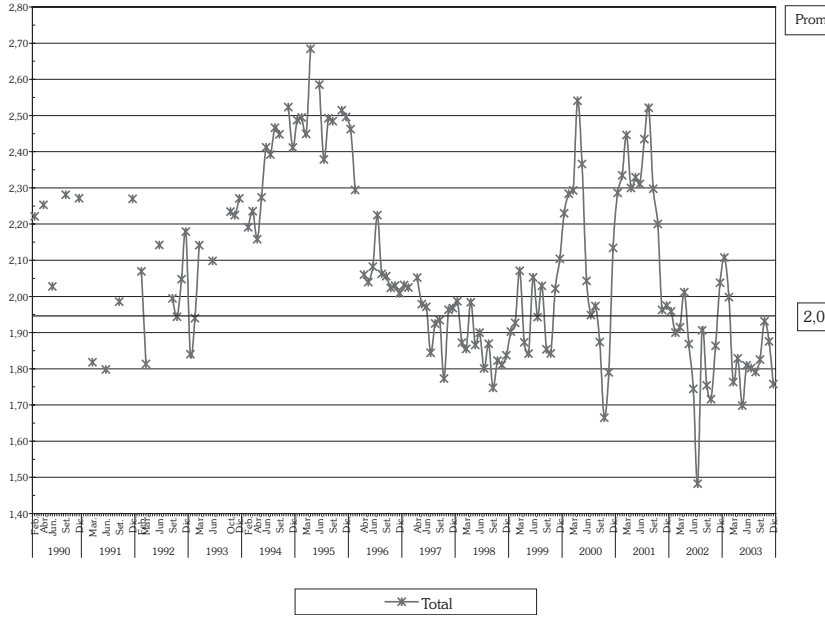
e. Los *peores índices* (cuando caen por debajo de 1,9 puntos, como referencia) se observan *solo en dos períodos relativamente largos*: uno, de febrero a diciembre 1998 (1,85), cuando ya se siente la crisis económica, y el otro, bastante peor, de mayo a noviembre 2002 (1,76), el que probablemente nos remite al deterioro de la imagen política de los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial, a pesar de la leve recuperación económica; junio a diciembre 2003 (1,81), con excepción del mes de octubre (1,93). Por lo demás, estas expectativas pesimistas con respecto al futuro solo se dieron en períodos relativamente más cortos[18], tales como: marzo-junio 1991 (1,81); abril-mayo (1,86) y setiembre-octubre 1999 (1,85); muy significativamente, entre setiembre-noviembre 2000, cuando se descompone el gobierno de Fujimori (1,78); y, en 2003, entre marzo y mayo (1,76), mejorando levemente a partir de entonces, hasta agosto (1,79) y noviembre-diciembre (1,82)[19].

17. A este respecto debe recordarse, también, la famosa 'luna de miel' que la población generalmente le otorga a todo Gobierno, una sola oportunidad –a inicios de su gestión– para adoptar medidas drásticas e impopulares.

18. En esta selección no hemos considerado los que solo abarcan un mes.

19. El porcentaje de los que consideraban que iban a estar 'peor' dentro de doce meses evolucionó –mensualmente– de la siguiente manera, en el semestre que va de mayo a

Gráfico 7.6
Expectativas de la situación familiar dentro de doce meses, 1990-2003



Fuente: Cuadro 7.2 del anexo estadístico (páginas 430-3)
Elaboración propia

Finalmente, es muy claro que la satisfacción con respecto al futuro y las variables económicas repasadas se encuentran en estrecha evolución[20], si comparamos la curva del gráfico comentado con la evolución del PIB y las remuneraciones de Lima, no así con el empleo adecuado (que va en la dirección contraria), tal como figuran en las gráficas siguientes. Nótese el efecto *Hora-Cabana* relativamente extendido.

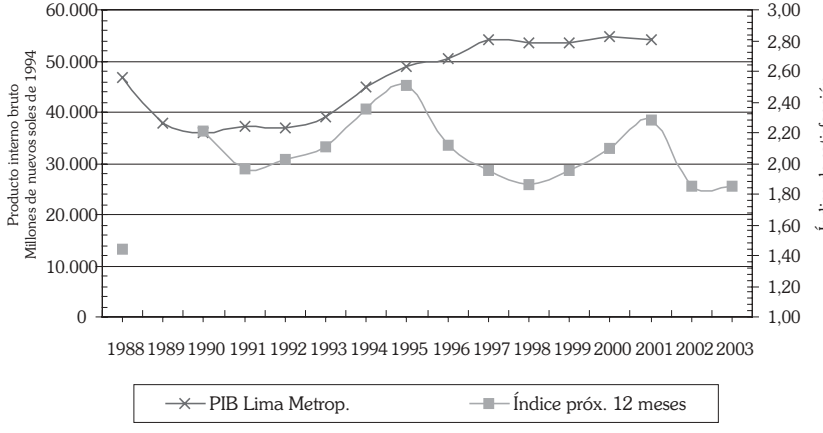
octubre 2003: 46%, 38%, 37%, 37%, 37% y 31%. Los que en ese período dijeron estarían 'mejor' en doce meses, también aumentaron: 17%, 20%, 20%, 19%, 21% y 26%.

20. No hemos podido comprobar, en cambio, la tesis contraria de Carol Graham, según la cual "(…) they view the past and future as inversely related: if the economy deteriorates, the public becomes optimistic about the future, and if it improves too quickly, they become pessimistic about the future" (1999: 229).

El gráfico 7.7 pretende testar la hipótesis de acuerdo con la cual el aumento (disminución) del PIB metropolitano genera expectativas optimistas (pesimistas) por parte de la población, tal como se reflejaría en una valoración del bienestar mejor (peor) "dentro de doce meses respecto a la situación actual" (en términos de índices en este caso). De ahí se desprende que (para la decena de años que se prolongan de 1992 a 2001):

a. En efecto, para el cuatrienio que va de 1993 a 1995 y para el año 2000, se cumple nuestra expectativa, ya que el índice de bienestar esperado aumenta con los aumentos del PIB; sin embargo, no sucede así –sino todo lo contrario– durante los años 1991, 1996 y 1997; y
b. Cuando cae el PIB también deberían caer las expectativas futuras, pero esto solo se da en 1998; no así en 1992, 1999 y 2001, en que disminuye el PIB, pero aumenta el índice de bienestar esperado.

Gráfico 7.7
Lima Metropolitana: PIB e índice de satisfacción dentro de doce meses, 1988-2003[1/]
(Millones de nuevos soles a precios de 1994)

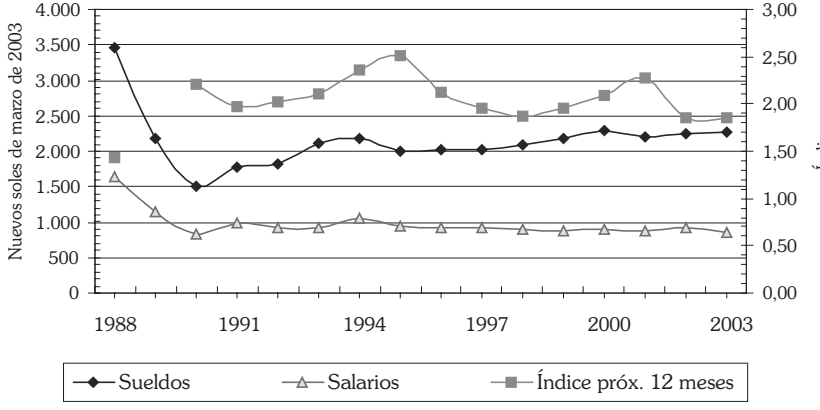


1/: Para el período 1988-1994, se han estimado los niveles utilizando la tasa de variación del PIB de Lima Metropolitana, con año base 1979. PIB Lima: datos preliminares para 1999-2000 y estimado para 2001.

Fuente: Cuadros 1.3 y 7.2 del anexo estadístico (páginas 398 y 430-3, respectivamente)
Elaboración propia

De otra parte, como se puede observar en el gráfico 7.8, la correlación entre las remuneraciones (sueldos y salarios) y el índice de bienestar esperado es aún menos significativa. En este caso, incluso, predominan las situaciones en que la relación es inversa.

Gráfico 7.8
Lima Metropolitana: sueldos y salarios del sector privado e índice de satisfacción dentro de doce meses, 1988-2003[1/]
(Nuevos soles de marzo de 2003)



1/: El sector privado corresponde a Lima Metropolitana, empresas de 10 y más trabajadores. Las remuneraciones de 2003 corresponden al mes de marzo.

Fuente: Cuadros 5.1 y 7.2 del anexo estadístico (páginas 405-6 y 430-3, respectivamente)
Elaboración propia

2.2 Digresión: ¿midiendo la incertidumbre a través de las encuestas?

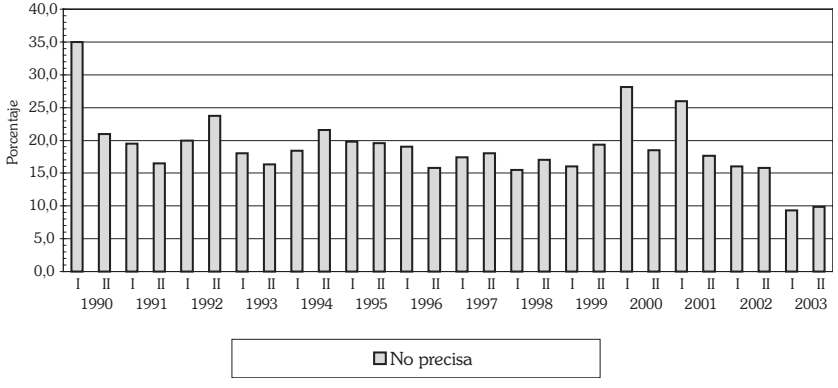
Lo que llama la atención es el elevado número de encuestados que '*no responde o no sabe*' cuando se le pregunta sobre su situación *con respecto al futuro*, lo que no sucedía, en cambio –como hemos visto–, cuando se le pedía una respuesta tanto sobre cómo evaluaba su *situación actual*, como cuando se le exigía comparar su situación presente con la *del pasado*. Estimamos que ese dato nos permite obtener un valor *proxy* –obviamente, sujeto a discusión– de los *grados de incertidumbre ciudadana*[21] existentes en el

21. Más que solo por la ignorancia o la dejadez de los encuestados, como también podrían interpretarse estos datos.

país y, específicamente para nuestro análisis, de las que prevalecen en Lima Metropolitana.

El gráfico 7.9 rastrea esta variable a lo largo del tiempo, según los datos de *Apoyo* en relación con esta pregunta (desde febrero 1990 al presente, tomando promedios semestrales).

Gráfico 7.9
Niveles de 'incertidumbre' en Lima Metropolitana, 1990-2003[1/]
(Promedio semestral, en porcentaje)



1/: Se han eliminado los datos correspondientes a junio-julio de 2002.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

De ahí pueden extraerse algunas conclusiones tentativas interesantes, de aceptarse la validez de este indicador:

a. Los *mayores grados de incertidumbre* se presentaron –bastante previsiblemente– durante los *períodos previos a las elecciones o a cambios en el gobierno*, a saber (en orden decreciente de gravedad) durante: el primer semestre de 1990 (35%), el primer semestre de 2000 (28%), el primer semestre de 2001 (26%) y el primer trimestre (sic) de 1995 (23%). Los 'picos' en la gráfica de barras permiten apreciar nítidamente este fenómeno.
b. Los *menores niveles* de incertidumbre parecen haberse dado cuando el Gobierno ya se había asentado en el poder y había mostrado sus acciones y ejercido su liderazgo, lo que no necesariamente coincidió con los períodos de auge macroeconómico.

2.3 Mirando al futuro, más allá del próximo año

Después de calibrar los resultados de las subsecciones anteriores, nadie debe sorprenderse, tampoco, por tanto, respecto del pesimismo que pueda albergar la población limeña en cuanto a su visión de futuro *en el más largo plazo*. Varias preguntas que planteara *Apoyo* en algunas oportunidades, permiten dar una ojeada a horizontes más remotos, a cinco y hasta a veinte años vista, tanto con respecto a la situación familiar del encuestado, como en lo que a su percepción del desarrollo del país se refiere. ¿Qué nos dicen esas encuestas?

Ante la pregunta, "*¿Usted diría que dentro de cinco años el Perú será un lugar mejor, igual o peor para vivir?*", en diciembre 2002, un 33% respondió que *mejor*; 29%, *igua*l y 19%, *peor* (19% no precisó una respuesta). La evolución de las percepciones en el tiempo (desde junio de 1994[22]), sin embargo, fue relativamente fluctuante, ya que:

a. Los promedios del período indican expectativas del Perú como un lugar "mejor" para vivir en un 40% de los casos y "peor" en 15% (el resto no responde o considera que será 'igual').
b. Solo en 1994-1995 (y en junio 2001), un 50% o más consideró que ese futuro sería "mejor" que el actual.
c. Los niveles más bajos de la calificación "mejor" se dieron en los meses de junio 1997 a junio 1999 y de diciembre 2001 en adelante.
d. Las más extendidas situaciones de "peor" se percibieron entre junio 1998 y junio 2000 y, luego, a partir de diciembre 2001. Los peores meses habrían sido diciembre 1998 y junio 2002, en que se ubicaron muy cerca al 25% de la población encuestada.

Yendo al largo plazo, se les consultaba si "*Dentro de veinte años, ¿usted diría que el Perú será un lugar mejor, igual o peor para vivir?":* 43% de los encuestados respondió que mejor, 15% que igual y 13% que peor (29% no opinó), en diciembre 2002. En promedio para todo el período, algo más del 40% consideró que el Perú sería un 'mejor' lugar para vivir dentro de veinte años y, por partes iguales, un 13% decía que 'igual' y, otro tanto, que 'peor'.

22. La serie no es muy homogénea, ya que solo se dispone de datos para junio y diciembre de 1998 y para el trienio 2000-2003. En los demás años solo se realiza la encuesta una vez al año: en junio 1994, 1995, 1996 (julio) y 1999.

Considerando las apreciaciones sobre el futuro más bien lejano a lo largo de los últimos diez años[23], tenemos que las opiniones del Perú como un lugar "mejor" para vivir solo rebasan el 50% en 1994, en diciembre de 2000 y en junio de 2001. De manera que, calibrando las expectativas con respecto a su futuro en cinco y en veinte años, observamos que se ve con mayor optimismo el futuro con relación a la siguiente generación que al próximo quinquenio[24].

Complementando la encuesta anterior, ¿qué opinan respecto al *futuro de sus hijos*?, preguntados por "*¿Usted cree que sus hijos van a vivir mejor, igual o peor que usted ahora?*", un *26% dijo que peor* (solo sobrepasado por México, Colombia y Ecuador en América Latina), un 19% que igual y un 37% que mejor (19% no respondió), según la encuesta anteriormente mencionada del *Wall Street Journal*[25]. El promedio para los catorce países latinoamericanos fue de, respectivamente, 22%, 21% y 46% (con 11% que no respondió), con lo que resultaron bastante más optimistas que los peruanos encuestados.

La pregunta más interesante con respecto al futuro es la siguiente: "*¿Cuánto tiempo necesitará para tener el nivel de vida que cree que le corresponde*?". A lo que, en diciembre 2002, respondieron que:

– Menos de cinco años 15%;
– Entre cinco y diez años 40%;
– Entre once y veinte años 13%;
– Más de veinte años 9%; y
– Nunca 7%.

De manera que estos dos últimos grupos, que representan un 16% de la población (al margen del 15% de encuestados que no respondió), casi un tercio de peruanos, no parecen albergar esperanza alguna de mejora[26]. En

23. Aquí debe notarse un leve sesgo hacia abajo en las cifras, ya que no poseemos datos para 1995 y 1996, que se supone son años relativamente buenos.

24. Hemos tomado únicamente 11 observaciones para comparar el futuro en 5 años (y del que disponemos de 13 datos) con el de 20 años (solo se dan 11 observaciones consistentes con la de 5 años). Se trata de los siguientes meses: junio de 1994, 1997 y 1998; diciembre 1998; junio de 1999 y 2000; y junio y diciembre de 2001 y 2002.

25. Realizada por *Apoyo* para el caso peruano (así como de los de Bolivia y Ecuador).

26. Sobre el tiempo que requeriría el país para ser "desarrollado", las respuestas son aún más pesimistas: menos de cinco años, 2% de optimistas; de 5 a 10 años, 15% de la población; de 11 a 20 años, 22%; más de 20 años, 33%; y que nunca nos desarrollaremos, 13% (no responden, 15%).

cambio, solo el 1% parece estar satisfecho, pues dice que –según una opción adicional de respuesta que se le diera a los encuestados– "ya tiene el nivel de vida que le corresponde".

3. Una medición tentativa de los "grados de frustración"

La presente sección diseña un *indicador* que, a nuestro entender, podría servir para determinar el *grado de frustración relativa* de las personas encuestadas, desde principios de la década pasada. Para ese efecto, utilizaremos los índices derivados de las respuestas a las dos preguntas que hemos analizado hasta aquí en el presente capítulo.

3.1 Las tasas de frustración: un método simple de cuantificación

Para los fines que perseguimos en este trabajo, intentaremos medir ese *indicador de frustración* sobre la base de *lo que la población esperaba en un determinado momento y lo que realmente logró*. Esto nos será útil para verificar una de nuestras principales hipótesis: que el actual malestar generalizado se debe a la persistente brecha existente entre sus *aspiraciones-expectativas vis a vis* sus *logros efectivos*. Para tal efecto, dividiremos el índice de *satisfacción esperada* por la población en el momento 't-1', entre el índice de *satisfacción actual respecto del período anterior* en el momento 't'.

Dada la importancia que tiene este indicador para los fines que perseguimos en este trabajo, veamos un ejemplo que facilite su comprensión, ya que a primera vista puede resultar confuso. El ejemplo ilustrativo, escogido al azar, estará referido al *índice de frustración en el mes de junio 2003*. En el numerador irá el índice 1,74, correspondiente a lo que los encuestados *esperaban* en junio 2002 (es decir, un año antes) sobre *lo que sería su situación económica* en junio 2003. En el denominador figurará el índice 1,64, referido a lo que los encuestados decían en junio 2003 era su situación actual respecto de la que tenían hace doce meses (es decir, en junio 2002). Dividiendo esos índices entre sí obtenemos la cifra de 1,07. Esto quiere decir que esperaron algo más de lo que realmente consiguieron, ya que el índice fue superior a la unidad. Y siempre que tal índice rebase la unidad (= 1), eso quiere decir que un año atrás esperaban que dentro de doce meses les iba a ir mejor de lo que realmente experimentaron al cumplirse ese año. Es decir, vieron frustradas sus expectativas. En

cambio, si el resultado fuese menor a la unidad, sus expectativas se habrían logrado[27].

De manera que, en pocas palabras, ese índice estaría midiendo *lo que la gente esperaba hace doce meses sobre el futuro* con relación a *lo que alcanzó efectivamente en el momento actual respecto a hace doce meses.* El gráfico 7.10 mide las tendencias de ese índice de frustración, desde diciembre 1990 hasta diciembre 2003. Valgan los siguientes comentarios[28]:

a. El índice promedio del período fue de 1,2 puntos, lo que significa que –en el transcurso de la última docena de años– el ciudadano promedio ha visto permanentemente frustradas sus expectativas, porque no alcanzó lo que esperaba.
b. Más grave aún es que prácticamente todos los meses han estado por encima del índice 1. Solo se presentaron tres excepciones, (setiembre 1991, abril 1995 y julio 2003), en que los índices se ubicaron en niveles levemente inferiores a la unidad (0,98, 0,99 y 0,99, respectivamente), con lo que efectivamente lograron lo que esperaban en el mismo mes del año anterior.

27. Para ilustrar aún mejor el significado de ese indicador, presentaremos los dos casos extremos que podrían darse teóricamente, suponiendo que queremos medir el grado de frustración en el mes x de 19yz:

a. Caso de *frustración máxima*. Dividimos el índice de 'satisfacción familiar dentro de doce meses' en el mismo mes (x) del año anterior (19yz - 1), entre el índice de satisfacción alcanzado con respecto al mismo mes del año anterior en el mes x de 19yz. Supondremos que *todos* los encuestados tienen una visión muy optimista del futuro, con lo que el índice será 3 (porque *todos* dicen que les irá mejor); mientras su satisfacción actual con respecto a doce meses es la peor imaginable (= 1; es decir, *todos* dicen que 'hoy' les va peor que hace doce meses). Con lo que el índice llegaría a 3 o de *frustración máxima*. Obviamente esto es imposible, ya que querría decir que hace doce meses *todos* los encuestados decían que dentro de 12 meses su situación sería 'mejor', a la vez que *todos* esos encuestados decían que en este momento (mes 'actual') estaban peor que hace 12 meses.

b. Caso de *frustración mínima*. En esta situación, el otro extremo del ejemplo anterior, *todos* los encuestados decían que les iba a ir peor dentro de doce meses (índice 1), mientras que en el 'momento actual' *todos* dicen que están mejor que hace doce meses (índice 3). El índice llegaría, por tanto, a 0,33 (valor mínimo posible).

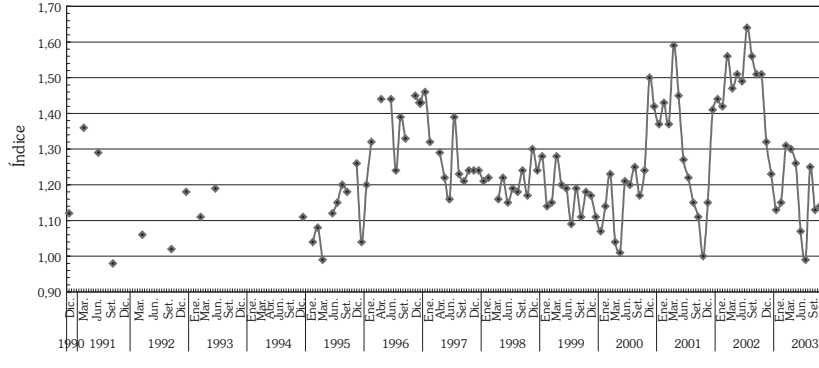
28. Nótese, sin embargo, que hasta junio de 1993, *Apoyo* preguntaba sobre la situación *hace 6 meses* y *dentro de seis meses*; de ahí en adelante, recién pregunta por los 12 meses pasados y los doce venideros. Consiguientemente los cálculos los hemos realizado en función de esos períodos: hasta junio 1993 en períodos semestrales y, a partir de ahí, en lapsos anuales.

c. Desde el segundo semestre de 1996 hasta enero de 1997, la frustración aumenta hasta llegar a 1,46, para luego ir descendiendo muy lentamente, hasta el mínimo que alcanza en mayo 2000 (1,01), momento a partir del cual vuelve a subir aceleradamente.

d. Llega a otro mínimo (1,00) en octubre 2001, desde donde sube paulatinamente a niveles muy elevados, con un máximo de 1,64 en julio de 2002. De ahí en adelante baja lentamente, pero sigue por encima del 1,2 hasta junio 2003, en que se sitúa en 1,1. Finalmente, en los meses más recientes se aprecia un comportamiento fluctuante, pero, acostumbrados ya los pobladores a la posibilidad de un futuro menos optimista, el índice se ha mantenido en los 1,1 puntos para volver a aumentar a un elevado 1,37 en diciembre 2003.

e. Básicamente se observan cinco períodos de alta frustración, a saber: marzo-junio 1991; abril 1996 a julio 1997[29]; setiembre 1998 a mayo 1999; noviembre 2000 a junio 2001; y diciembre 2001 a octubre 2002. Los dos últimos períodos fueron los más intensos, lo que llama la atención, dada la presencia de gobiernos democráticos.

Gráfico 7.10
Índices de frustración en Lima Metropolitana, 1990-2003
(Escala acotada)



Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

29. Este fue el período más extendido, probablemente porque la gente esperaba que el auge económico relativo de 1994-1995 tendería a extenderse por varios años más.

Estos resultados configuran una de las pruebas fundamentales de una de las hipótesis centrales de este texto, en relación con el actual malestar generalizado de la población. La conclusión que se deriva de lo anterior es que las *expectativas una y otra vez frustradas* de la gente a lo largo de la década pasada y en lo que va de la presente, explican gran parte de ese estado de (des)ánimo.

Como hemos visto en el capítulo tercero, el bienestar subjetivo actual –en junio 2003 (índice: 1,56) y en diciembre 2003 (índice: 1,50)– fue bastante parecido al experimentado por la población en el peor momento de la crisis de 1989-1990, que se dio en setiembre de 1990 (índice: 1,52). Esto quiere decir que el malestar subjetivo es hoy en día tan profundo como lo fuera entonces, a pesar de la presencia de "condiciones objetivas" bastante mejores. Esto no parece tener sentido, si recordamos los terribles momentos por los que atravesaba la población en 1990. Entonces había terrorismo e hiperinflación, y los niveles de ingreso y empleo habían llegado a sus niveles históricamente mínimos, como vimos en los dos capítulos anteriores.

¿Cómo explicar esta paradójica situación que –con justificadas razones– impacienta al gobierno de turno y que en su desesperación lo lleva, una y otra vez, según las coyunturas y también siguiendo sus cambiantes estados de ánimo, a achacar todos los males nacionales a las encuestadoras o a los medios de comunicación o a la maffujia o a la oposición partidaria o a las movilizaciones regionales, o a varios de ellos juntos, todos los que estarían amenazando la gobernabilidad democrática? Básicamente, lo repetimos, por los altos niveles de frustración reinantes, consecuencia del hecho de que la población percibe que, año a año, no logra materializar las expectativas económicas que abrigaba.

Y este panorama negativo se aclara aún más si, por añadidura, tomamos en cuenta la frustración de expectativas que se deriva de las promesas que albergaba la población en torno a los gobiernos de turno, al sistema judicial, al sistema educativo y, en general, a las instituciones básicas de la nación, que –se suponía– debían servir a sus intereses y para asegurar sus derechos, a fin de ir avanzando en la posibilidad de lograr, paulatinamente, la prometida y ansiada igualdad de oportunidades en una sociedad altamente fragmentada y discriminatoria.

Como esto se ha dado, por lo menos, a lo largo de los últimos quince años, "la paciencia parecería haberse agotado", seguramente en una proporción importante de la población. Lo que, más adelante, nos llevará a exponer una hipótesis desarrollada por Albert Hirschman, plasmada en lo que se conoce como *efecto túnel*, para entender la relativa sostenibilidad sociopolítica de

ese proceso, aunque ella solo es viable hasta cierto punto, momento a partir del cual "puede pasar cualquier cosa" (gatillada, quizás, por el *efecto mariposa*), problemática que será materia de la parte final del próximo capítulo.

Por el momento, baste decir que gran parte de la población parece soportar con cierta benevolencia o resignación varios de estos procesos prolongados de expectativas frustradas (¿estaría dándose un proceso de 'adaptación hedónica'?). Sin embargo, como nos lo ilustra la experiencia histórica, esas tendencias tienen un límite, a partir del cual *la gente vive amargada, deprimida o agresiva y ya no cree en nada ni en nadie*, aunque le pueda ir mejor económicamente. Para que cicatricen esas heridas puede llevar décadas, y ahí no hay psicosocio-cirugía plástica que valga.

A pesar de lo antedicho, una y otra vez, gobierno tras gobierno, invoca a la población –especialmente a las capas medias y a los más pobres– que "deben de tener paciencia", que las políticas adoptadas darán los resultados prometidos y que el "derrame" (*trickle down*) les habrá de llegar, tarde o temprano. Las dolorosas políticas de estabilización y ajuste que se aplicaron, una y otra vez también, generarían un crecimiento económico sostenible y acelerado, el que estaría "aquicito nomás", casi a la vuelta de la esquina[30].

Aparentemente, esto es algo que viene sucediendo en los últimos tiempos, muy en especial, a partir del primer semestre de 2003. Las consecuencias a que puede llevar esta situación son imprevisibles y son un reflejo de la anomia reinante[31]. Varias de ellas las podemos observar a diario y a simple vista u oído, por los sorprendentes niveles de maltrato familiar (muy pocos de los cuales son denunciados), la acelerada criminalidad (que es cada vez más descarnada y descarada), el incremento del número de suicidios[32], la prolife-

30. Aunque no faltan voceros del Gobierno que afirman que el "chorreo" ya se inició.

31. La anomia es un "conjunto de situaciones que deriva de la carencia de normas sociales o de su degradación". Para caracterizar el caso peruano en esa línea, Oswaldo Medina (2001) ha utilizado el concepto sociológico de "*achoramiento*" (originalmente planteado por Luis Pásara; véase Zolezzi 2003: 196). El significado de la primera palabra lo hemos recogido del *Diccionario de la Academia Española de la Lengua*, en el que la segunda acepción aún no se ha incluido (*sic*).

32. El año 2003, 380 personas se quitaron la vida en el país y se constataron 520 intentos de suicidio (*Perú.21* 2004b: 12). Al respecto, rememora Jorge Bernedo (2004:13): "Un chiste cruel sobre la situación peruana recordaba que el Perú tenía varias salidas. Por ejemplo, por el lago Titicaca, por Tacna y Tumbes, por el aeropuerto, y por último por el puente Villena. Este último, acaba de ser techado y ya no es la vía terminal de los suicidas. Esto, dicen ahora, disminuye la cantidad de posibles salidas". Desafortunadamente, la elasticidad de sustitución en Lima es muy alta, no solo por la cantidad de puentes y edificios elevados, sino también por la longitud de la Costa Verde.

ración de la drogadicción, la creciente agresividad de los choferes (y no solo de los de las 'combis'), etc. Por el momento, no podemos detenernos más en estos temas fundamentales, pero queremos recordarle a los psicólogos sociales y psiquiatras –a pesar de las importantes y ya clásicas contribuciones de César Rodríguez Rabanal (1989) y Humberto Rotondo– que aún tienen mucho que explicarnos a este respecto[33].

Para los científicos sociales, la mayoría de los cuales ocupamos una cómoda oficina y un trabajo relativamente seguro y confortable, este es un fascinante laboratorio para observar la sorprendente paciencia y resistencia que ha mostrado, efectivamente, nuestra población a lo largo de los últimos treinta años. Para quienes sufren la situación y luchan a diario por sobrevivir, sin embargo, los límites de esa tolerancia solo llegan hasta un punto y no se les puede engañar indefinidamente. Por lo que el Gobierno, los partidos políticos, los periodistas y los académicos por igual, tenemos todos una enorme responsabilidad en ese aspecto. ¿Tendremos conciencia de ello o es que creemos ingenuamente que *la paciencia es un bien libre*, un *stock* de capital infinito, maleable e insaciable?

3.2 Bienestar y frustración por grupos etarios

Si la hipótesis explayada anteriormente es correcta, ello nos llevaría a pronosticar que los índices de frustración son mayores entre la gente de más edad que entre los jóvenes, quienes no han experimentado las sucesivas crisis de los últimos treinta años. Consecuentemente, en términos relativos, *los jóvenes deberían mostrar mayores niveles de bienestar subjetivo*, ya que no han atravesado por procesos socioeconómicos tan traumáticos y prolongados como los que experimentaron sus mayores[34]. Y, en efecto, como se demostrará en la presente subsección, ello puede confirmarse sobre la base de los datos disponibles.

33. Dicho sea de paso, el lector paciente que haya soportado la tediosa lectura de este texto hasta estas alturas, se podrá percatar ya de la importancia de haber introducido estos análisis del *bienestar subjetivo* a lo largo de un período relativamente largo, para poder entender la coyuntura actual. De lo contrario, esta no podría entenderse a cabalidad, porque el pasado ha dejado marcas indelebles en la *psique* personal y social del país.

34. Aunque los debe haber afectado en el sentido de que, probablemente, los padres de manera permanente deben haberse referido a los problemas económicos en casa. Lo que indudablemente tendrá consecuencias en los "valores" de la actual generación y de la siguiente, los que seguramente serán más materialistas y egoístas (aunque, en reacción, tampoco puede descartarse todo lo contrario).

El gráfico 7.11 representa los niveles de bienestar autopercibidos por el promedio de cada uno de los tres grupos de edad que recogen las encuestas de *Apoyo* (2004a; 2004b; 2003a; 2003-1988) para Lima Metropolitana *y las remuneraciones urbanas de cada uno de ellos* (aunque solo para el quinquenio 1997-2001). Se trata de tres conjuntos de encuestados: el de los de 18 a 24 años de edad (Grupo I); el de los de 25 a 39 años (Grupo II); y el de los de 40 o más (Grupo III). Los resultados son nítidos:

a. Con pocas excepciones, existe una misma oscilación –en cualquiera de las direcciones– de la satisfacción de los grupos etarios, en coincidencia con los ciclos económicos coyunturales;
b. Lo más significativo es que cuanto más joven el grupo, muestra niveles de bienestar subjetivo consistentemente *superiores* a los de los dos grupos de mayor edad[35]; y
c. Las diferencias entre la satisfacción económica autopercibida por los tres grupos son relativamente sustanciales, así tenemos que el promedio del período para los grupos I, II y III, es, respectivamente: 1,87; 1,72; y 1,56[36].

El resultado más sorprendente es el que se deriva de las tres últimas encuestas (diciembre 2002, junio 2003 y enero 2004), en que el nivel de bienestar económico autopercibido por los tres grupos cae estrepitosamente, llegando a ubicarse en condiciones prácticamente equivalentes a las percibidas en el peor año de la serie (1989).

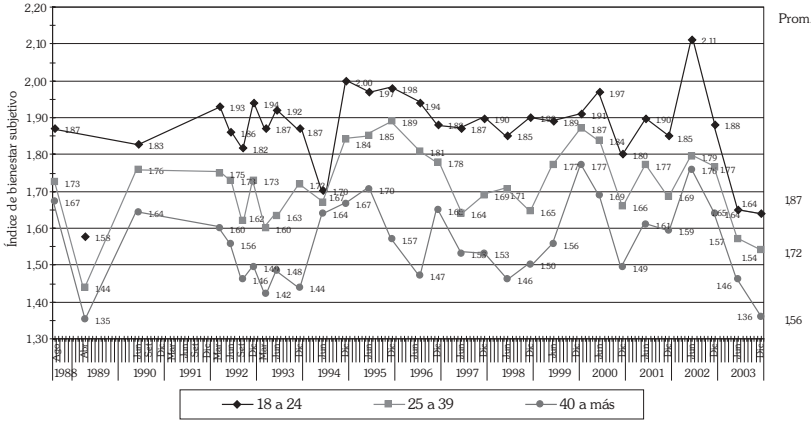
Una segunda constatación llamativa se desprende del hecho de que *los niveles de bienestar no se condicen con los niveles absolutos de las remuneraciones* (aunque solo disponemos de datos para el quinquenio 1997-2001), puesto que las más altas corresponden al Grupo III y las más bajas al Grupo I. A lo largo del período, en promedio, el Grupo III percibe remuneraciones que triplican a las del Grupo I, pero el nivel de bienestar subjetivo del Grupo I es superior en 20% al del Grupo III[37].

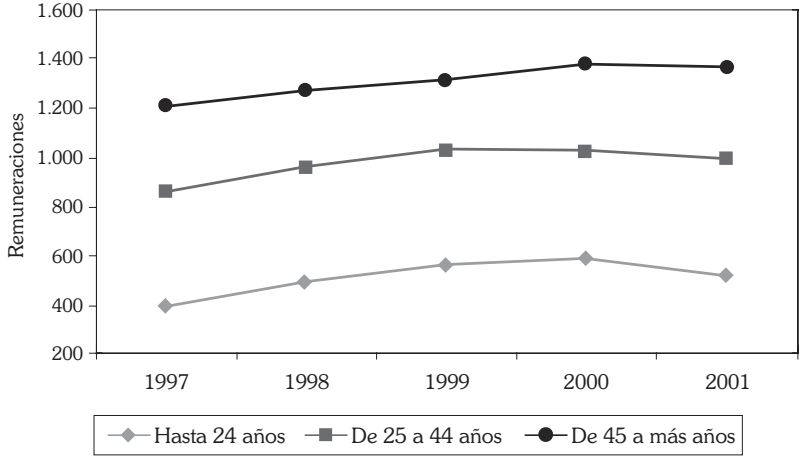
35. Nótese el contraste con los resultados obtenidos en países desarrollados, donde los más jóvenes y los más viejos son más felices que los de edad intermedia (curva U de satisfacción).

36. El bienestar subjetivo del grupo de los mayores (III), de los que tienen más de 39 años, es *pésimo* (con índices inferiores a 1,7) a lo largo de todo el período, con excepción de los meses de junio 1995, enero 2000 y junio 2002 (en que, no por casualidad, los dos primeros coinciden con períodos electorales).

37. En cambio, sí hay una correlación positiva entre las remuneraciones y el bienestar, mostrando ambas un ascenso en 1998 y 1999, así como un descenso en 2000. La excepción que constataría la regla es junio 2001, en que aumenta sustancialmente el bienestar de los tres grupos, a pesar de la caída de las remuneraciones de cada uno de ellos.

Gráfico 7.11
Bienestar subjetivo y promedio de remuneraciones urbanas reales por grupos de edad





1/: En el primer gráfico, la información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.

Fuente: Cuadro 7.3 del anexo estadístico (página 430); MTPE-Programa de Estadísticas y Estudios Laborales
Elaboración propia

Una tercera sorpresa: los jóvenes (Grupo I) muestran *una tasa de desempleo que duplica* la de los demás grupos etarios (Grupos II y III): 14,9% *vis a vis* 7,5%, respectivamente[38].

3.3 ¿Consuelo de muchos, consuelo de tontos?

Los altos niveles vigentes de frustración podrían venir suavizados en algo en el nivel personal, por el hecho de que los encuestados consideraron que la *situación del país* (rombos) *era peor que la suya propia* (cuadrados). El gráfico 7.12 muestra este intrigante aserto, ya que:

a. Durante los quince años en cuestión, la autopercepción de la situación *personal* está por encima –y, en muchos casos, muy notoriamente[39]– de la que se tiene *del país* como un todo, ya que –en promedio– la primera muestra un índice promedio de 1,69 y la segunda de 1,50. Es decir, el bienestar personal estuvo, en promedio para todo el período, 12,7% por arriba del que esos encuestados consideraban se encontraba el país. Lo que significa que no necesariamente las presiones por aumentos de ingresos sean muy elevadas y exigentes en el país, dada la pésima percepción que los ciudadanos tienen de la economía nacional. Lo que, de alguna manera, actúa como un *morigerador social*[40] de las presiones de mejora económica.
b. Las excepciones que podemos constatar son solo tres: una sola, en que es a la inversa (diciembre 1995) y dos en que la situación personal y la nacional son prácticamente iguales (junio 1994 y diciembre 1997), los que por lo demás son meses macroeconómicamente boyantes
c. Evidentemente, existe una correlación positiva –cuya causalidad habría que establecer– entre ambas "situaciones", ya que si mejoraba (o empeoraba) la situación personal, se decía que también la del país estaba mejor (o peor). Sin embargo, esta última fue mucho más fluctuante que la anterior.

38. Debe notarse, sin embargo, que estos promedios solo se refieren a las cifras disponibles para el trienio más reciente de 2001-2003 y que los grupos de edad no coinciden plenamente entre sí. A este último respecto, debe tenerse presente que los datos oficiales de desempleo dividen los grupos de la siguiente manera: el I que va de los 14 a los 24 años; el II, de 25 a 44 y el III, de 45 y más.

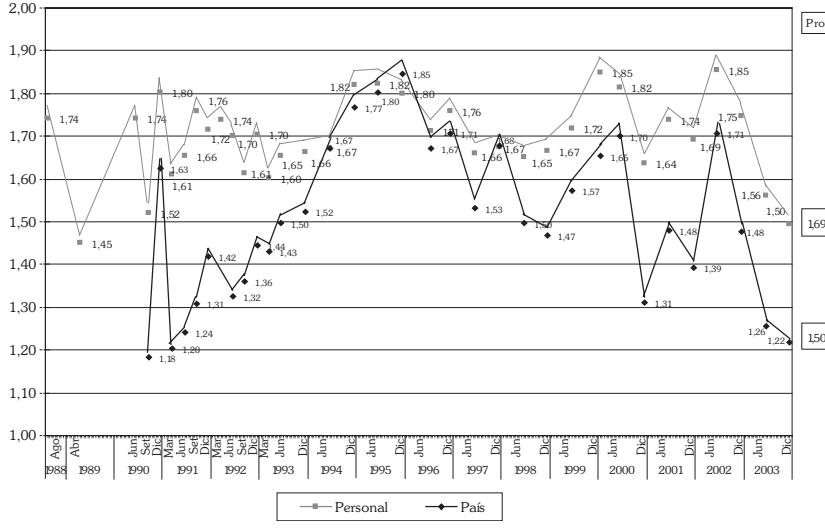
39. Especialmente durante el bienio 1991-1992 y desde fines de 2000 en adelante.

40. Sobre este tema de los "morigeradores sociales", que son factores que contribuyen a suavizar o neutralizar el conflicto social, volveremos en la quinta sección del noveno capítulo.

d. Las mejores situaciones, tanto la personal como la nacional, tal como eran percibidas por los entrevistados, fueron (si tomamos el índice de 1,50 como cota más baja) los siguientes períodos: de diciembre 1993 a junio 1998 y de junio 1999 a junio 2000 (y el mes de junio 2002).

e. En cambio, las peores percepciones del país se observan (asumiendo una cota inferior a 1,30) durante los siguientes períodos: setiembre 1990 a junio 1991 y durante el segundo semestre de 2003.

Gráfico 7.12
Lima Metropolitana: percepción de la situación económica actual personal y la del país, 1988-2003[1/]



1/: La información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

Para terminar, persiguiendo *fines puramente informativos*, cuyo análisis no estamos en condiciones de profundizar por la estrechez de datos, puede resultar interesante cómo y qué responden los "provincianos" a las dos preguntas planteadas sobre el bienestar económico, tanto con respecto al pasado como al futuro. El gráfico 7.13 recoge los datos disponibles, que desafor-

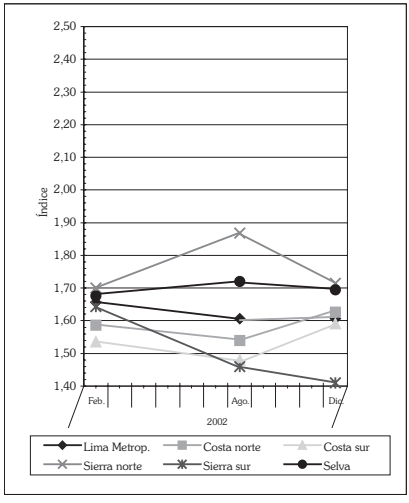
tunadamente solo cubren tres meses del año 2002 (febrero, agosto y diciembre). De ahí tenemos que:

a. Claramente, los pobladores de la sierra norte y de la selva son los que muestran mayores niveles de satisfacción actual con respecto al pasado, y también tienen expectativas más optimistas respecto del futuro;
b. En el otro extremo, más cercano a la condición "mala", se encuentran las regiones costa sur y sierra sur (y, algo mejor que estas, la costa norte); y
c. En una posición intermedia está Lima.

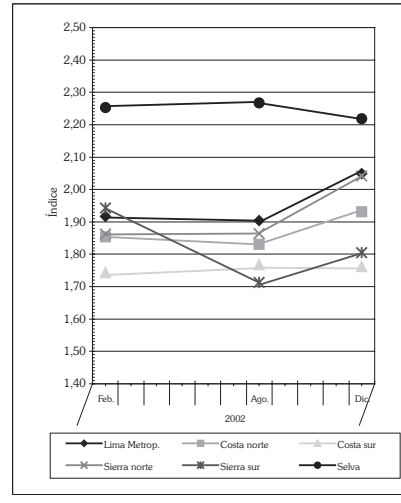
Sin embargo, a juzgar por los índices, todas las regiones muestran promedios que están por debajo del 2, lo que representa una situación inferior a la condición de "relativamente satisfactoria".

Gráfico 7.13
Niveles de satisfacción en el nivel nacional, por regiones, en 2002

Perú: índice de situación económica familiar con respecto de hace 12 meses por ámbito de residencia



Perú: índice de situación económica familiar dentro de 12 meses por ámbito de residencia



Fuente: Apoyo S.A. 2002
Elaboración propia

4. Algunas hipótesis en torno a la frustración, la incertidumbre y la inseguridad generalizadas

Como es evidente, el hecho de que –una y otra vez, de acuerdo con las encuestas analizadas– las familias se hayan *esperanzado en un bienestar económico superior* (a doce meses vista) a*l que realmente alcanzaron* (cumplidos esos doce meses), es probablemente el principal factor para entender la creciente insatisfacción generalizada de la gente. En tal sentido, suscribimos una hipótesis general para aproximarnos a la estimación de la "infelicidad", que intenta englobar parte importante de los temas tratados y de las variables mencionadas de mediano plazo, así como las que añadiremos en los próximos capítulos. Por lo que nos permitimos sugerir el siguiente planteamiento explicativo, en el que se resalta el carácter relativo, más que absoluto, del malestar:

> *El malestar de la gente es una función creciente del ensanchamiento de la brecha existente entre sus 'aspiraciones' y sus 'logros' (o metas alcanzadas), considerando que ambos extremos de esa brecha son también cambiantes, como los blancos móviles*[41]*. De manera que, a mayor brecha, mayor frustración y, con ello, menor bienestar o satisfacción.*

Es ese proceso el que se estaría dando en el Perú, en que parecería que la brecha se está ampliando, no solo por la evolución deficiente de los ingresos personales y familiares, sino sobre todo por las crecientes 'expectativas' y aspiraciones de la gente, que se vienen frustrando una y otra vez.

Para fundamentar ese efecto, como ha sido mostrado en detalle en la sección tercera de este capítulo, diseñamos –a partir de las encuestas aplicadas en Lima– un "índice de frustración", el que efectivamente ha sido relativamente elevado y cambiante. A esa frustración se le ha añadido la incertidumbre y el descreimiento, casi congénitos ya entre nosotros, consecuencia de la volatilidad de los ingresos y los oscilantes y crecientes niveles de empleo inadecuado, ligados al número creciente de subempleados e "informales". En coincidencia con esa constatación, Richard Webb (2004: a14) ensaya la siguiente hipótesis, para tratar de entender ese proceso errático y el pesimismo inercial que lo acompaña:

41. Reconocemos, sin embargo, que esta hipótesis solo es válida a partir de un cierto umbral mínimo –de la supervivencia material– de ingresos familiares.

> La nuestra es una historia de inestabilidad que genera una actitud más cauta, más preocupada. Cuando hay una buena noticia no se cree tanto porque en el pasado hemos visto que viene un año bueno y luego dos malos. Hay incredulidad, producto directo de la inestabilidad. El agricultor nunca te dice que las cosas van bien, porque su vida es un año bueno y otro malo. Siempre está preocupado, como que no quiere creer en su buena suerte. Bueno, es una hipótesis sobre esta actitud algo pesimista (de los peruanos)[42].

Dicho esto, somos conscientes de que esta tesis de las expectativas frustradas es de perogrullo. Por lo que es necesario explicitar sus variables condicionantes y que, por lo demás, es aplicable a todos los demás "dominios" de la vida personal (trabajo, educación, familia, etc.): las personas permanentemente comparamos nuestras *metas ansiadas* (aspiraciones) en esos campos, con *las que realmente vamos alcanzando* (logros) en un determinado momento. Y, a mayor brecha entre ambos componentes, mayor será también el desasosiego.

Lo interesante de este ejercicio son los resultados que derivan de la cuantificación realizada, de los que se tiene que, en efecto, *las expectativas económicas y políticas de las personas han sido maltrechas en una y otra circunstancias por la cruda realidad a lo largo de* –cuando menos– *los últimos quince años*. Según ese índice, muy rara vez, en algún mes, en uno u otro año, se logró cubrir lo esperado por el de por sí maltratado ciudadano; lo que era de esperar, ya que en toda regla se permite siempre alguna excepción.

A ese respecto, de acuerdo con el gráfico 7.10, que abarca el docenio de 1991 a 2003, se pueden observar *seis episodios de grave frustración*, los que se dieron cuando el índice rebasó la *cifra crítica* de 1,2[43], lo que indica que –en términos gruesos– *esperaban una situación económica subjetiva 20% superior a la que efectivamente alcanzaron*: el primer semestre 1991 (índice promedio de 1,32); desde inicios de 1996 a mediados de 1997 (el período más prolongado, con un índice promedio de 1,34); de setiembre 1998 a mayo 1999 (índice: 1,22); de octubre 2000 a mayo 2001 (índice:

42. Por lo demás, Webb comentó pertinentemente que para responder a las causas de esa actitud permanentemente negativa, "habría que recurrir a Max Hernández o a Saúl Peña, para saber el porqué. Como psicoanalistas ellos pueden saber. Yo puedo dar mi interpretación, pero no vale nada".

43. Recuérdese que todo índice que rebasa la unidad indica frustración, mientras que los que están por debajo de 1 reflejan cumplimiento de las expectativas.

1,42); de diciembre 2001 a octubre 2002 (el índice más grave: 1,50); de marzo a mayo 2003 (índice: 1,29) y de octubre a diciembre 2003 (índice: 1,30).

A ello se añaden, como factor concomitante de malestar, los episodios de *incertidumbre con respecto al futuro* que han caracterizado el período estudiado en los capítulos anteriores[44]. El gráfico 7.9 presentó un indicador –reconocidamente burdo– de esa variable, el que fluctúa drásticamente y alcanza niveles muy elevados, especialmente antes de las elecciones presidenciales, como hemos visto. En tal sentido, los sentimientos de *inseguridad e intranquilidad* con respecto al futuro han acompañado a la población casi permanentemente durante ese período, relativamente extendido[45]. En 2003, esos procesos han ido agravándose en el país[46]. Lo anotado, sin embargo, no nos dice mucho sobre las variables explicativas. Apenas representa los *niveles* de frustración, de inseguridad y de incertidumbre, pero no explicita sus *factores determinantes, propagadores o consecuentes*, tema que trataremos a tientas a continuación, cuando menos en algunos de sus aspectos medulares.

Una primera hipótesis evidente para entender la elevada y creciente frustración, deriva de la explosión de expectativas y de los "distorsionados" patrones de consumo. Entrando a este campo más complicado y controver-

44. Esa inseguridad e incertidumbre se da incluso entre los que tienen empleo, ya que observan cómo a su alrededor la gente va perdiendo su trabajo y cómo se incrementa la rotación laboral, con lo que aumenta su ansiedad porque consideran –muy justificadamente– que eso también les puede suceder a ellos (es el *efecto túnel invertido*).

45. También debemos reconocer, sin embargo, que hubo importantes procesos de movilidad social (en ambas direcciones, si bien seguramente con una mayor tendencia hacia la baja), lo que desafortunadamente no hemos podido calibrar cuantitativamente a partir de nuestras encuestas. Aunque, a ese respecto, se pueden consultar las investigaciones realizadas por Webb (1999), Graham (1999) y Birdsall y Graham (1999a). Si bien estas últimas autoras han reconocido las dificultades que entraña su estudio: "Charting trends in mobility and opportunity in the emerging market countries is particularly difficult because, unlike the industrialized countries, developing countries rarely collect long-term data relating to individual welfare changes" (1999b: 5); llegan a una conclusión bastante obvia: "Younger, better-educated, and skilled workers –those in short supply because of the region's poor record in educating its labor force– have fared best" (*Ibíd*., p. 6). Webb, por su parte, encontró una curiosa anomalía: los que habían experimentado una mayor movilidad social ascendente (por sus mayores ingresos) fueron los que expresaban las peores perspectivas; probablemente, según las autoras mencionadas, por sus mayores expectativas y por la falta de garantía de la estabilidad de su posición, añadiendo que "some of the clearest winners in the market process do not perceive that they have experienced upward mobility" (*Ibíd*., p. 7).

46. En ese sentido, se tiene que el porcentaje de quienes no responden ha disminuido.

tido, para aproximarnos a una 'medida' del bienestar de la gente, tendríamos que *considerar sus aspiraciones*. Y es que, en efecto, muy bien puede ser que aumente el ingreso familiar, pero si las expectativas y deseos de las personas lo hacen a una tasa mayor, su 'bienestar psicológico' se deteriora. Y, tal como lo demuestran los diversos estudios sobre la 'felicidad' de la gente en relación con sus ingresos a través del tiempo en países desarrollados, resulta que su bienestar no parece haber aumentado, a pesar del incremento de sus ingresos reales. Lo que sucede es que, efectivamente, a medida que aumentan los ingresos de las familias se expanden también sus 'necesidades' (de manera más precisa: sus *satisfactores*), con lo que no necesariamente aumenta su bienestar.

Otro factor a tomar en cuenta, ya comentado en el cuarto capítulo, deriva de constatar que –ya que vivimos en sociedad– las familias acostumbran *comparar sus patrones de consumo y niveles de gasto con ciertos 'grupos de referencia'*, sea con el de los "vecinos" (del barrio y del trabajo), sea con el de los estratos más privilegiados, con lo que –a pesar de haber aumentado sus ingresos– se pueden 'sentir menos', sea porque los de los demás pueden haberlos aumentado más, sea porque a quienes emulan tienen un nivel de vida muy superior, inalcanzable para ellos. La evidencia empírica recogida en países desarrollados parece confirmar, en efecto, la hipótesis de que *el ingreso relativo es más importante que el ingreso absoluto como determinante de los niveles personales de satisfacción psicológica*. Ya lo expresó Marx en los siguientes términos:

> Sea grande o pequeña una casa, mientras las que la rodean son también pequeñas cumple todas las exigencias sociales de una vivienda, pero, si junto a una casa pequeña surge un palacio, la que hasta entonces era casa se encoge hasta quedar convertida en una choza. La casa pequeña indica ahora que su morador no tiene exigencias, o las tiene muy reducidas; y, por mucho que, en el transcurso de la civilización, su casa gane en altura, si el palacio vecino sigue creciendo en la misma o incluso en mayor proporción, el habitante de la casa relativamente pequeña se irá sintiendo cada vez más desazonado, más descontento, más agobiado entre sus cuatro paredes[47].

Ligado en parte a lo anterior, también la *envidia* –emparentada con el efecto demostración– desempeña un papel importante en el malestar de la población, sobre todo ahora que la distribución del ingreso y los activos se ha

47. Esta cita célebre ha sido tomada de su "Trabajo asalariado y capital" (1849).

agravado. Sin embargo, como lo ha reconocido hace buen tiempo un sociólogo, parece ser parte de nuestra idiosincrasia:

> Otro carácter visible del hombre peruano es el aborrecimiento del bien ajeno. De una manera simple diremos que este carácter tiene que producirse inevitablemente en un país donde los bienes son raros y no pertenecen sino a un sector reducido del conjunto. No disponer de esos bienes provoca celos y ánimos tristes. La falta de alegría jocunda del peruano arranca de esta circunstancia además de ciertas otras razones históricas, apreciables en el conjunto 'étnico' que hemos descrito y en el injusto reparto social de bienes, consecuencia de los sucesivos procesos de conquista que tipifican nuestro acontecer histórico" (Ísmodes 1969: 77).

Nótese, sin embargo, que este fenómeno también es muy común en los países altamente desarrollados, en los que –de acuerdo con los resultados obtenidos de experimentos de laboratorio– la gente está dispuesta a pagar para que se reduzca el ingreso de los demás. Es decir, contra lo que diría la teoría económica, el 62% de las personas "quemó" parte del dinero de "los demás", aun cuando ello significó que también ellos perdieran algo de su propio dinero. En algunos casos, a través de la computadora y en el anonimato, hubo quienes estuvieron ¡dispuestos a perder 25 peniques para destruir una libra esterlina de alguna otra persona![48].

Lo antedicho tiene relación, asimismo, con los cambios sociales y culturales que han contaminado la lógica del "libre mercado". Por lo que, con razón, Muñoz (2003) ha señalado pertinentemente que "la prédica del individualismo a ultranza, aquel que daña las relaciones sociales entre las personas y los grupos, se entronizó como barco insignia del fujimorismo. La corrupción sin límite, y generalizado como el cáncer, fue solo el corolario de un sistema económico neoliberal en el extremo". Indudablemente, que ese *individualismo acendrado* surgido durante las últimas décadas es atribuible, en parte, a la crisis y, en no menor medida, al modelo super-competitivo vigente, pero también estaría reflejando el efecto demostración internacional, los que han conducido a cambios radicales en las normas y valores de las personas (Schwember 2001).

48. Véase el innovador informe de Zizzo y Oswald (2001) a este respecto, en que se demuestra que "odiamos a los ganadores" y que la gente acostumbra evaluar y juzgar si otros "se merecen" el dinero que tienen (y están dispuestas a quemar el dinero de ellos y pagar algo a cambio de sus propios bolsillos!!!!).

Como lo ha señalado Richard Layard, la televisión ha contribuido notoriamente a reforzar este tipo de fenómenos, ya que permite observar cómo vive otra gente, desde la intimidad. Con lo que cada uno de nosotros se puede comparar con quien desee, incluido Bill Gates: "Television creates discontent by bombarding us with images of body shapes, riches and goods we do not have. It does this both in TV drama and in advertisements" (Layard 2003a; segunda conferencia). Y la gente está cada vez más expuesta a la irradiación de sus mensajes, a través de la publicidad[49], las telenovelas y las noticias[50].

En el caso del Perú, en efecto, las mediciones sobre la "influencia de la publicidad de la televisión en la compra o consumo de productos o servicios", nos dice que –para 2003– 57% de la población considera que es importante[51]. Durante el año 2003, solo las cien empresas e instituciones que más han gastado, asignaron 602,9 millones de dólares a la publicidad de sus mercancías, de los que el porcentaje mayoritario corresponde a la realizada por TV abierta, el medio privilegiado para llegar a los consumidores potenciales (Apoyo 2003b: 52). De ese total tenemos que (Creativa S.A.C. 2004: 24-5):

a. Los clientes más importantes fueron, en millones de US$: Procter & Gamble (46,3), Backus (34,9), Telefónica (30,1), Alicorp (22,4), Banco Continental (17,9), Nestlé (17,2), Pacocha (16,4), Tim (13,6), Telemercado (13,4), Bellsouth (13,4), Gloria (12,3) y Coca-Cola (10,2). Esta docena de empresas representa un 41,2% (US$ 248,1') del total del gasto publicitario de las 100 empresas más importantes.
b. Por línea de productos, tenemos lo siguiente (en US$ millones): telefonía (70,9), banca y seguros (55,8), artículos de higiene personal (54,6) y de belleza (25,5), galletas y dulces (39,7), cerveza (34,1)[52], entidades públicas (31,6), gaseosas y refrescos (30,5), universidades e institutos

49. Es interesante notar que en Noruega y Suecia esté prohibida la publicidad televisiva dirigida a menores de 12 años. Layard (2003a) señala que es porque la publicidad no se limita a entregar *información*. Dos trabajos sobre la publicidad por TV que pueden ser consultados, son los de Schuldt (1973) y Ballón; Bartet y Peirano (1976).

50. Los ingleses ven TV tres horas y media diarias, con lo que, increíblemente, "a lo largo de su vida, los británicos le dedican más tiempo a ver televisión que al trabajo remunerado". Mientras que el resto de europeos lo hace durante algo más de dos horas diarias.

51. De manera más precisa: que influye "mucho", lo afirma un 19% de la población; "bastante", 38%; "poco", 34% y "nada", 8%.

52. Es muy significativo que las bebidas alcohólicas apenas alcanzan los US$ 5,3 millones (15,5% de lo que se gasta para promocionar el consumo de cerveza).

superiores (26,9), detergentes (17,2) y fideos (10). Estos diez grupos de productos disponen del 65,8% (US$ 396,8') del total del gasto de las mayores empresas.

Cabe añadir que mucho tiene que ver también con las peculiaridades de los *patrones de consumo vigentes* y tal como se propagan, no solo a través de los medios de comunicación, sino también por la proliferación del comentado 'efecto demostración'[53]. Además, vienen influyendo en ese sentido, tanto la *apertura comercial* de comienzos de la década de 1980 y sobre todo la de 1990, como la más reciente proliferación de *grandes centros comerciales*[54] ubicados en las zonas populares y de las capas medias emergentes, la facilidad (a un costo financiero alto) con la que se otorgan tarjetas de crédito "amarradas" a ellos y las agresivamente sofisticadas campañas de mercadeo que aplican[55].

Y es que cada vez se generaliza más "el cultivo de necesidades perfectamente innecesarias que nos transforman en *ekekos*" (Schwember 2001: 25), esos simpáticos muñecos *aymaras* sobrecargados de cachivaches (panes, golosinas, dólares, instrumentos y demás) que prometen abundancia. Por lo que, crecientemente, se pueden estar consumiendo bienes de estatus o de 'lujo' (*posicionales*) a costa de bienes 'esenciales'. Eso vale incluso para los bienes básicos, que son menos nutritivos que los que podría adquirir el consumidor[56]. Con lo que volvemos a la problemática de los satisfactores

53. Balbi y Gamero (2003: 154) reconocen que, junto con "el aumento de la frustración de las expectativas de movilidad social, promesa del modelo fujimorista, (...) ella se exacerba en el contexto de un bombardeo permanente –a través de los medios de comunicación– de valores y pautas de consumo difundidos como símbolos de ascenso social".

54. Que también lo serían de distracción: es muy común ver familias enteras paseando de vitrina en vitrina, durante los fines de semana, aparentemente sin realizar compra alguna, aunque seguramente ahí se forman los nuevos apetitos, tal como las que nos ofrecen –exoceteándonos literalmente– los medios de comunicación.

55. El libre mercado posee las más atractivas sirenas (de mar) para sacarle el dinero a la gente del bolsillo, con lo que las ruedas del sistema siguen funcionando y el ser humano desempeña cada vez más eficazmente el papel de tuerca (son pocos los que, cual Ulises modernos, se hacen amarrar al mástil de sus veleros, para evitar sucumbir al seductor canto de la publicidad). Una de las más sofisticadas y generalizadas formas de exacción monetaria –disfrazada de diversión que hace feliz y permite la emanación temporal de la adrenalina– proviene de los juegos de azar que están proliferando en Lima, desde los más elementales, como el bingo, pasando por el hipódromo y La Tinka, hasta llegar a los casinos.

56. Sabemos que no necesariamente mayores ingresos traen mayor bienestar, si los patrones de consumo están distorsionados por la información imperfecta de que disponen

violadores e inhibidores, que terminan frustrando al consumidor, más que cubrirle sus necesidades axiológicas primordiales.

Si bien este es un tema extremamente complejo y discutible, la educación y la información pública podrían contribuir a mejorar el nivel de vida de la población en el mediano plazo, la que bien dirigida podría conducir a una paulatina 'racionalización' de sus gastos de consumo, lo que seguramente los buenos economistas considerarían un atropello imperdonable contra el principio de la '*soberanía del consumidor*'. Es cada vez más común observar que esa soberanía del consumidor es abatida por la tiranía del productor y sus sofisticados publicistas.

Junto con los sesgados patrones de consumo y gasto, habría que tener en cuenta también las formas *cómo se financian*. Si ello sucede principalmente sobre la base, no de los ingresos corrientes, sino de endeudamiento, como de hecho viene sucediendo en el país, observaríamos que la carga de su servicio puede ir aumentando y, con ello, a la larga tendería a reducir el bienestar de la gente. La carga de las deudas contraídas en los grandes centros comerciales (considerando únicamente Saga-Fallabella y Ripley)[57] ha aumentado, durante los últimos años, a ritmos sorprendentes. Los impulsos del momento han llevado, muchas veces, a compras (y deudas) que caen pesadamente sobre la gente. Las familias, las escuelas, las universidades y las asociaciones de defensa del consumidor tienen ahí una tarea compleja y paciente que cumplir.

Otro elemento a tomar en cuenta es la ubicación absoluta de las personas y su ascenso relativo en la pirámide de ingresos, especialmente en el caso de los pobres extremos. Su situación "objetiva" es tan mala que una pequeña mejora, prácticamente, no se percibe dentro de su miseria (Muñoz 2003).

Finalmente, deberíamos considerar también una serie de '*externalidades negativas*' que contribuyen a minar el bienestar y a incrementar la frustración, independientemente del ingreso que se perciba. Trátase de procesos que experimentamos a diario y que se encuentran en el entorno 'extraeconómico'. A este respecto cabría preguntarse: ¿de qué me sirve que aumenten mis ingresos si paralelamente, en mi entorno, se incrementa la drogadicción,

las familias, como p.ej. sobre el valor nutritivo de los alimentos, con lo que en teoría deberíamos –es un decir– consumir más habas y quinua, que arroz y fideos.

57. Véase el Informe de *El Comercio*, 2003b: b7, en el que se consigna –entre otros– el crecimiento exponencial de las ventas por la "mayor penetración de los créditos de consumo y a la apertura de nuevos locales" y en que las tarjetas de crédito de CMR, Cordillera y demás cobran en torno al 40% de interés, en el mejor de los casos.

el alcoholismo, la delincuencia, las violaciones (desde las sexuales hasta las de los derechos humanos), la desunión y el maltrato familiar, las epidemias, la corrupción, la congestión del tráfico y la agresividad de los choferes, la contaminación ambiental (basura, humo y demás), etc.?

*

En resumen, por lo expuesto someramente a lo largo de este capítulo, pensamos que queda meridianamente comprobado el contenido de la frase que encabeza el presente capítulo, y que volvemos a repetir acotadamente como conclusión: "La gente evalúa su nivel de bienestar subjetivo con relación a (...) su *experiencia pasada* y a sus *expectativas del futuro*" (Frey y Stutzer 2002a: 405; n.s.). Y los resultados de esta indagación nos indican claramente, que –contra todo pronóstico– el bienestar económico subjetivo de la población es similar a la indescriptiblemente aciaga situación que percibía en los peores años de la peor crisis que ha atravesado el país durante el siglo XX, señalizando un comienzo –por decir lo menos– poco auspicioso para afrontar las primeras décadas del siglo XXI, básicamente como consecuencia de la frustración acumulada y la inseguridad generalizada que agobian a la gran mayoría de nuestra población.

VIII

Distribución del ingreso nacional y satisfacción por estratos

No society can surely be flourishing and happy, of which the far greater part of the members are poor and miserable
Adam Smith 1776: 33[1]

Economists have recently put income inequality firmly on the agenda as a possible constraint on growth
Birdsall y Londoño 1997: 34

Las barreras sociales y los mecanismos de sometimiento de una sociedad basada en la desigualdad mutilan la personalidad de aquellos que tienen un elevado ingreso no menos que la de los pobres
Dudley Seers 1974: 43

En este país, están presos de su pobreza los pobres y presos de su riqueza los ricos.
Javier Diez Canseco 2004[2]

Está claro: el modelo "chorrea" para arriba, para los que más tienen, y no para abajo, a los más pobres
Humberto Campodónico 2003a

Que el ingreso personal disponible o el consumo privado (o la masa de remuneraciones) se incrementen por encima del crecimiento demográfico *tampoco es garantía de que aumente el bienestar*, ya que hay que tener en cuenta

1. "Ninguna sociedad puede florecer y ser feliz, en la que la mayor parte de sus miembros son pobres y miserables".
2. Frase vertida en entrevista concedida a César Hildebrandt, en el programa "La Boca del Lobo", el 19 de enero de 2004 (nótese la coincidencia con el mensaje de Seers, en el epígrafe anterior).

cómo ese valor absoluto del ingreso o del consumo se distribuye entre la población.

Con la introducción de esta variable se puede derrumbar gran parte del edificio que hemos construido hasta aquí, ya que en el Perú la distribución del producto y del ingreso nacionales, en sus variadas formas, así como del consumo privado, ha sido y sigue siendo extremadamente desigual[3], e incluso ha venido agravándose en el tiempo. A ello habría que añadirle la *desigual distribución de los activos* (*stocks*), que no podemos tratar aquí por falta de datos, pero que es también uno de los principales determinantes de la iniquidad, el malestar y la pobreza en el Perú[4].

En este capítulo nos interesarán, por tanto, los *niveles de bienestar subjetivo por estratos socioeconómicos*, los que compararemos con los niveles y *flujos* de ingreso. Como apenas existen estimados sobre la distribución en el Perú, postularemos –bastante agresiva y aventuradamente– que los *cambios en las autopercepciones de bienestar subjetivo de los estratos* podrían ser una buena aproximación a sus tendencias, sea en el sentido regresivo o progresivo.

1. Tipos de distribución del producto e ingreso

Los economistas acostumbran distinguir entre *tres formas* de distribución del ingreso nacional, sobre la base de las cuentas nacionales. De un

3. Nótese que la distribución del ingreso es distinta a la distribución de la riqueza, ya que la primera es una variable de flujo y la segunda, una de *stock*. No disponemos de datos sobre la distribución de la riqueza (o de los activos) que poseen las personas en el Perú. Véase, para una discusión sobre el impacto negativo que ejerce la desigual distribución de los activos (sobre todo de la tierra y del capital humano) en el crecimiento económico y la reducción de la pobreza, Birdsall y Londoño (1997). Sorprendentemente, este también es un problema en EE UU, donde el 5% de los más privilegiados dispone del 51% de los activos acumulados, según Robert Lucas (2003).

4. Como lo han demostrado Birdsall y Londoño (1997), afrontar esta desigual distribución de activos, tanto de capital físico como de capital humano y social, es indispensable para afrontar la pobreza. Como es sabido, los pobres no gozan de igualdad de oportunidades, en gran parte, porque les falta el acceso a los activos de este tipo para incrementar su productividad e ingresos. Consecuentemente, resulta indispensable difundir y asegurarles los derechos de propiedad, permitirles el acceso a los mercados de crédito y de tierras, a los sistemas legales y a la competencia leal, a la participación política, entre otros. Para el caso peruano, Adolfo Figueroa (1993, 1996, 2001 y 2003) ha tratado magistralmente el tema, desde la perspectiva teórica y empírica; sin duda, es el referente indispensable para discutir este tema, que él describe como "crisis distributiva" (sobre el que volveremos más adelante).

lado, tenemos la distribución *funcional* del ingreso nacional, que considera las retribuciones a los "factores de producción", a saber: remuneraciones, ganancias, ingresos de independientes, etc. Una segunda forma de observar la distribución del ingreso es la *personal*, en que la población se segmenta en porciones (por deciles o quintiles o cuartiles), ordenándolos desde los más pobres (primer decil o quintil) hasta los más ricos (décimo decil o quinto quintil) y que da lugar al célebre coeficiente de Gini (y a la curva de Lorenz), que es una medida aproximada del grado de desigualdad existente en términos de distribución personal[5]. Finalmente, una tercera forma de analizar la distribución es la que se presenta en términos *geográficos*; en nuestro caso, el dato más inmediato es el que considera la tajada con la que cada Departamento (o región geográfica) contribuye al PIB nacional[6].

De donde se desprende que, en efecto, un *aumento del ingreso promedio puede venir acompañado de una redistribución regresiva (o progresiva) del ingreso en cualquiera de las tres formas descritas arriba*. La hipótesis evidente es que si en efecto eso sucediera, también los niveles de bienestar cambiarían y se distribuirían de manera inequitativa entre los estratos socioeconómicos, deteriorando el nivel de vida de los estratos de más bajos ingresos; o a la inversa, si la redistribución es progresiva.

Desde la primera perspectiva, por ejemplo, la mayor tajada del ingreso la pueden absorber las ganancias o los intereses y no los salarios o los sueldos, con lo que el nivel de vida de la mayoría de la población se vería perjudicado en términos absolutos y/o relativos[7]. Desafortunadamente, tampoco poseemos datos completos sobre estas variables; en este caso, sobre la distribución 'funcional' del ingreso nacional. Ello se debe al hecho de que el BCR ya no las calcula desde 1974 y los estimados posteriores parecen poco confiables[8]. De manera que utilizaremos los datos de que disponemos, entre

5. Generalmente, se considera que un índice superior a 0,4 es indicador de gran desigualdad; en cambio, guarismos inferiores a ese son de relativa igualdad.

6. Cuyo análisis ya adelantamos en el primer capítulo, cuando presentamos las cifras del PIB de Lima *vis a vis* el del 'resto del país'.

7. No en vano, alguien escribió alguna vez, que "Allí donde existen grandes patrimonios, hay también una gran desigualdad. Por un individuo muy rico ha de haber quinientos pobres, y la opulencia de pocos supone la indigencia de muchos. La abundancia del rico excita la indignación del pobre, y la necesidad, alentada por la envidia, impele a éste a invadir las posesiones de aquél". ¿Ni idea quién pueda haberse expresado así? Pues fue nada menos que Adam Smith, en '*La Riqueza de las Naciones*'.

8. Los estudios que existen sobre esta correlación en países desarrollados llegan a una conclusión interesante: la desigualdad ejerce un efecto negativo significativo sobre la felici-

1950 y 1994[9], para comentar las principales tendencias que podrían ser ilustrativas para entender los procesos más recientes.

Esto nos lleva al gráfico 8.1, en el que se representa la distribución del "pastel económico" entre los diversos agentes económicos o "factores de producción".

Algunas de las tendencias principales de largo plazo, que se derivan de ahí y del cuadro 8.1, son las siguientes[10]:

a. En el transcurso de los últimos cinco decenios se han dado cambios paulatinos, pero tendencialmente radicales, en la distribución funcional del ingreso en el Perú;
b. Esas modificaciones indican –en el mediano y largo plazo– una tendencia hacia la *redistribución regresiva* del ingreso, habiéndose incrementado la concentración "en pocas manos";
c. A juzgar por esos datos, los grandes *beneficiarios* del "desarrollo" del Perú, especialmente a partir de los años 1970, han sido los *perceptores de ganancias* (empresas), que han pasado de un promedio del 13% en los años 1950 al 37% en los años 1990[11]. También aumentaron su participación, significativamente, los *independientes no agrícolas* (profesionales urbanos): de 18% a 24%;
d. Los principales *perjudicados*, por su parte, fueron los *trabajadores dependientes*, que vieron declinar su participación –y aún más los salarios frente a los sueldos– de un promedio del 43% en los años 1950 a 17%

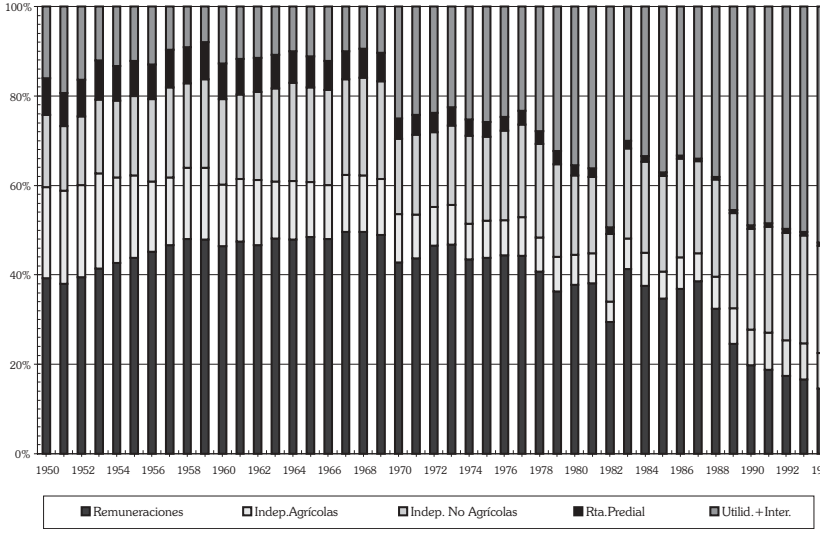
dad de las personas en Europa, no así en EE UU, lo que se atribuiría al hecho de que los europeos tendrían una fuerte aversión a la desigualdad, pero no así los norteamericanos (Di Tella; MacCulloch y Oswald 2000), quienes tendrían una mayor expectativa con respecto a las posibilidades de movilidad social.

9. Los datos de 1950 a 1989 son oficiales y los restantes son estimados realizados por *Cuánto S.A.*

10. En la medida en que no tenemos datos recientes sobre la distribución funcional del ingreso nacional, hemos optado por recoger la data que existe para los 47 años que van de 1950 a 1994 (véanse los detalles en el cuadro 8.1 del anexo estadístico, páginas 435-6), a efectos de detectar tendencias y, a lo mejor, algunos principios que nos puedan ser útiles para entender la coyuntura presente. Básicamente nos interesa determinar lo que sucede en períodos de auge y de crisis con la distribución, para así poder calibrar su probable impacto en el bienestar de las personas.

11. Como lo señaláramos en el sexto capítulo, desafortunadamente esas ganancias no se han volcado en inversión, sino que la relación inversión/ganancias ha ido declinando a través del tiempo (como ya lo observaran Alarco y del Hierro 1989), con lo que no se ha sentado una de las bases para asegurar un crecimiento económico sostenible.

Gráfico 8.1
Distribución funcional del ingreso nacional: 1950-1994[1/]
(En porcentajes)



1/: Para el período 1990-1994, la información ha sido estimada por Cuánto S.A.
Remuneraciones: son pagos de sueldos y salarios, contribuciones patronales al seguro social, bonificaciones y otras remuneraciones adicionales realizadas tanto en efectivo como en especie.
Ingresos independientes: constituye la renta percibida por los profesionales independientes y propietarios únicos o socios de empresas que operan sin trabajadores remunerados. Mide tanto los ingresos en efectivo como en especie, incluido el autoconsumo de los agricultores y se le considera renta mixta, porque cubre la remuneración del trabajo y del capital.
Renta predial: comprende ingresos netos generados por la vivienda, inclusive aquella imputada a inmuebles ocupados por sus propietarios.
Utilidad de empresas: constituye la ganancia neta de las empresas que operan con personal remunerado. Está integrada por utilidades contables y ajustes por revaluación de inventarios.
Intereses netos: miden los intereses pagados a los particulares por negocios, deduciendo el interés que estos últimos reciben del Gobierno, deducción necesaria porque dichos pagos están incluidos en las utilidades declaradas.

Fuente: Cuadro 8.1 del anexo estadístico (páginas 435-6)
Elaboración propia

en la década de 1990; igualmente los *independientes rurales* han visto caer su tajada de 18% a 8%; de lo que se tiene que en ese largo período se ha dado una *precarización del trabajo*, tanto de los que son dependientes como de aquellos que han tenido que migrar a la informalidad, el autoempleo y el subempleo, tal como lo comentáramos en el quinto y sexto capítulos. Otro grupo de perjudicados fue el que gozó de *rentas prediales*, cuya tajada se redujo del 8% al 1%.

e. Las más drásticas redistribuciones regresivas del ingreso se dieron, sin duda, desde que comenzó la crisis –a mediados de los años 1970– hasta la gran explosión de 1990: "Entre 1975 y 1990, se invirtió dramáticamente la distribución del ingreso nacional: la proporción entre el ingreso por remuneraciones y las utilidades de las empresas, que era de tres a uno, pasó a ser de uno a tres. No conocemos un proceso similar, ni siquiera en México o en Argentina durante sus respectivas crisis. El PBI per cápita de ahora era aproximadamente el de 1985, previo a la hiperinflación. Lo que hay que decir entonces es que han sido en buena parte los trabajadores peruanos los que han asumido la crisis. Las empresas no mejoraron mayormente, (...) – el nuestro ha sido el único caso de hiperinflación donde la banca se ha enriquecido, mientras el país se empobreció aceleradamente" (Bernedo 2003: 8).

f. Finalmente, las tendencias distributivas en el ciclo macroeconómico son interesantes, ya que se observan patrones tendenciales bastante nítidos, a saber: en el auge se benefician principalmente los trabajadores, que –a su vez– son los que más se perjudican en períodos de recesión y crisis. Lo más notable es que el deterioro de la participación de los trabajadores, a medida que nos acercamos al presente, es cada vez mayor, especialmente como consecuencia de las crisis de los años recientes y, en importante medida, por la agresiva competencia proveniente del contrabando y de los productos importados (sobre todo de China y Brasil).

Cuadro 8.1
Distribución funcional del ingreso nacional: 1950-1994
(Porcentaje del PIB, promedios por década y para todo el período)

Período	Remuneraciones (1)	Independientes agrícolas (2)	Independientes no agrícolas (3)	Renta predial (4)	Utilidades e intereses netos (5)
1950-1959	43,2	18,3	17,5	8,1	12,9
1960-1969	48,1	13,0	20,8	7,1	11,0
1970-1979	43,2	8,6	19,0	3,6	25,5
1980-1989	35,1	6,7	19,7	1,2	37,3
1990-1994*	17,4	8,0	23,7	0,8	50,0
1950-1994	39,7	11,3	19,7	4,5	24,8

*: Estimado por Cuánto S.A.
(1): Remuneraciones: son pagos de sueldos y salarios, contribuciones patronales al seguro social, bonificaciones y otras remuneraciones adicionales realizadas tanto en efectivo como en especie
(2 y 3): Ingresos independientes: constituye la renta percibida por los profesionales independientes y propietarios únicos o socios de empresas que operan sin trabajadores remunerados. Mide tanto los ingresos en efectivo como en especie, incluido el autoconsumo de los agricultores y se le considera renta mixta, porque cubre la remuneración del trabajo y del capital.
(4): Renta predial: comprende ingresos netos generados por la vivienda, inclusive aquella imputada a inmuebles ocupados por sus propietarios.
(5): Incluye: ganancias e intereses netos. Utilidad de empresas: constituye la ganancia neta de las empresas que operan con personal remunerado. Está integrada por utilidades contables y ajustes por revaluación de inventarios. Intereses netos: miden los intereses pagados a los particulares por negocios, deduciendo el interés que estos últimos reciben del Gobierno, deducción necesaria porque dichos pagos están incluidos en las utilidades declaradas.

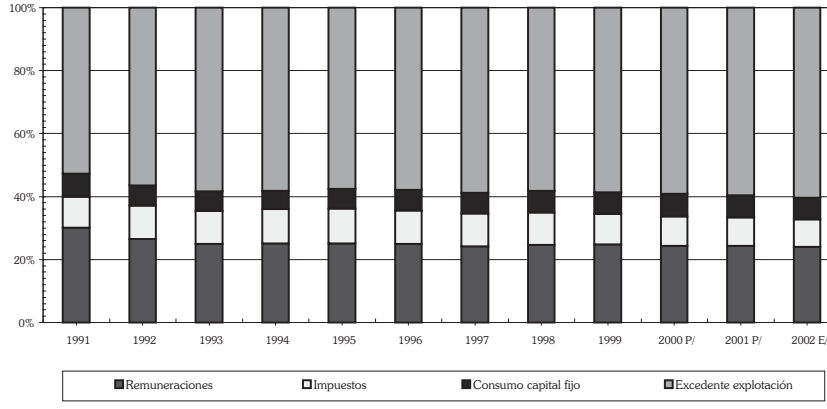
Fuente: Cuadro 8.1 del anexo estadístico (páginas 435-6)
Elaboración propia

Recientemente, el INEI ha publicado cifras sobre la *distribución funcional* del PIB. Si bien no son tan completas como las anteriores, ya que no desglosan suficientemente sus componentes, nos permiten complementar el análisis anterior y corroborar las principales conclusiones. El gráfico 8.2, referido al período 1991-2002, confirma la participación decreciente de las *remuneraciones* en el pastel económico. En efecto, durante la década pasada, su tajada declina en más de cinco puntos porcentuales, al caer del 30,1% al 24,0% del PIB[12]. Correspondientemente, el componente del *excedente de*

12. En la medida en que los cálculos han sido realizados a partir de valores nominales,

explotación[13] aumentó casi ocho puntos porcentuales, de 52,7% a 60,3%[14]. En cambio, las restantes variables, que son menores (la depreciación y los impuestos), solo se modificaron levemente (el detalle preciso de las cifras puede observarse en el cuadro 8.2)[15].

Gráfico 8.2
Distribución funcional del PIB: 1991-2002[1/]
(Estructura porcentual, a precios corrientes)



1/: Para los años 1991 y 1992, los impuestos a la producción son netos de subsidios.
P/: Preliminar
E/: Estimado

Fuente: INEI 2003b
Elaboración propia

debe reconocerse una cierta distorsión de los resultados. Y, comparándolos con los estimados por *Cuánto S.A.* (que aparecen en el gráfico anterior), su caída resulta menos drástica.

13. Que agrega las participaciones de los demás 'factores de producción'.

14. Véanse los comentarios de Campodónico (2003a) sobre estos datos y la problemática de los salarios mínimos.

15. Esas desigualdades, más aún si son crecientes, tienen graves consecuencias (que pocas veces quieren reconocerse), ya que "(...) inequality slows growth because it generates political and macroeconomic instability, leads to higher fiscal deficits reflecting the median voter's interests, and given weak capital markets and resulting liquidity constraints for the poor, reduces savings and investments, especially in human capital" (Birdsall y Londoño 1997: 34).

Cuadro 8.2
PIB por tipo de ingreso: 1991-2002[1/]
(Estructura porcentual, a precios corrientes)

Año	PIB	Remuneraciones	Impuestos	Consumo de capital fijo	Excedente de explotación
1991	100,0	30,1	9,9	7,3	52,7
1992	100,0	26,4	10,6	6,5	56,4
1993	100,0	25,0	10,3	6,3	58,4
1994	100,0	25,1	10,9	5,9	58,1
1995	100,0	25,2	11,0	6,2	57,5
1996	100,0	24,9	10,6	6,5	57,9
1997	100,0	24,2	10,5	6,5	58,8
1998	100,0	24,6	10,3	6,9	58,2
1999	100,0	24,8	9,7	6,9	58,6
2000 P/	100,0	24,3	9,5	7,1	59,1
2001 P/	100,0	24,4	9,0	7,0	59,6
2002 E/	100,0	24,0	8,8	6,9	60,3

1/: Para los años 1991 y 1992, los impuestos a la producción son netos de subsidios.
P/: Preliminar
E/: Estimado

Fuente: INEI 2003b

Desde otra perspectiva, la de la distribución *personal* del ingreso nacional, también podría darse la redistribución regresiva a lo largo del tiempo si, por decir, los deciles (o quintiles o cuartiles) de altos ingresos (digamos 8, 9 y 10) aumentan su participación, los deciles de más baja participación (1, 2 y 3) la disminuyen y el resto permanece constante. Las cifras que poseemos sobre este tipo de distribución del ingreso son precarias y existen únicamente para un selecto número de años, a saber: 1961, 1972, 1985, 1985-1986, 1994 y 1996, como se puede observar en el cuadro 8.3.

Cuadro 8.3
Perú: distribución del ingreso por quintiles, 1961, 1985, 1985-1986, 1994 y 1996
(En porcentajes)

	1961	1972	1985	1985-1986	1994	1996
Coeficiente de Gini:	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	44,9	46,2[1/]
Quintil:						
Q5	66,8	61,0	51,9	51,4	50,4	51,2
Q4	16,2	21,0	21,5	21,0	21,4	21,3
Q3	6,6	11,0	13,7	13,7	14,2	14,1
Q2	5,0	5,1	8,5	9,2	9,2	9,1
Q1	2,4	1,9	4,4	4,9	4,9	4,4
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Relación Q5/Q1	27,8	32,1	11,8	10,5	10,3	11,6

1/: El coeficiente de Gini se habría deteriorado dramáticamente en años posteriores: a) en 1997: 53,2 y en 1999: 54,5; según la CEPAL (2003a: cuadro 4). En cambio, Peñaranda (2003: 10) consigna una leve mejora: de 51,0 en 1997 a 50,0 en 2000. Recuérdese que la máxima desigualdad está reflejada en un coeficiente de 1, mientras que la perfecta igualdad (cada decil recibe la misma tajada del ingreso nacional) lo llevaría a 0. Generalmente, se considera que si el coeficiente es de 40,0 o menor, la distribución es "relativamente equitativa" y, por tanto, socialmente aceptable y estimulante para la inversión y el crecimiento económico.

Fuentes: PNUD (varios años); Webb y Figueroa 1975; Banco Mundial 2000-2001: 283; 1997: 247; 1995: 240; 1990: 236; 1989: 223.

La endeble información y las bases de datos divergentes, sobre los cuales se ha calculado el *coeficiente de Gini*, apenas nos permite decir que ha evolucionado irregularmente a lo largo del tiempo y que durante los últimos cuarenta años siempre se ha mantenido por encima del crítico 0,4 de 'desigualdad elevada'. Y, lo que es más grave, el quintil superior de la pirámide de ingresos sigue apropiándose, año a año, de más de la mitad del producto del país, mientras que el quintil más bajo no llega a alcanzar ni siquiera el 5%[16].

16. En términos de deciles, Peñaranda (2003: 9) ha encontrado –sobre la base de los datos publicados por el INEI– que el decil superior absorbió un tercio del pastel económico y que el más bajo, apenas alcanzó un medio por ciento en el año 2000 (en 1997, las participaciones habrían sido de 41% y 1%, respectivamente).

Datos recientemente publicados nos permiten afinar la mira, comparando los coeficientes de Gini nacionales con los de ciertas zonas del país, según el cuadro 8.4, en el que se consideran únicamente los años 1994, 1997 y 2000. De ahí se tiene que la mayor desigualdad se da en Lima-Metropolitana y, además, es donde –desde 1994– se ha deteriorado la iniquidad. En cambio, en el *resto urbano* del país y en las *zonas rurales*, la distribución es algo más igualitaria, aparte de que ha mejorado levemente con respecto a 1994.

Cuadro 8.4
Desigualdad según el coeficiente de Gini

Área	1994	1997	2000
Total país	*0,392*	*0,386*	*0,403*
Lima Metropolitana	0,363	0,384	0,404
Resto urbano	0,374	0,332	0,370
Rural	0,371	0,312	0,326

Fuente: Comunidad Andina 2003

Finalmente, a partir de una visión *departamental* o *geográfica*[17] también podría ocurrir esa regresividad en la distribución, si –por decir– Lima aumenta su participación (en el PIB o en el ingreso nacional) a costa de ciertos departamentos o incluso de todos los demás del país[18]. Disponemos de datos recientes a este efecto, pero no en relación con el ingreso nacional[19],

17. Las encuestas de *Apoyo* distinguen entre las siguientes seis 'regiones': Costa norte, Costa sur, Sierra norte, Sierra sur, Selva y Lima Metropolitana. Como no disponemos de datos de ingresos, remuneraciones, empleo, etc., en función de esta clasificación, no será posible establecer correlaciones entre el bienestar subjetivo y estas variables económicas.

18. Las cuentas nacionales que publicaba el BCR antaño, incluían estas cifras.

19. Para años anteriores poseemos datos únicamente para 1961 (BCRP 1966: 36, cuadro 10; BCRP 1968: 28, cuadro 10), en que Lima obtenía el 42,5% del ingreso nacional. Le seguían en orden de importancia: Piura (5,5%), La Libertad (4,8%), Junín (4,6%) Cusco (4,5%), Arequipa y Ancash (4,3%), Cajamarca (4,2%), etc. Pero de ahí no es posible constatar la pobreza o riqueza absoluta de los pobladores, por lo que debemos fijarnos en los ingresos por habitante en cada departamento, los que nuevamente presentaremos en orden decreciente: Lima (S/. 9.869), Moquegua (S/. 7.205), Ica (S/. 6.258), etc.

sino respecto del PIB. Y la conclusión es que, como hemos visto, la participación de Lima en el PIB nacional ha tendido a decrecer con relación al resto del país durante los años 1990[20]. Además, el PIB limeño ha sido más volátil que el del 'resto del país', beneficiándose más de los auges económicos, pero también perjudicándose más con la presencia de crisis o recesiones económicas. Aunque, a la larga, estas últimas pesaron más que las primeras durante los últimos años.

De donde se tiene que no siempre el crecimiento económico se riega sobre la mayoría de la población y si lo hace, no necesariamente sucede en forma homogénea. Gran parte de esto se debe, como es sabido, a la poca capacidad de generación de empleo que tiene nuestro aparato productivo, pero no solo a ello, sino también al hecho de que los sectores económicos que alimentan el crecimiento son intensivos en capital y/o en importaciones[21], lo que efectivamente fue nuestro caso en años recientes. Lo mismo se aplica a los procesos de crecimiento económico, en que gran parte del valor agregado está configurado por la *renta diferencial* (que es especialmente elevada en la minería) y las ganancias, más que por las remuneraciones. En tal sentido, como lo ha relevado Julio Gamero[22]:

> Hay dos tipos de crecimiento. El crecimiento pro-pobre y el crecimiento no pro-pobre. En el primer caso, la pobreza disminuye como consecuencia de la progresión de los sectores productivos más dinámicos, que son precisamente aquellos en los cuales laboran los más pobres, de modo que éstos encuentran más trabajo, incluso con mejores remu-

20. La pregunta que surge, por tanto, es: ¿qué departamentos y regiones resultaron beneficiados en ese proceso? Será materia de otro trabajo. En una primera aproximación superficial al tema, nos atreveríamos a afirmar que, en términos relativos, los departamentos que más se han beneficiado –solo en términos del crecimiento del PIB y no necesariamente basado en el bienestar subjetivo– durante la década pasada son: Cajamarca, San Martín y Tacna. Los más perjudicados: Piura y Tumbes (véase INEI 2002a).

21. A no ser que estas lleven a incrementar las actividades comerciales y de transporte. En este nivel solo caben plantear hipótesis, por lo que, una vez más, llamamos la atención de los directores del INEI para que consigan los fondos necesarios para elaborar una tabla Insumo-Producto para el país.

22. Lo que llama la atención en el Perú es la facilidad con la que se toma un determinado porcentaje 'cuasimágico' de crecimiento económico, que aparentemente resolvería todos nuestros problemas: ¡7% anual! Ello permitiría resolver todos nuestros problemas, duplicando el PIB en solo diez años (por la 'regla del 70'). Pero no se ha calibrado ahí el tipo de crecimiento, ni mucho menos cómo se alcanzaría esa tasa de crecimiento (aunque se repite una y otra vez que la solución vendría del aumento de las inversiones).

> neraciones. En el segundo caso, eso no ocurre, los sectores de mayor importancia en la actividad económica generan poco empleo, y no favorecen a los pobres. En escenarios como este, se podría aliviar la pobreza extrema, pero tendría que hacerse poniendo en pie mecanismos redistributivos a partir del gasto social y no recurriendo a los mecanismos propios de los mercados laborales (2003b: 267).

De manera que también hay que tener presente el hecho de que el consumo privado o el ingreso disponible aumente por encima del crecimiento demográfico, tampoco es garantía de que aumente el bienestar, ya que hay que tener en cuenta cómo ese valor absoluto se distribuye entre la población. Porque en efecto, ese *aumento en el producto puede venir acompañado de una redistribución regresiva del ingreso*, en que, por ejemplo, la mayor tajada del pastel económico la absorben las ganancias (de las personas que tienen empresas) y no los salarios, con lo que el nivel de vida de la mayoría de la población se vería perjudicado en términos absolutos o relativos. Esto es lo que, como hemos visto, ha sucedido en los últimos años en el Perú y, de manera más específica, en el caso de Lima Metropolitana.

En efecto, las remuneraciones han visto reducir sustancial y persistentemente su participación en el producto nacional (según el INEI), de 30% en 1991 a 24,5% en 2001. Tampoco la distribución *personal* del PIB parece haber mejorado, a juzgar por el coeficiente de Gini, el que se mantuvo en torno a 0,5 durante los últimos años (Peñaranda 2003: 10)[23], lo que demuestra la persistencia de una muy desigual distribución del ingreso. Todo ello, a su vez, al reducir el mercado interno, no solo genera descontento sino que tiende a frenar la inversión, la que ha ido cayendo persistentemente en el transcurso de los últimos cinco años.

2. *Niveles de satisfacción actual y su distribución por estratos socioeconómicos*

El gráfico 8.3 representa los índices de satisfacción por estratos de ingreso. Algunas de las principales tendencias que se pueden observar, a ojo de buen cubero, son las siguientes:

23. 1997: 0,51; y 2000: 0,50; según el mencionado autor.

a. Claramente se observan mayores niveles de bienestar a mayores niveles de ingreso, como era de esperar;
b. Sin embargo, la diferencia entre el estrato más alto (A) y los demás es bastante más amplia que la existente entre los tres estratos restantes (B, C y D);
c. Los estratos más altos (A y B, aunque este cada vez está en un nivel de satisfacción más bajo y más cercano a los demás estratos) son los que primero "sienten" (en el sentido que aumenta su bienestar subjetivo) la recuperación económica, tanto porque son los primeros (y principales) beneficiarios, como porque tienen una mejor información y experiencia sobre la situación económica del país y su impacto sobre la gente y sus propios ingresos[24]. Lo mismo no se aplica para el caso contrario, cuando se procesa una crisis económica: ya que disponen de mecanismos de defensa más sólidos, su situación económica declina más tarde que la de los estratos bajos.
d. Las mayores diferencias entre los estratos se dieron en 1988-1990 y 2002-2003, períodos durante los cuales parece haberse dado una redistribución regresiva relativamente radical del ingreso nacional.

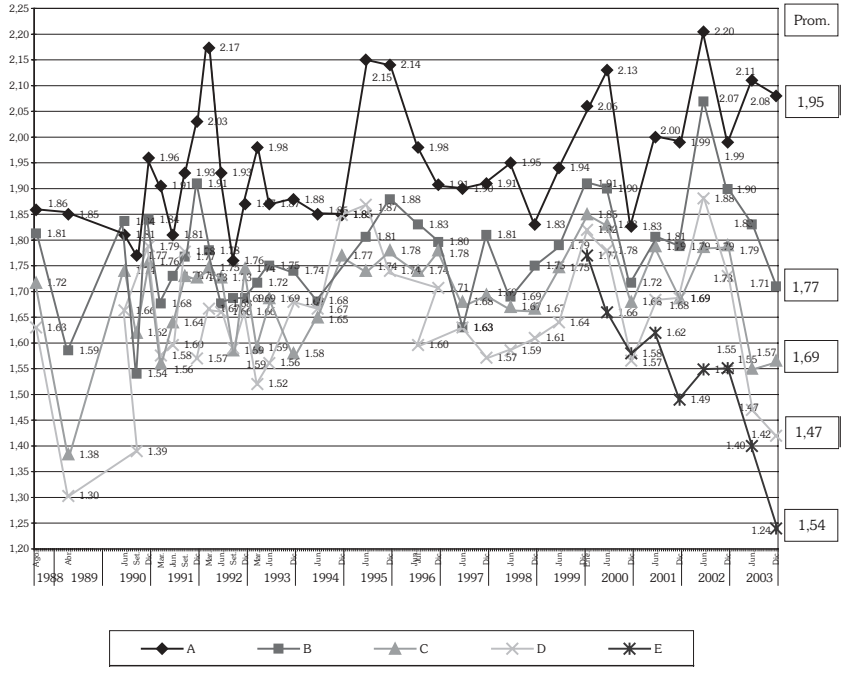
Nuevamente, por el abigarrado conjunto de puntos y por el confuso cruce de las curvas, es preferible observar el gráfico 8.4, que condensa las cifras y representa conjuntamente los *índices de satisfacción de los cinco estratos*, esta vez representados en forma de barras. Se pueden percibir los siguientes procesos, en términos muy generales:

a. En el período bajo estudio, los resultados de satisfacción 'actual' *son consistentes*, en el sentido de que –con algunas excepciones– el nivel promedio de satisfacción, *en cada momento del tiempo*, se correlaciona positivamente con el estrato socioeconómico al que pertenecen las personas encuestadas. En efecto, promediando la serie por estratos, tenemos que la satisfacción media de todo el período es de: 1,95 para el estrato A; de 1,77 para el B; de 1,69 para el C (el que, coincidentemente, es igual al promedio ponderado de todos los estratos); 1,64 para el D; y 1,54 para el E[25].

24. En otras palabras, el efecto *Hora-Cabana* es más breve y, por tanto, más ventajoso para ellos que para los demás estratos.

25. Nótese, sin embargo, que solo disponemos de datos para este estrato (E) desde el año 2000, en que *Apoyo* creó esta categoría, desglosándola del estrato D, para cubrir las opiniones de los 'pobres extremos' de Lima Metropolitana.

Gráfico 8.3
Situación económica personal "actual" por estratos socioeconómicos: 1988-2003[1/]



1/: La información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.

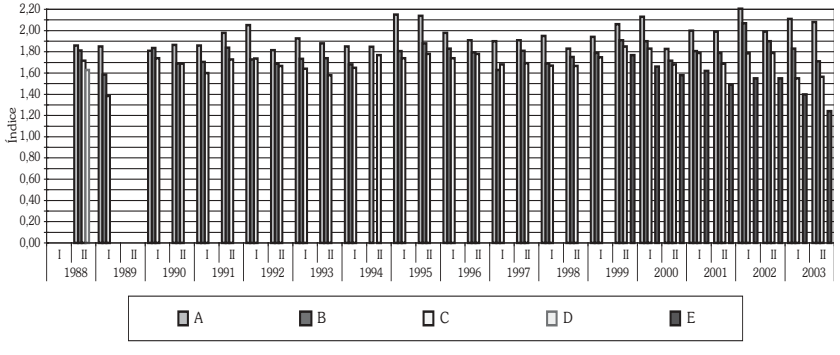
Fuente: Cuadro 8.2 del anexo estadístico (páginas 437-8)
Elaboración propia

b. Si bien la dispersión promedio es elevada entre los estratos de los extremos, significando un 26,6% (0,41 puntos) de diferencia entre el estrato A y el E, no son notorias las brechas entre los demás estratos considerados en las encuestas. En cambio, las diferencias sí son sustanciales en cuanto a los ingresos que percibe cada estrato.

c. En casi todos los años, las diferencias en el bienestar son relativamente claras entre estratos, excepto en el segundo semestre de 1990, en que se aproximan entre sí, tanto cuando caen como cuando aumentan. La excepción es el estrato A, que siempre está claramente por encima de los demás.

d. También aquí se nota un rezago relativamente extendido entre la recuperación económica y el incremento de la satisfacción de los estratos encuestados.
e. El auge económico que comienza en 1993, recién se materializa en un aumento en la satisfacción subjetiva de los estratos a partir de junio de 1995.
f. Finalmente, entre los tres estratos más bajos (del B al D) hay una gran cercanía, especialmente en el período que va de diciembre 1990 a junio de 1994. Probablemente por ello se considera que "se ha destruido a la clase media"[26], lo que a nuestro entender se debe, más que solo a razones económicas, también a la acción de una serie de efectos psicosociales.

Gráfico 8.4
Índices de 'satisfacción actual' por estratos de ingreso: 1988-2003 1/
(Promedio semestral)



1/: Por no contar con información mensual para todo el período, en aquellos años que solo había un dato para cada semestre, este se consideró como el promedio. Para el año 1996, la información del mes de julio se consideró en el mes de junio; y en el segundo semestre de 1999, se consideró la información de enero 2000. Como en el mes de diciembre 2003 no se realizó la encuesta, los datos utilizados corresponden a los resultados de la encuesta de enero 2004. Para los años 1988-I y 1989-II, no se cuenta con información y en el segundo semestre de 1994, se incluyó al estrato B en el estrato A.

Fuente: Cuadro 8.2 del anexo estadístico (páginas 437-8)
Elaboración propia

26. Para una crítica del simplismo que implica ubicar a las "clases medias" en términos de los estratos (B y C) usados por las encuestadoras, véase el trabajo de Zolezzi (2003).

Insistimos: obsérvese cómo se aproximan entre sí los niveles de satisfacción de los estratos medios con los bajos, lo que confirma muy bien el hecho conocido de que *las capas medias han visto comprimido su nivel de vida relativo* en mayor medida que los demás segmentos, dándose así un "proceso de igualación hacia abajo" (Adrianzén 2003: 174)[27]. Esto ha sido reconocido incluso por el presidente Toledo, quien habría encomendado el estudio de "medidas para reconstruir la clase media". A ese respecto señaló que "en los últimos 20 años, el Perú se ha polarizado entre los que tienen mucho y los que no tienen nada. Se ha destruido a la clase media en el Perú. Si bien es cierto que nuestro objetivo central es la lucha contra la pobreza, también es cierto que ha llegado el momento de que nuestro Gobierno ponga énfasis en la reconstrucción de esta clase empobrecida"[28].

Entrando a mayores detalles se puede afirmar que:

a. Solo el estrato alto A logra sobrepasar la valoración del bienestar subjetivo "regular" (índice = 2,0) en algunas oportunidades, a saber: en diciembre 1991 y marzo 1992; en junio y diciembre de 1995; y, sorprendentemente, continuadamente desde enero de 2000 en adelante. En cambio, el resto de estratos está permanentemente por debajo del nivel 2 (referido a la condición "regular") y las crisis impactan contundentemente en sus autopercepciones de satisfacción.
b. Interesantemente, antes de las elecciones generales de 1995, el estrato más bajo (D; ya que no existía E en esa época) llega a alcanzar niveles de satisfacción que están por encima de los segmentos B y C (coincidiendo, en principio, con las tesis de Schady 1999). Pero, posteriormente, vuelven a caer a su irrisoriamente bajo nivel.
c. Después de las elecciones del año 2000, todos los estratos descienden significativamente (a excepción del A que solo cae ligeramente) a diciembre de ese año, lo que podría deberse también a efectos políticos, más que solo a raíz de la política fiscal restrictiva aplicada entonces.

27. Coincidentemente, Zolezzi (2003: 200) habla de una "nivelación hacia abajo". Balbi y Gamero reconocen también "el empobrecimiento y achicamiento de las llamadas clases medias" (2003: 153).

28. Para revertir dicha situación, el Mandatario reveló que el Ejecutivo elabora una estrategia para lograr la *reconstrucción de la clase media*, incluyendo la posibilidad de establecer un mecanismo impositivo que permitiría mejorar las remuneraciones de los sectores público y privado, así como la construcción de viviendas para ese segmento. Este párrafo y el del texto se han extraído de los diarios *El Comercio* y *La República*; 30 de abril 2003.

d. Llama la atención que, a junio del año 2002, todos los estratos alcancen su mayor nivel de satisfacción de todo el período (superior, incluso, al que percibieron en los dos semestres de 1995), pero vuelven a caer a su nivel promedio del período en diciembre del año 2002, cuando se suponía que la reactivación económica se había iniciado con alguna fuerza.

Los valores de la variable de bienestar subjetivo también se pueden comparar con la variable del ingreso real por familia o persona. Para obtener estos guarismos, los cuadros siguientes han sido elaborados a partir de la información propalada por *Apoyo* sobre los ingresos promedio de cada estrato (a julio de cada año), según la muestra que manejan[29].

En el gráfico 8.5 se muestra, a partir de esa fuente, la evolución de los ingresos reales mensuales por estratos socioeconómicos entre 1991 y 2003 (a precios de 1994)[30]. En ese período (según el cuadro 8.5), el ingreso promedio de la familia limeña –que para todo el período fue de 990 soles reales de 1994– se habría expandido hasta 1995, en que llega a su máximo (S/. 1.267), momento a partir del cual comienza a declinar paulatinamente hasta llegar a un mínimo en 2001 (S/. 886), base desde la cual se ha recuperado muy lentamente, hasta llegar a 942 soles reales en julio 2003.

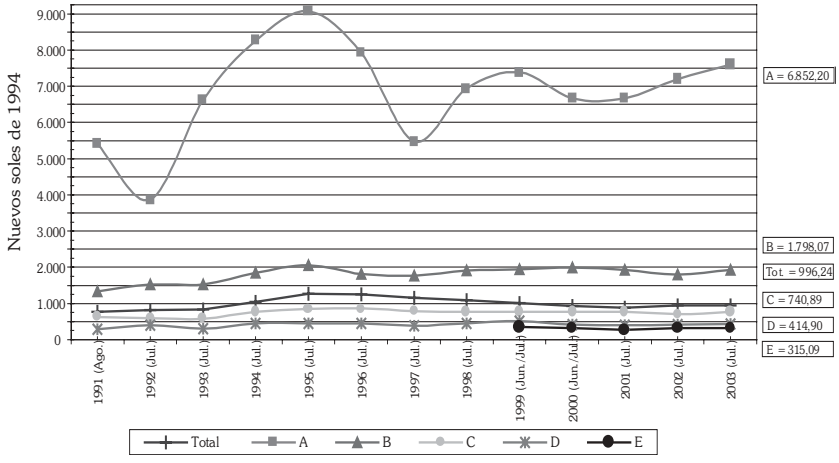
Afinando la mira, concentrándonos en las autopercepciones de los estratos socioeconómicos, se pueden constatar las siguientes tendencias, entre otros hechos interesantes:

a. La evolución de los ingresos por estratos ha seguido prácticamente la del ingreso promedio, aunque se debe resaltar las excepciones que indicarían una redistribución progresiva (1992 y 2003 en contra del estrato A) y regresiva (caso de los años de auge económico). En perspectiva, sin embargo, se ha producido un crecimiento más elevado de los ingresos de los segmentos más altos de la población.
b. Comparando los extremos de la serie (2003 con 1991), observaremos que incrementaron sus ingresos en 50,6% las familias del estrato A;

29. En la versión original, las cifras están en US$ corrientes, las que hemos convertido a soles, utilizando el tipo de cambio vigente en el mes en cuestión. El valor resultante lo hemos deflactado sobre la base del índice de precios al consumidor de Lima Metropolitana (base: 1994 = 100). Los resultados completos, en valores absolutos (nominales y reales) y tasas de crecimiento, pueden encontrarse en el cuadro 8.3 del anexo estadístico (página 439).

30. Las notorias distorsiones de los resultados, aunque no son muchas, reflejan el sesgo que proviene básicamente del hecho de que hayamos adoptado los tipos de cambio de mercado, más que los de paridad.

Gráfico 8.5
Lima Metropolitana: ingreso familiar promedio mensual (ordinario) por niveles socioeconómicos, 1991-2003
(S/. a precios de 1994)



Fuente: Cuadro 8.3 del anexo estadístico (página 439)
Elaboración propia

55,5%, el B; 31,3%, el C y 61,2%, el D. Lo que abona en el sentido que efectivamente las capas medias se han aproximado a los sectores populares (C a D), pero más por el aumento relativo de los ingresos del segmento D, que por la caída del segmento C. Además, el crecimiento anual de los ingresos del segmento C ha sido superior al del B, lo que haría pensar que, efectivamente, se ha producido un acortamiento de las diferencias entre los estratos medios.

c. Lo anterior nos dice que se acortaron las distancias (siempre hacia abajo), tanto entre los extremos como, sobre todo, entre las escalas intermedias, lo que refleja la insatisfacción creciente de las denominadas capas medias (por el efecto ingreso relativo).

d. Nótese, sin embargo, las extremas fluctuaciones de los ingresos de la muestra, lo que permite constatar –una vez más– que la erraticidad de los aumentos y disminuciones de los ingresos es una de las causas principales del desasosiego, frustración e inseguridad percibidos por las familias; que, por lo demás, afectan a todos los estratos socioeconómicos, incluido el A.

Cuadro 8.5
Lima Metropolitana: ingreso familiar promedio mensual (ordinario) por niveles socioeconómicos, 1991-2003
(En nuevos soles de 1994)

	Total	A	B	C	D	E[1/]
1991 (Ago.)	764,76	5.403,54	1.331,45	625,65	293,09	
1992 (Jul.)	812,30	3.867,08	1.527,39	587,62	408,31	
1993 (Jul.)	839,21	6.619,33	1.523,63	585,27	299,89	
1994 (Jul.)	1.045,37	8.261,69	1.844,25	776,87	444,56	
1995 (Jul.)	1.267,33	9.078,84	2.059,16	846,23	455,35	
1996 (Jul.)	1.254,86	7.921,30	1.807,78	862,72	452,93	
1997 (Jul.)	1.155,86	5.483,56	1.766,64	784,75	392,37	
1998 (Jul.)	1.085,61	6.941,44	1.910,91	764,77	456,04	
1999 (Jun./Jul.)[2/]	1.019,04	7.384,72	1.944,64	774,29	509,52	349,32
2000 (Jun./Jul.)[2/]	925,54	6.659,79	1.998,16	778,45	418,64	314,55
2001 (Jul.)	886,00	6.668,19	1.924,45	766,69	397,71	278,39
2002 (Jul.)	953,62	7.199,73	1.805,46	712,45	424,81	316,40
2003 (Jul.)	941,62	7.589,38	1.930,97	765,88	440,44	316,77
Ingreso promedio absoluto	996,24	6.852,20	1.798,07	740,89	414,90	315,09
Promedio número de miembros del hogar	4,80	4,08	4,44	4,83	5,00	4,62
Tasa de crecimiento						
Simple (1993-2003)	1,90%	9,00%	2,52%	2,94%	2,35%	-1,92% [3/]
Geométrico (1993-2003)	1,35%	6,32%	2,15%	2,44%	0,69%	-1,94%[4/]

1/: Esta información se publicó a partir del año 1999.
2/: Para los años 1999 y 2000, se ha promediado el IPC, puesto que la encuesta se realizó entre los meses de junio y julio.
3/: Tasa de crecimiento para el período 2000-2003.
4/: Tasa de crecimiento para el período 1999-2003.

Fuente: Cuadro 8.3 del anexo estadístico (página 439)
Elaboración propia

e. Sin embargo, las diferencias de ingresos se mantienen muy elevadas, a la vez que han sido muy fluctuantes. Por ejemplo, la relación A/D fue de 18,4 veces en 1991, 19,9 en 1995 y 17,2 en 2003. Y, en promedio, para todo el período esa relación fue de 16,5 en términos de ingresos por *familia*, pero de 19 en términos *per cápita*, precisamente porque el número de hijos por familia va aumentando, aunque no muy pronunciadamente, a medida que se desciende en la escala socioeconómica.

f. Finalmente, como es obvio, las diferencias entre estratos aumenta, si tenemos presente que en los hogares de las familias en general –a medida que tienen ingresos familiares promedio más bajos– viven más

personas que en el más alto. Curiosamente, solo en el estrato más pobre (E), el número de miembros que habita la misma vivienda es menor al de los dos escalones que le siguen (D y C).

En conclusión, la correlación de los ingresos reales con los niveles de bienestar es bastante perfecta, si bien las diferencias de bienestar entre estratos es menor a la diferencia entre sus respectivos niveles de ingreso.

3. Situación actual respecto del pasado, por estratos

Como ya lo hemos constatado en el capítulo anterior, la gran mayoría de la población compara permanentemente su situación actual con la del pasado. Lo interesante aquí es que ya no nos concentraremos en el promedio de ciudadanos, sino en su ubicación en la escala de ingresos. Con ello podemos determinar los cambios en el bienestar con mayor precisión y, sobre todo, calibrar los impactos de los auges y crisis sobre cada uno de los estratos socioeconómicos (e, implícitamente, sobre la distribución personal del ingreso nacional).

3.1 Impactos diferenciales de la coyuntura

Comparando su situación actual con la de hace seis meses (hasta 1993) o de hace doce meses (a partir de 1994), los encuestados mostraron las siguientes percepciones de bienestar (véase el gráfico 8.6)[31]:

a. El más sorpresivo aumento de la situación económica actual con respecto al pasado se dio en 1990, en la autopercepción del estrato alto (A), que se diferencia nítidamente de los demás estratos. Ello indica claramente que tiene que haberse dado una redistribución regresiva del ingreso, probablemente porque ese estamento poseía activos que no se licuaron con la hiperinflación de entonces.
b. Durante el siguiente trienio (1991-1993) se equiparan las percepciones subjetivas de bienestar entre los diversos estratos, indicando tendencias neutrales en la distribución personal del ingreso.

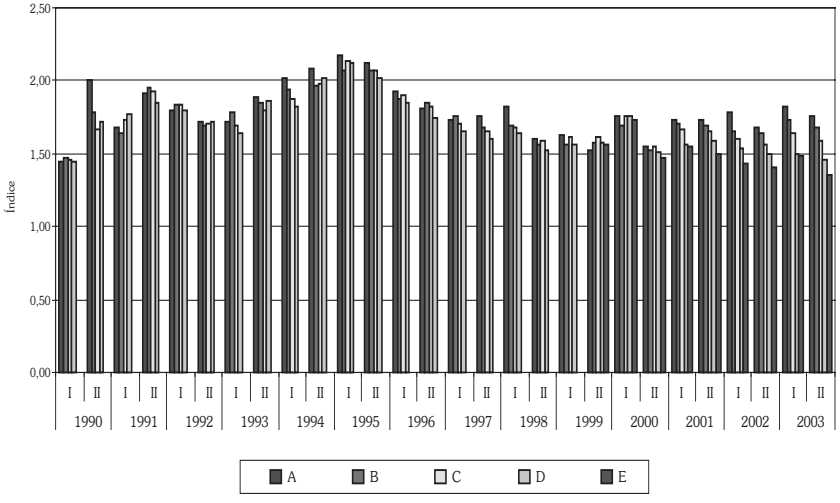
31. Recuérdese que se trata de promedios semestrales, ya que las encuestas se han aplicado –con algunas excepciones– todos los meses. Un estudio más fino tendría que recoger las tendencias mensuales (sobre la base de promedios móviles).

c. Desde 1994 en adelante, hasta 1995, nuevamente el estrato A se diferencia claramente de los demás, en su mejora de bienestar; mientras que aquellos se asemejaban cada vez más entre sí.
d. En el bienio 1996-1997, los cuatro estratos evolucionan prácticamente al mismo ritmo, pero en tendencia descendente; lo que significa que el bienestar máximo del período se alcanzó durante el segundo semestre de 1995.
e. En 1998, el estrato A alcanza un nuevo pico, luego de haber descendido desde 1996, pero los demás caen aún más, siguiendo la tendencia iniciada tres años atrás.
f. Durante el segundo semestre de 1998 y todo el año 1999, los estratos se mantienen muy cercanos entre sí, pero los niveles de bienestar permanecen constantes durante esos tres semestres.
g. En el primer semestre 2000, todos suben abruptamente y en igual medida, para caer en el segundo ¡a niveles similares al del primer semestre de 1990! Es decir, la descomposición del gobierno de Fujimori implica –en el imaginario colectivo– una debacle económica autopercibida similar a la vivida en el peor momento de la crisis hiperinflacionaria y depresiva de la economía peruana.
h. Finalmente, durante los últimos semestres de la serie, el bienestar de todos los estratos se recupera levemente, pero diferenciándose entre sí nítidamente en correlación con sus ingresos. Lo que implica que este período habría conducido, nuevamente, a una redistribución regresiva del ingreso nacional.

3.2 ¿Sobre quiénes se "derrama" el crecimiento económico?

A lo largo de la presente subsección, nos preguntaremos hasta qué punto –como lo promete cada gobierno– se "chorrea" el auge económico, tanto sobre el promedio de la población como sobre cada uno de los niveles socioeconómicos. Para tal efecto hemos elaborado dos gráficos, que toman en cuenta únicamente a la población limeña –en promedio y por estratos– que opina que *su situación actual (en un momento del tiempo) es 'mejor' con respecto al pasado reciente* (de seis a doce meses atrás). Si bien se trata de un indicador bastante crudo, es el mejor que hemos podido encontrar para ensayar una primera aproximación a este eterno tema crucial de debate, de acuerdo con el cual la única manera de mejorar el bienestar de los estratos pobres de la población sería el que se da a través de altas tasas de crecimien-

Gráfico 8.6
Índice de situación económica personal actual con respecto de hace doce meses por nivel socioeconómico: 1990-2003
(Promedio semestral)



Fuente: Cuadro 8.4 del anexo estadístico (páginas 440-1)
Elaboración propia

to económico, la que sería –según los economistas ortodoxos– la única posibilidad *sostenible* de "derrame".

Lo primero que puede constatarse es que, en promedio para todo el período 1990-2003, apenas un 14% de la población afirmó haberse encontrado mejor en algún momento[32]. Lo que, sin embargo, no nos dice mucho con relación a lo que nos interesa y que tiene que ver con el impacto que un marcado auge económico ejerce sobre la población. De ahí que nos concentremos únicamente en la primera fase del *boom* económico, que se materializó entre 1993 y 1997[33]. De donde se tiene –véase el gráfico 8.7– que:

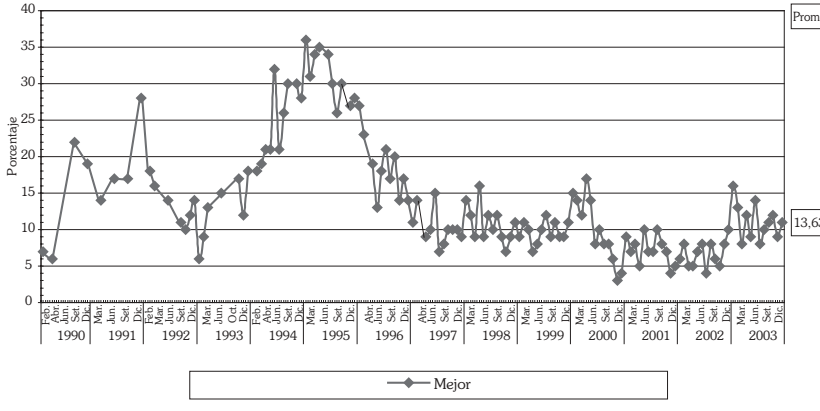
32. Con lo que la gran mayoría, el restante 86%, se habría encontrado 'igual' o 'peor'.

33. Recuérdese que el PIB anual se expandió considerablemente (en 40%) durante el quinquenio 1993-1997: 4,8% en 1993, 12,8% en 1994, 8,6% en 1995, 2,5% en 1996 y 6,7% en 1997. Dejamos para el capítulo siguiente la pregunta más actual: ¿Y qué podemos decir de la supuesta recuperación económica de los últimos dos años y su nexo con el malestar relativamente generalizado?

a. En el mejor de los casos y por un período relativamente corto, en promedio, solo *un tercio de la población* opinaba que había mejorado su situación (respecto de un año atrás) como consecuencia del auge macroeconómico quinquenal, lo que sucedió apenas a lo largo de un año, entre junio de 1994 y junio de 1995[34].
b. La aceleración del crecimiento económico, que se inicia en 1993, recién se materializa con fuerza en la autopercepción del bienestar del poblador promedio, después de dos a tres semestres de iniciada la recuperación económica. Con lo que, una vez más, se confirma la existencia del efecto *Hora-Cabana*. Y lo más problemático es que solo beneficia a un porcentaje nimio de la población.

En pocas palabras, la bonanza macroeconómica de 1994-1997 solo benefició a unos pocos y por un período relativamente breve, según su propia percepción subjetiva.

Gráfico 8.7
Percepción de que la situación económica personal es "mejor" respecto de hace doce meses: 1990-2003
(En porcentajes)



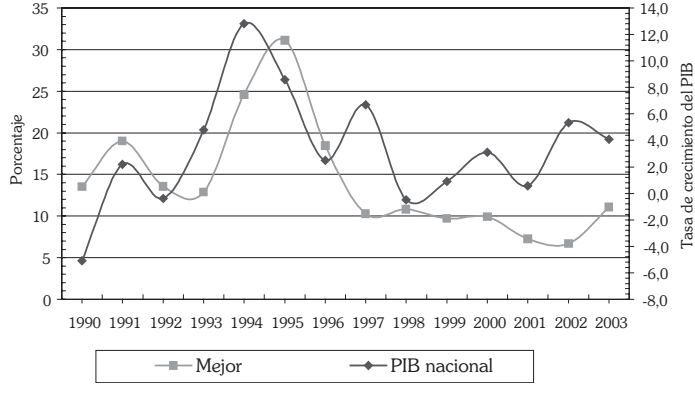
Fuente: Cuadro 7.1 del anexo estadístico (página 426-9)
Elaboración propia

34. Ampliando el rango (cifras de 'mejoría' superiores al 20%), algo más de un quinto de la población, por su parte, ve incrementado su bienestar a lo largo de un período algo más extendido: entre abril de 1994 y comienzos de 1996.

El gráfico 8.8 siguiente representa –en la ordenada izquierda– el porcentaje de la población limeña que decía sentirse "mejor que hace doce meses" y –en la ordenada derecha– la tasa de crecimiento del PIB nacional, ambos en términos anuales. Claramente se observa que, si bien no "derrama" ni "chorrea", sí hay un determinado "goteo" (como la garúa limeña) hacia la población, en algunos casos con cierto retraso:

a. En el bienio 1991-1992 se correlacionan, cuando crece el PIB aumenta el bienestar (1991) y viceversa (1992).
b. En 1993 aún no se siente el crecimiento, ya que los que declaran estar mejor disminuyen, a pesar del incremento del producto.
c. En 1994-1995, el PIB crece a tasas elevadas y la población que mejora también es sustancial.
d. En 1996, la mejoría percibida por la población declina en correspondencia con la menor tasa de crecimiento económico.
e. En 1997 se vuelve a recuperar el PIB, pero los que se sienten mejor caen prácticamente al 10% de la población.
f. En 1998, a pesar del leve crecimiento económico negativo, el grupo que se siente mejor se mantiene ligeramente por encima del 10%.

Gráfico 8.8
PIB nacional y percepción de que la situación económica personal es "actualmente mejor respecto de hace doce meses" en Lima Metropolitana: 1990-2003
(Tasa de crecimiento y porcentaje, respectivamente)

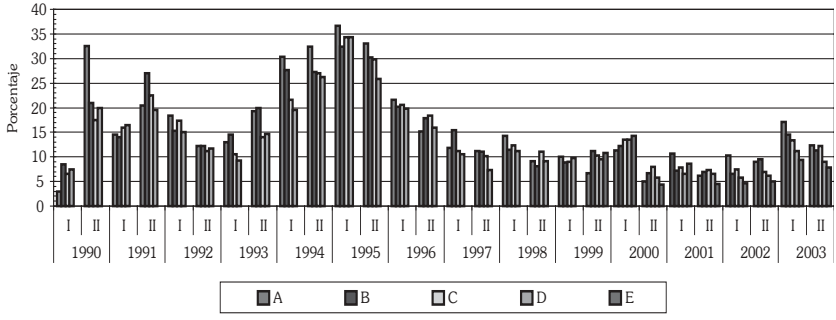


Fuente: Cuadros 1.1 y 7.1 del anexo estadístico (páginas 395-6 y 426-9, respectivamente)
Elaboración propia

Precisando la mira, ya diferenciando por estratos, sobre la base del gráfico 8.9, tenemos que:

a. La mejora económica "actual con respecto a cada año anterior", es consistente con los ingresos de los estratos: cuanto más altos, mayor bienestar reconocen en cada oportunidad, con pocas excepciones (notoriamente durante los siguientes semestres: I-1991, II-1998 y I-2000);
b. Los únicos períodos en que 20% o más de cada estrato consideraba que su situación era "mejor" con respecto al año anterior, son los cinco semestres que van de 1994-I a 1996-I; y
c. El segmento A casi siempre despunta respecto de los demás, muy especialmente en los semestres II-1990, en los cuatro de 1994 y 1995, I-1996, I-1998, I-1999, I-2001, I-2002 y I y II-2003, lo que estaría reflejando una redistribución regresiva de los ingresos.

Gráfico 8.9
Percepción de que la situación económica personal es "mejor" respecto de hace doce meses por nivel socioeconómico: 1990-2003
(Promedio semestral, en porcentaje)



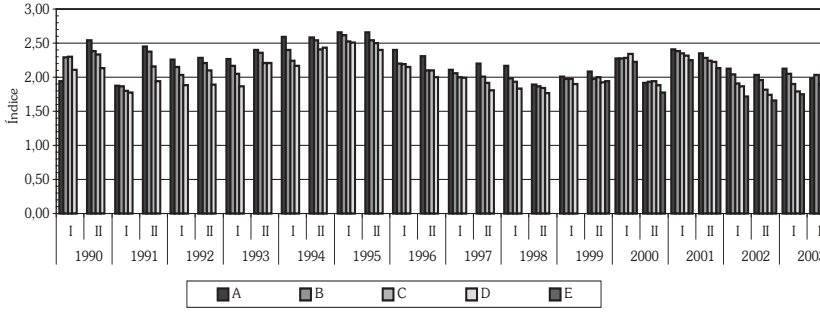
1/: En el mes de diciembre de 1994, se incluyó al estrato B en el estrato A.

Fuente: Cuadro 8.5 del anexo estadístico (páginas 442-45)
Elaboración propia

4. Expectativas a futuro de los estratos socioeconómicos

Nuevas sorpresas nos esperan al analizar la autopercepción del *bienestar futuro* que albergan los miembros de los diversos estratos socioeconómicos, materia de la presente sección (véase el gráfico 8.10).

Gráfico 8.10
Percepción del bienestar económico futuro respecto del actual, por estratos socioeconómicos: 1990-2003
(Índice, promedio semestral)



Fuente: Cuadro 8.6 del anexo estadístico (páginas 446-9)
Elaboración propia

De ahí se puede colegir lo siguiente:

a. Las tendencias por estratos son bastante consistentes entre sí, sea hacia el alza como hacia la baja. Luego de los zig-zag que se observan hasta el año 1992, tenemos: alzas sucesivas y conjuntas entre el primer semestre de 1993 y el segundo de 1995, bajas continuadas desde I-1996 hasta II-1998, otra alza de I-1999 hasta I-2000, y un nuevo descenso entre I-2002 y II-2002;
b. A primera vista se tiene que cuanto superior el estrato al que se pertenece, mejor se percibe el futuro, con las muy significativas excepciones de los primeros semestres de 1990 y de 2000 (antes de las elecciones generales), en que el estrato más alto es más pesimista que los demás.
c. De otra parte, también es necesario señalar que las diferencias en cuanto a tales expectativas en realidad son mínimas entre los estratos y que las tendencias coinciden bastante bien con el ciclo económico. Evidentemente, las distancias entre los extremos, entre el estrato A y el D (o del E a partir de 2000), son las más amplias y oscilan en torno a un promedio del 15% (porcentaje que indicaría el mayor optimismo o el menor pesimismo de los primeros respecto de los segundos).
d. Otro aspecto interesante es que los estratos altos "sienten" la reactivación de la economía antes o tienen mejor información sobre el futuro que los demás (véase, por ejemplo, cómo se dispara la 'barra' del estrato A en

el primer semestre de 1994). Y, al revés, las crisis impactan más tarde en su satisfacción subjetiva, probablemente porque sus ingresos no se ven mermados –o no tanto como los demás estratos– en el inicio de ellas (por lo que no habría simetría con respecto a sus proyecciones en épocas de auge). Este fenómeno también podría indicar que, como consecuencia de una redistribución regresiva del ingreso, tanto en épocas de auge como de crisis, los estratos altos tengan visiones más optimistas del futuro.

e. En cambio, cuando se presenta una crisis, las diferencias entre estratos se estrechan entre sí (véanse, especialmente, los siguientes semestres en el gráfico: 1991-I; 1997-I, 1998-II, 1999-I, 2000-II).

f. El estrato A casi siempre está por encima del índice que marca los 2 puntos (lo que estaría indicando, en general, que tienen una percepción más optimista de mejora hacia el futuro), a excepción de los períodos 1990-I, 1991-I, 1998-II, 2000-II y 2003-II. En cambio, los estratos bajos (D y E) casi siempre están por debajo del 2, exceptuando los siguientes significativos períodos: el año 1990 (estaban tan mal que no les podía ir peor); los semestres 1993-II a 1996-I (en que aparentemente percibieron que podían mejorar, porque observaban cómo otros mejoraban gracias a la recuperación económica); el semestre 2000-I (campaña electoral); y todo el año 2001 (en que se procesa la transición a la democracia).

g. Los estratos de ingresos bajos, como es evidente, expresan expectativas más pesimistas sobre su situación económica futura que los estratos altos. Es decir, ya han incorporado a su función de expectativas o de visión a futuro las experiencias pasadas tantas veces frustradas; así como los de estratos altos han incluido a las suyas, sus experiencias positivas.

Al margen de los detalles, sin embargo, curiosamente las cifras nos llevan a concluir que el limeño tendencialmente es *relativamente optimista frente al futuro*, a pesar de las frustraciones económicas (y, ciertamente no menos, políticas) que sufrió –una y otra vez– en el pasado reciente, como lo demostráramos en el capítulo anterior, a partir de la evolución del *índice de frustración*. Sin embargo, precisamente por las repetidamente frustradas expectativas, ese optimismo relativo viene declinando, más y más, con el tiempo.

Insistiendo en este último tema y para terminar, conviene resumir los niveles promedio de bienestar por estratos durante los últimos años, tal como se presentan en el cuadro 8.6 que sigue. De él se desprenden los siguientes resultados (nótese que se trata de promedios para todo el período 1990-2003):

a. Consistentemente, el bienestar subjetivo actual y de los respecto del pasado y del percibido para el futuro, es mayor cuando más alto sea el estrato al que pertenecen las personas.
b. Que los miembros de los diversos estratos sean más optimistas con respecto al futuro, que respecto de su situación actual, está en correlación directa con el estrato al que pertenece cada persona (a mayor nivel, mayor optimismo). Esto llama poderosamente la atención, ya que todos los estratos han visto frustradas sus expectativas, una y otra vez, a lo largo del período bajo estudio.
c. Todos los estratos perciben su situación actual efectiva y su situación respecto de doce meses atrás por debajo de los 2 puntos, lo que quiere decir que tendencialmente se han encontrado en una situación por debajo de la "regular" o "igual". En cambio, el bienestar que esperan a futuro rebasa el 2, a excepción del estrato más bajo (E), con lo que tienden a esperar una situación 'mejor'.

Cuadro 8.6
Índice promedio de bienestar económico personal por nivel socioeconómico: 1990-2003

Bienestar	A	B	C	D	E[1/]
Actual	1,95	1,77	1,69	1,64	1,54
Actual respecto de hace doce meses	1,79	1,74	1,72	1,68	1,50
En los próximos doce meses	2,23	2,16	2,09	2,02	1,90

1/: Esta información fue incorporada por la encuestadora a partir de enero 2000, para el caso actual. En los otros dos, a partir de setiembre 1999.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1990
Elaboración propia

En pocas palabras, cuanto mayor el estrato al que pertenecen las personas, mejor es su situación actual, su situación respecto del pasado y sus expectativas de mejora a futuro. Nótese, sin embargo, que hay un sesgo en estas cifras, ya que no estamos en condiciones de determinar los niveles de movilidad social que se han dado en ese período, pues no es posible diferenciar a las familias que han ascendido o descendido de estrato. Esto sesga los resultados y puede llevar a conclusiones erróneas. De ahí la importancia de estudios como los realizados para el Perú por Graham y Pettinato y por Webb (véanse los textos en el anexo bibliográfico), en que se investiga la movilidad social de los encuestados.

Observando detenidamente el cuadro 8.7, sin embargo, se tiene que los resultados terminan mostrando tendencias más complicadas de lo que pensábamos inicialmente. Nuestra hipótesis de partida era que los estratos bajos tendrían los índices más altos de frustración y privación relativa que los segmentos de ingresos elevados. Veamos lo que nos dicen las cifras del cuadro 8.7:

a. Nuevamente se confirma que ya no solo el promedio de las familias limeñas (como se vio en el capítulo anterior), sino que las que conforman cada uno de los estratos, han vivido permanentemente frustradas en sus expectativas, ya que –con muy pocas excepciones– el índice es superior a la unidad (recuerde que esto último estaría indicando que sus logros efectivos serían inferiores a lo que esperaban). En efecto, en todos los casos el índice promedio del período rebasa los 1,2 puntos, marcando así un proceso de frustración persistente.
b. Los períodos de mayor frustración –comunes a todos los estratos– son los que se presentaron en marzo de 1991, durante todo el año 1996 hasta enero de 1997, desde fines de 1998 hasta fines de 1999 (solo para el estrato A), desde noviembre 2000 y en parte de 2001 y todo el año 2002. En esos períodos, el índice alcanzó los 1,5 puntos o más.
c. En cambio, los períodos de *menor frustración* corresponden al cuatrienio 1992-1995[35], desde mediados de 1997 hasta mediados de 2000, muy especialmente a lo largo del segundo semestre 2001 y, curiosamente, durante el año 2003.
d. Las diferencias entre estratos no son notorias, excepto para el más bajo (E), del que solo disponemos cifras a partir del segundo semestre 2000. En ese caso, efectivamente, se tienen niveles de frustración leves durante gran parte de 2001, mientras que todo el año 2002, los índices alcanzan un sorprendentemente alto puntaje de 1,6 en promedio, los que caen a muy bajos guarismos en 2003.

De donde se colige que para todos los estratos, especialmente los extremos A y E, las expectativas y las aspiraciones permanentemente rebasaron los logros efectivos, con lo que han soportado toda una docena de años de

35. No se dispone de datos para una parte de 1993 y de casi todo el año 1994, pero presumiblemente el índice es bajo, dados los incrementos del empleo y las remuneraciones que se dieron entonces.

Cuadro 8.7
Niveles de frustración por estrato socioeconómico de Lima Metropolitana: 1990-2003

Año	Mes	Índice					
		Total	A	B	C	D	E
1990	Dic.	1,12	0,79	1,02	1,21	1,15	
1991	Mar.	1,36	1,68	1,50	1,41	1,19	
	Jun.	1,29	1,37	1,46	1,23	1,24	
	Set.	0,98	0,98	1,07	0,95	0,93	
1992	Mar.	1,06	1,10	1,07	1,05	1,07	
	Set.	1,02	1,27	1,10	1,01	0,96	
	Dic.	1,18	1,26	1,29	1,21	1,10	
1993	Mar.	1,11	1,33	1,22	1,16	0,99	
	Jun.	1,19	1,30	1,29	1,19	1,13	
1994	Dic.	1,11	1,22	1,15	1,08	1,09	
1995	Feb.	1,04	1,26	1,09	1,04	1,10	
	Mar.	1,08	1,21	1,18	1,04	1,02	
	Abr.	0,99	1,06	1,07	0,97	0,96	
	Jun.	1,12	1,22	1,29	1,16	1,03	
	Jul.	1,15	1,14	1,15	1,11	1,19	
	Ago.	1,20	1,20	1,23	1,15	1,24	
	Set.	1,18	1,12	1,26	1,20	1,15	
	Nov.	1,26	1,50	1,27	1,19	1,29	
	Dic.	1,04	1,16	1,27	1,17	1,14	
1996	Ene.	1,20	1,28	1,26	1,14	1,24	
	Feb.	1,32	1,20	1,41	1,27	1,32	
	Abr.	1,44	1,60	1,42	1,50	1,39	
	Jun.	1,44	1,50	1,40	1,41	1,48	
	Jul.	1,24	1,49	1,19	1,18	1,33	
	Ago.	1,39	1,47	1,36	1,43	1,37	
	Set.	1,33	1,43	1,38	1,29	1,32	
	Nov.	1,45	1,48	1,51	1,47	1,39	
	Dic.	1,43	1,53	1,41	1,44	1,41	
1997	Ene.	1,46	1,57	1,31	1,46	1,53	
	Feb.	1,32	1,43	1,18	1,33	1,39	
	Abr.	1,29	1,33	1,30	1,22	1,36	
	May.	1,22	1,40	1,22	1,26	1,16	
	Jun.	1,16	1,19	1,24	1,16	1,12	
	Jul.	1,39	1,47	1,39	1,39	1,38	
	Ago.	1,23	1,45	1,20	1,23	1,22	
	Set.	1,21	1,17	1,24	1,26	1,16	
	Oct.	1,24	1,24	1,27	1,28	1,20	
	Nov.	1,24	1,32	1,24	1,21	1,26	
	Dic.	1,24	1,25	1,19	1,26	1,25	
1998	Ene.	1,21	1,09	1,32	1,23	1,16	
	Feb.	1,22	1,15	1,20	1,28	1,19	
	Abr.	1,16	1,27	1,16	1,12	1,20	
	May.	1,22	1,09	1,17	1,19	1,29	
	Jun.	1,15	1,15	1,18	1,10	1,18	
	Jul.	1,19	1,24	1,21	1,12	1,25	
	Ago.	1,18	1,37	1,26	1,20	1,11	
	Set.	1,24	1,36	1,26	1,22	1,23	
	Oct.	1,17	1,31	1,34	1,12	1,12	
	Nov.	1,30	1,54	1,31	1,34	1,22	
	Dic.	1,24	1,42	1,32	1,21	1,20	
1999	Ene.	1,28	1,60	1,39	1,25	1,23	
	Feb.	1,14	1,22	1,20	1,15	1,10	
	Mar.	1,15	1,16	1,27	1,12	1,12	
	Abr.	1,28	1,23	1,32	1,22	1,32	
	May.	1,20	1,26	1,22	1,22	1,15	
	Jun.	1,19	1,60	1,22	1,23	1,09	
1999	Jul.	1,09	1,32	0,95	1,10	1,14	
	Ago.	1,19	1,19	1,36	1,19	1,11	
	Set.	1,11	1,24	1,19	1,12	1,04	
	Oct.	1,18	1,22	1,04	1,21	1,22	
	Nov.	1,17	1,34	1,24	1,17	1,12	
	Dic.	1,11	1,15	1,34	1,05	1,09	
2000	Ene.	1,07	1,11	1,10	1,05	1,06	
	Feb.	1,14	1,21	1,17	1,21	1,09	
	Mar.	1,23	1,29	1,25	1,24	1,23	
	Abr.	1,04	1,15	1,07	1,05	0,98	
	May.	1,01	1,05	1,12	1,01	1,01	
	Jun.	1,21	1,07	1,29	1,21	1,16	
	Jul.	1,20	1,35	1,31	1,27	1,09	
	Ago.	1,25	1,47	1,16	1,28	1,23	
	Set.	1,17	1,16	1,30	1,15	1,15	1,17
	Oct.	1,24	1,36	1,27	1,18	1,33	1,09
	Nov.	1,50	1,38	1,36	1,47	1,55	1,65
	Dic.	1,42	1,34	1,39	1,40	1,39	1,68
2001	Ene.	1,37	1,38	1,35	1,27	1,42	1,52
	Feb.	1,43	1,38	1,30	1,37	1,51	1,48
	Mar.	1,37	1,24	1,24	1,33	1,51	1,29
	Abr.	1,59	1,45	1,54	1,56	1,64	1,61
	May.	1,45	1,15	1,37	1,43	1,54	1,47
	Jun.	1,27	1,29	1,19	1,22	1,36	1,26
	Jul.	1,22	1,02	1,04	1,20	1,38	1,17
	Ago.	1,15	1,02	1,10	1,15	1,19	1,13
	Set.	1,11	1,02	1,05	1,13	1,09	1,18
	Oct.	1,00	1,16	1,07	1,04	0,94	0,98
	Nov.	1,15	1,15	1,21	1,14	1,18	1,08
	Dic.	1,41	1,27	1,41	1,39	1,39	1,58
2002	Ene.	1,44	1,48	1,33	1,46	1,43	1,55
	Feb.	1,42	1,32	1,40	1,39	1,44	1,48
	Mar.	1,56	1,38	1,55	1,49	1,63	1,67
	Abr.	1,47	1,26	1,46	1,45	1,48	1,62
	May.	1,51	1,24	1,47	1,44	1,58	1,68
	Jun.	1,49	1,42	1,46	1,57	1,49	1,42
	Jul.	1,64	1,45	1,57	1,64	1,69	1,68
	Ago.	1,56	1,50	1,51	1,51	1,66	1,56
	Set.	1,51	1,55	1,42	1,48	1,57	1,50
	Oct.	1,51	1,50	1,46	1,54	1,50	1,49
	Nov.	1,32	1,22	1,26	1,26	1,28	1,60
	Dic.	1,23	1,17	1,15	1,21	1,23	1,21
2003	Ene.	1,13	1,10	1,29	0,99	1,19	1,07
	Feb.	1,15	1,02	1,07	1,19	1,25	1,00
	Mar.	1,31	1,44	1,33	1,22	1,32	1,37
	Abr.	1,30	1,14	1,15	1,27	1,37	1,36
	May.	1,26	1,14	1,23	1,29	1,28	1,18
	Jun.	1,07	1,22	1,04	1,03	1,09	1,03
	Jul.	0,99	0,93	0,97	0,95	1,00	1,08
	Ago.	1,25	1,08	1,29	1,11	1,29	1,44
	Set.	1,13	1,14	1,11	1,11	1,16	1,09
	Oct.	1,14	1,14	1,15	1,04	1,10	1,08
	Nov.	1,24	1,44	1,17	1,24	1,23	1,25
	Dic.	1,37	1,24	1,31	1,36	1,39	1,41
	Promedio	*1,25*	*1,28*	*1,26*	*1,24*	*1,25*	*1,35*

Fuente: Apoyo 2004a, 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

ansiedad y desasosiego, cuando menos en términos relativos[36]. Por lo que somos de la opinión que la hipótesis de Easterlin se aplica perfectamente a nuestra realidad: el malestar generalizado como expresión del hecho de que las expectativas y las aspiraciones se han expandido a ritmos elevados, mientras que los ingresos se rezagaron relativamente respecto de ellas.

Sin embargo, el problema más grave deriva de los episodios repetidos de frustración o expectativas denegadas, más que de su sola persistencia. En nuestro caso, como hemos visto, son pocos los años de respiro relativo que ha tenido la población en términos de bienestar. Ese, entonces, sería otro de los principales caldos de cultivo de la creciente agresividad, depresión e inseguridad del poblador limeño. La sección siguiente abunda en algunos aspectos raigales de esta preocupante problemática.

5. Algunas hipótesis en torno a la "tolerancia con la desigualdad": el efecto túnel y la crisis distributiva

El lector no se sorprenderá por estas desigualdades extremas existentes en el Perú, dado que las observa permanentemente en su quehacer cotidiano. Sin embargo, lo que sí podría llamarle la atención es la tolerancia que los más pobres –y, en no menor medida, las capas medias "tradicionales", crecientemente empobrecidas[37]– han mostrado frente a esas asimetrías e "injusticias" en materia distributiva. Después de haber repasado las cifras que delatan una extremamente desigual distribución del ingreso nacional –en términos funcionales, personales y geográficos–, resulta llamativa la *relativa pasi-*

36. Pablo Sandoval (2000: 320s.) comenta que "(...) los pobres tienen pocas posibilidades de satisfacer su acceso a las mercancías vistas y soñadas, y ven lejana la posibilidad de tocar esas mercancías con las manos. Esa sensación de ausencia viene siendo llenada desde hace ya algunos años por prendas y objetos de imitación, que tratan de aliviar simbólicamente las férreas barreas de la diferenciación social".

37. Una fascinante serie de contribuciones para el debate sobre las "clases medias" puede encontrarse en DESCO (2003a), donde se distingue básicamente entre dos "tipos ideales", la clase media limeña clásica o tradicional *vis a vis* la clase media de origen popular o nueva clase media chola (véase, especialmente, el artículo de Abelardo Sánchez León 2003). A diferencia del análisis bastante chato realizado aquí, los artículos de esa colección de textos siguen el marco teórico de Gonzalo Portocarrero, quien propone su caracterización no solo a partir de "el trabajo y la economía", sino también de "la cultura y el orden simbólico" (Toche; Rodríguez y Zeballos 2003: 120).

vidad –aunque la reacción se esté revelando de otras maneras más silenciosas, perversas en muchos casos– de la población a ese respecto[38].

Aquí cabe plantear varias hipótesis para entender ese comportamiento, en que nos concentraremos en el célebre *efecto túnel* de Albert Hirschman (1973) y en algunos procesos complementarios fundamentales a ese, especialmente a los ligados a lo que Adolfo Figueroa ha denominado "crisis distributiva" (1993, 2001), sobre la base de sus teorías "de la exclusión" y "de la tolerancia limitada frente a las desigualdades" (Figueroa 2001: 68ss.; 2003: 260ss).

Una primera respuesta plausible a la paradoja mencionada ha sido ofrecida hace tres décadas por Albert O. Hirschman (1973), a partir de un proceso que ese gran economista ha denominado "efecto túnel"[39], de acuerdo con el cual mientras las personas tienen la esperanza de ver alguna luz al final del túnel y de llegar a él, la tolerancia respecto de las desigualdades e injusticias predominará sobre la impaciencia. Esto sería así porque saben que si alguno de los viajeros que lo acompañaban (¡en otro automóvil!) pudo avanzar en esa dirección o incluso llegar hasta allá, ellos eventualmente también lo podrán lograr. En ese entendido, "el efecto de túnel opera porque los avances de los demás proveen información acerca de un ambiente externo más benigno; la recepción de esta información produce satisfacción; y esta

38. A lo que habría que añadir la aún más desigual distribución de la riqueza y los activos (*stocks*) entre la población peruana, que es la que precisamente contribuye de manera más definitiva a agravar la desigual distribución (personal y funcional) del ingreso nacional (*flujos*), gracias a la acción de las 'libres' fuerzas de mercado. A este respecto, debe recordarse que los mercados lo único que hacen es reflejar asépticamente, precisamente, estas estructuras de distribución subyacentes a la oferta y la demanda de bienes, servicios y trabajo. Eduard Heimann lo expresó así hace cuarenta años: "El mercado parte de una distribución políticamente dada o aceptada de la propiedad y de un sistema de regulaciones políticamente dado o aceptado para el uso de la propiedad, y tiende a reproducir indefinidamente esa estructura. En ese proceso, sin embargo, está sometido no solo a decisiones políticas cambiantes, sino también a movimientos espontáneos en la sociedad, los que modifican el poder económico de los agentes que participan en el mercado. El mercado refleja así al gobierno y a la sociedad y describe los cambios que se le imponen o que surgen espontáneamente, pero el mercado no tiene fuerza propia. De ahí que las reformas deben cambiar la estructura, que fija los datos del proceso de mercado, no así al mercado, que solo es un reflejo de ellos" (1963: 116).

39. Los sociólogos lo llaman "privación relativa" y los economistas los relacionan con la "hipótesis del ingreso relativo" de Duesenberry (1949) y Leibenstein (1950). Por lo demás, es sinónimo del "factor esperanza" de Pablo González Casanova (1965: 133).

satisfacción supera a la *envidia*, o por lo menos la suspende"[40]. Con buenas razones, por tanto, Hirschman concibe esta externalidad como una especie de *'válvula de seguridad'* que asegura el statu quo.

Esta hipótesis resultaba novedosa en su tiempo y contrastaba con lo que afirmaba entonces la mayoría de antropólogos, sociólogos y economistas por igual, quienes proclamaban –y que hasta ahora comparten muchos– que "si usted ve elevarse su ingreso o su posición mientras yo permanezco en el mismo sitio, me sentiré peor que antes porque mi posición relativa ha declinado" (*Ibíd*., p. 59).

Es decir, que muy bien puede haber un contraste, que no es paradójico, entre las *condiciones objetivas* dadas por ingresos bajos, malas condiciones de trabajo y privación general, por un lado, y un favorable *sentimiento subjetivo* de esperanza y expectativas, por el otro. A nuestro entender, ello refuerza el *efecto de adaptación hedónica* del que hablábamos arriba, con lo que la tolerancia y, en muchos casos, la resignación predominan frente a la rebelión.

Detrás de todo esto se encuentran las posibilidades de movilidad social ascendente que perciben los ciudadanos. Mientras exista esta esperanza de ascenso, las condiciones objetivas –por pésimas que sean– no resultan determinantes[41]. Sin embargo, ese proceso no dura *ad infinitum*: "Pero esta tolerancia es como un crédito que se vence en cierta fecha. Se concede con la esperanza de que, finalmente, se reducirán de nuevo las disparidades. Si esto no ocurre, habrá inevitablemente problemas y quizá desastres" (Hirschman 1973: 58); es decir, el proceso –en algún momento– puede desembocar en

40. El supuesto que debe cumplirse, sin embargo, es que "el grupo que no avanza debe ser capaz de simpatizar, por lo menos por un tiempo, con el grupo que sí avanza" (*Ibíd*., p. 70).

41. Hirschman (1981) también contempla el efecto túnel *en reversa*: "Supongamos que mi vecino o conocido, lejos de mejorar su posición, experimenta un grave retroceso tal como la pérdida de su empleo mientras yo conservo el mío: ¿Experimentaré ahora lo contrario de la privación relativa, es decir, la satisfacción del enriquecimiento relativo? Esto es improbable, por una parte, porque la envidia, por muy pecado mortal que sea, es un sentimiento muy amable por comparación con el *Schadenfreude*, la alegría por la desgracia de otro, que es la emoción que tendría que operar para hacerme feliz en esta situación. La razón más importante es la acción al revés del efecto túnel: de nuevo tomaré lo que le está ocurriendo a mi vecino como una indicación de lo que podría reservarme el futuro; por lo tanto, me sentiré aprensivo y preocupado, en peor posición que antes, como mi vecino. Esta reacción es muy conocida en la iniciación y la difusión de las depresiones" (*Ibíd*., p. 61). Es muy probable que las capas medias en el Perú hayan estado sometidas a este efecto túnel-en-reversa durante la década de 1990 y lo que va de estos primeros años del siglo XXI.

desilusión, frustración, agresividad y depresión en el nivel personal-familiar y, en el peor de los casos, puede materializarse en movilizaciones sociopolíticas (locales, regionales o, en el extremo, nacionales).

Es decir, se pasa de la gratificación al desencanto y, finalmente, a la indignación y la rebelión:

> La ausencia de realización de la expectativa hará que en algún momento me 'ponga furioso', es decir, me convierta en un enemigo del orden establecido. Este cambio de partidario a enemigo es simplemente un resultado del paso del tiempo: *no hay ningún evento externo particular que desate este giro dramático*. En este sentido, la teoría del conflicto social propuesta aquí es muy distinta de la hipótesis de la 'curva J' que atribuye los estallidos revolucionarios a una recesión repentina de la actividad económica tras un largo auge (*Ibíd*., p. 68; n.s.).

De otra parte, Adolfo Figueroa, quien viene estudiando este tema desde hace más de tres décadas, ha planteado una tesis sobre la 'crisis distributiva', que es complementaria a la de Hirschman y que nos servirá para aproximarnos a ciertas *causas estructurales de este malestar generalizado*, pero sobre todo a ciertos factores que determinan nuestro persistente subdesarrollo y las políticas que habría que adoptar para podernos sobreponer a él o, por lo menos, para intentarlo.

> La teoría de la tolerancia limitada a la desigualdad supone un comportamiento más complejo en los individuos. Supone que los individuos también consumen status social, que sus acciones están guiadas también por un sentido de equidad y de justicia social. Entonces hay una necesidad a satisfacer, que es la equidad. La sociedad no es, entonces, sólo una suma de individuos. La sociedad es, más bien, un contexto de interacciones individuales, donde las acciones de unos afectan el bienestar de otros; es decir, donde se dan muchas externalidades, tanto positivas como negativas (2001: 68-9).

De donde se tiene que "una de esas externalidades es la equidad. Los individuos no están dispuestos a tolerar cualquier grado de desigualdad. Hay grados de extrema desigualdad que no tolerarían. Pero, además, actuarían para remediar esta situación que la consideran injusta. Huelgas, protestas, redistribución privada con violencia son algunos de los mecanismos que utilizarán los individuos para tratar de restaurar una situación de desigualdad que sea más justa. Cuando el grado de desigualdad pasa los umbrales de

tolerancia social se produce caos y violencia; cuando el grado de desigualdad se encuentra dentro de los límites de la tolerancia social existe orden social" (*Ibíd*.).

> Ciertamente, el individuo tomará acciones para defender ambos ingresos (JS.: el absoluto y el relativo). Desarrollará estrategias de sobrevivencia física y social. Si a pesar de sus esfuerzos no lo logra, su frustración será mayor y su grado de rechazo al sistema aumentará. Si el empobrecimiento continúa, el individuo irá a tomar una posición de abierta oposición al sistema. Las acciones ilegales que realice el individuo, como robos y sobornos, serán una respuesta racional al contexto de injusticia flagrante en que vive. Ciertamente, la pauperización por encima de su umbral de tolerancia le inducirá a la violencia. *La violencia, así como la corrupción, es también endógena* (1993: 69; n.s.).

En ese contexto, surge una pregunta elemental que bulle en la coyuntura actual: ¿la violencia mencionada acabará con la transición a la democracia que estaría llevando a cabo el presente Gobierno? Reservaremos la cuarta sección del próximo capítulo para intentar responderla.

IX

¿Y la política, qué?

El país pende de un hilo...
Fernando Rospigliosi,
Ministro del Interior (febrero 2004)

...los buitres están a la caza
Julio Cotler (febrero 2004)

Hasta aquí habíamos excluido, casi completamente del análisis, las variables que desde el ámbito político habrían venido afectando el bienestar subjetivo de la población. Está demás decir que, dada la presente coyuntura, en que parecería peligrar la transición a la democracia, resulta perentorio ocuparnos de esta compleja problemática, a pesar de nuestras limitaciones conceptuales y metodológicas para su tratamiento serio.

Como ya es lugar común, un elemento adicional que ha contribuido a los elevados niveles de malestar-incertidumbre presentes proviene de los ajetreos y las repetidas desilusiones experimentadas por la ciudadanía en el *ámbito propiamente político*, en que las expectativas frustradas también desempeñaron un papel determinante, quizás tan crucial como el derivado del dominio estrictamente económico, especialmente en lo que va del presente Gobierno. Este es un tema trillado y bien conocido, el que, por lo demás, caracteriza prácticamente toda la historia del Perú[1]. Lo novedoso es que,

1. Un connotado Presidente argentino, de fines de los años 1950 (me parece que fue Arturo Frondizi, 1958-1962), cuando aún era candidato, decía que para ganar las elecciones había que ser 'populista' y para gobernar había que ser 'conservador', *dictum* que han seguido muchos de nuestros gobernantes (paradigmáticamente representados por el segundo Belaunde, por Fujimori y por Toledo). Aunque también hubo quienes no solo prometieron el

actualmente, *conviven pacíficamente* –por lo menos, temporalmente– *la estabilidad macroeconómica con el tempestuoso clima político*. Repasaremos varios de los componentes de esta *paradoja adicional* a lo largo de este capítulo.

1. Desaprobación presidencial y malestar personal

Comencemos con una visión panorámica de la relación de mediano plazo existente entre las gestiones presidenciales y el bienestar subjetivo de la ciudadanía, tal como se diera entre fines de los años 1980 y 2003. Este crucial tema no lo habíamos tratado hasta ahora, pero la revisión de los datos pertinentes nos han llevado a reconocer que efectivamente ha ejercido y sigue cumpliendo una función determinante, y cada vez más importante, para entender el persistente malestar reinante, al reforzar los sentimientos de frustración e incertidumbre de amplios sectores de la población.

El gráfico 9.1 representa el porcentaje de *desaprobación presidencial* (medido en la ordenada izquierda) y el índice de bienestar autopercibido de la "*situación económica actual respecto de uno año atrás*" (ordenada derecha), para los últimos dieciséis años.

Algunos de los aspectos más saltantes del gráfico son los siguientes:

a. Como era previsible, el índice de correlación[2] existente entre ambas variables es negativo (–0,68)[3], por lo que, en general, los aumentos de bienestar coinciden con la disminución de la desaprobación presidencial, así como a la inversa;
b. Tomando el promedio para todo el período, la desaprobación presidencial alcanza el 44%, con variaciones relativamente drásticas y cotas extremas que van del 12% (abril 1992) al 81% (diciembre 2003)[4];

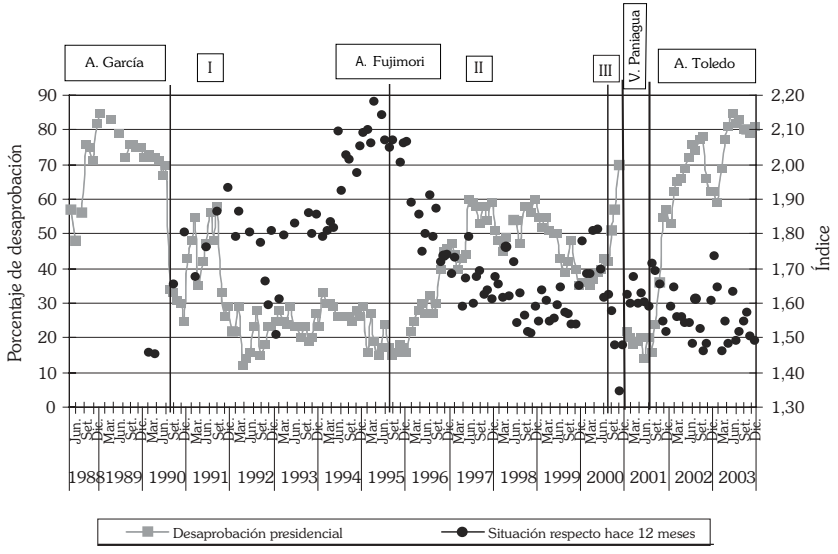
cielo, sino que además intentaron dar más de lo que podían cuando accedieron al poder, aunque más por razones de ego y popularidad, que por idealismo. Notoriamente, Alan García ilustra –casi caricaturescamente– este reiterado 'estilo' clásico de la política criolla.

2. Los cálculos que siguen han sido elaborados por Jorge Salas, uno de nuestros más destacados estudiantes del último año de la Facultad de Economía. Envidiamos, sanamente, el dominio que de la Econometría ejercen las nuevas generaciones de economistas.

3. El coeficiente de correlación es un indicador estadístico que recoge el tipo de relación (directa o indirecta) que existe entre dos variables, cuyos valores fluctúan entre –1 y 1. Así, una correlación negativa y cercana a –1 señala una fuerte relación inversa entre las series consideradas, que es precisamente el caso que tratamos en este acápite.

4. En junio de 2003, la desaprobación presidencial alcanzó el 85%.

Gráfico 9.1
Lima Metropolitana: desaprobación presidencial e índice de situación económica personal respecto de hace 12 meses, 1988-2003



Fuente: Cuadro 7.1 y 9.1 del anexo estadístico (páginas 426-9 y 450, respectivamente)
Elaboración propia

c. Los mayores niveles de desaprobación (cuando los niveles superaron el 50%) se dieron en diversos períodos: el trienio final del gobierno de García; desde junio de 1997 a junio de 1999; a fines del año 2000; e, ininterrumpidamente, a partir de noviembre 2001; y
d. Los niveles de desaprobación más bajos (inferiores al 30%) se dieron, únicamente, en el largo período de noviembre 1991 a setiembre 1996 y el breve período de enero a setiembre 2001.

Como se observa, es más fácil que aumente la desaprobación, que los esfuerzos que puedan hacerse para revertirla; obviamente, sobre todo cuando ella se ubica por encima del 50%, la *inercia dificulta su compresión*. Sin embargo, lo más sorprendente es que *¡los porcentajes de desaprobación de Alan García durante su último bienio de gobierno son muy similares a los que ostenta Alejandro Toledo desde fines de su primer bienio de gestión!* De ahí que, a mediados del año 2003, el Gobierno se haya visto obligado a anun-

ciar su relanzamiento a través del denominado "*punto de quiebre*", que hasta el momento nos está llevando más bien –peligrosa y hasta literalmente– a la *quiebra política*[5].

En esas condiciones, la presión por cubrir las múltiples demandas sociales desde una perspectiva clientelar, que probablemente también provendrá de la oposición política y sin ninguna duda de la sociedad civil, será muy contundente durante 2004 y, sobre todo, a partir de 2005... siempre que el actual Presidente sobreviva a la crisis política que esta llegando a su *clímax* en este ardiente verano[6]: de acuerdo con una encuesta reciente, el 90,9% de la población limeña considera que no terminará su mandato[7].

El gráfico 9.2 que sigue representa la misma curva de desaprobación presidencial del gráfico anterior, pero esta vez se compara con el índice de bienestar subjetivo *a futuro*, es decir, el referido a la situación que percibirían "*dentro de doce meses respecto de la situación actual*", entre 1988 y 2003. Nuestra hipótesis original era que el malestar personal esperado a futuro

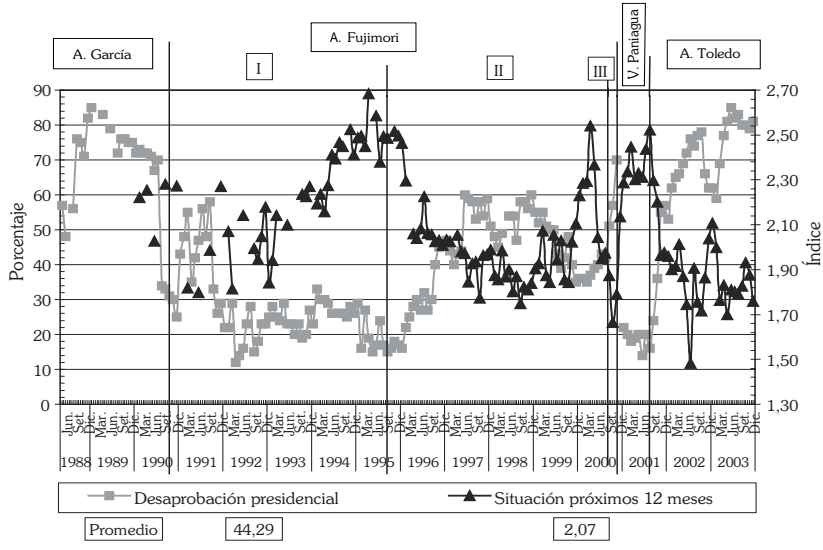
5. Un muy optimista lector podría concluir que el Presidente –por sugerencia de sus asesores– hubiese *aprendido de la historia* y que por eso, *inicialmente*, no le habría interesado alcanzar altos índices de aprobación durante sus dos o tres primeros años de gobierno. La política que habría estado siguiendo consistiría en que durante los años aurorales de gestión no había que ser "populista", porque se termina chamuscado hacia finales del mandato. Con lo que cabría postular que, durante la primera mitad del mandato, habría que ser muy ortodoxo en materia económica, lo que posteriormente –en el supuesto de que se sobreviva a la avalancha política que se iría acumulando mientras se ajusta la economía– daría el oxígeno necesario para gestar políticas expansivas que permitan incrementar la popularidad gubernamental hacia finales de su gestión (La desesperación –y las incongruencias que la acompañan– por incrementar impuestos e inventar otros, estaría señalando en esa dirección. Falta ver hasta qué punto ese proceso es políticamente sostenible). La bomba le quedaría al "enemigo" que viene o, si todavía hay milagros, al propio partido (o alianza) del presente Gobierno. Personalmente, en lo que se refiere al Gobierno actual, me inclino por esa posibilidad de tratar de ser "duros ahora" para "festejar el carnaval" durante el año previo a las elecciones de 2006, pero más que porque se ha aprendido esta maquiavélica "lección", como por la presión que habrán de ejercer las movilizaciones sociales y el propio partido de gobierno (y los de oposición) sobre el Ejecutivo en lo que resta del período presidencial.

6. Más y más políticos y la población, en general, están postulando la necesidad de llamar a elecciones generales, precedente nefasto, a pesar de que el gobierno actual está poniendo en peligro la transición democrática.

7. Según *La República* (2004: 9), la pregunta que planteó la encuestadora IDICE a 860 personas en Lima y Callao, los días 26 y 27 de enero 2004, decía: "¿Terminará Toledo su mandato?", a la que solamente un 6,3% respondió afirmativamente (2,8% no sabía/no opinaba). Según esa misma fuente, para entonces la aprobación presidencial había llegado a su mínimo histórico: un 7,2% de aprobación (89% de desaprobación y 3,8% que no opinó).

afectaba la desaprobación presidencial del momento[8]. Sorprendentemente, sin embargo, los resultados revelan que la *causalidad* entre ambas variables es *inversa a la que esperábamos*.

Gráfico 9.2
Lima Metropolitana: desaprobación presidencial (DEP) e índice de percepción de la situación económica personal en los próximos 12 meses (ISE + 12), 1988-2003



Fuente: Cuadros 7.2 y 9.1 del anexo estadístico (páginas 430-3 y 450, respectivamente)
Elaboración propia

¿Existe alguna relación entre la popularidad del Presidente y el "bienestar económico *esperado* dentro de 12 meses" por parte de la población? Los estimados realizados para nosotros por Jorge Salas, para el período que va

8. En realidad, basta disponer de un mínimo de sentido común para suponer que si la mayoría desaprueba la gestión presidencial, eso significa que se están cometiendo errores en materia política (falta de liderazgo o cumplimiento de promesas) o económica (marchas y contramarchas en la adopción de medidas) y, si la gravedad de estos no es desdeñable, sus consecuencias terminarán sintiéndose –más adelante– en la macroeconomía y en el bolsillo de la gente.

de setiembre 1992 y diciembre 2003, muestran que *un movimiento en sentido inverso* predomina entre ambas series, como era de esperar, lo cual se refleja en que el coeficiente de *correlación* hallado para el caso de estas variables sea de –0,79. La correlación, sin embargo, no implica una relación de causalidad[9]. Por ello, un segundo análisis estadístico que ayudaría a determinar el vínculo existente entre las series en cuestión, consiste en determinar la *dirección de causalidad* que existe entre ambas.

Es decir, a lo largo del período que llega hasta fines de 2003, ¿qué se ha manifestado primero? ¿Una mayor desaprobación presidencial, a la que le sigue el descenso económico autopercibido? o ¿es que el deterioro de la situación económica esperada en los próximos 12 meses, eleva la desaprobación del Presidente?

Para responder esta inquietud, Jorge Salas recurrió al denominado *análisis de causalidad a lo Granger*[10]. Los resultados de la prueba nos permiten afirmar que, con una probabilidad de error inferior al 1%, (la variación anual de) *la desaprobación presidencial ayuda a predecir (la variación anual de) el índice de la situación económica en los próximos 12 meses respecto de la situación actual* (ISE + 12)[11].

En efecto, en nuestro país, a partir del regreso a cierta disciplina en materia de política fiscal y monetaria, varios de los períodos de mayor desaprobación presidencial son atribuibles a cuestiones de índole política. Entre muchos otras, cabe mencionar el autogolpe de 1992, las inconstitucionales medidas del gobierno fujimorista en pro de la reelección introducidas entre

9. Se presenta aquí el clásico problema de la *correlación* entre variables y el problema de la *causación*, que generalmente se confunden. La correlación es fácil establecerla, no así la causalidad entre variables. Afortunadamente, recientemente, varios economistas vienen desarrollando técnicas para sobreponerse al problema. La táctica consiste en *introducir una tercera 'variable instrumental'* entre las dos, cuya causalidad queremos determinar. Esa variable es una *proxy*, que no tiene correlación alguna con las otras dos, pero que permite establecer la direccionalidad buscada (*The Economist* 1998). Véanse los trabajos de Steven Levitt (1995) y Caroline Hoxby (1996).

10. Mediante el *test* de causalidad 'a lo Granger', se determina en qué medida los valores pasados de una variable ayudan a predecir el comportamiento actual de otra. Así, conforme la probabilidad asociada a la hipótesis nula '*x*' no causa a la Granger '*y*' sea más cercana a cero, este postulado se rechazará con mayor certidumbre, es decir, existirá evidencia para sostener que los valores pasados de '*x*' ayudan a predecir a cuánto asciende '*y*' en el presente.

11. Vale señalar que se trabajó con las series expresadas como variaciones anuales, debido a que las series originales no cumplen con la condición estadística necesaria (*estacionalidad*) para lograr que los resultados del *test* mencionado y del análisis de regresión, presentado posteriormente, sean confiables.

1998 y 2000, el destape de corrupción a gran escala y la compra de políticos y de propietarios de medios de comunicación, la fuga y renuncia de Fujimori en setiembre de ese último año; así como la inmadurez política del actual régimen, sus contradicciones, el nepotismo reinante, los escándalos personales de prominentes miembros del Gobierno, la continuada corrupción y los conflictos de poder al interior del partido gubernamental, las pequeñas rencillas con y entre los partidos de la oposición.

De esta manera, se explica por qué durante los últimos años se ha convertido en un lugar común para los economistas peruanos *identificar la zozobra política como un determinante notorio de la situación económica esperada por la población*. Y lo ha señalado con toda claridad, refiriéndose al actual Gobierno, un agudo analista político:

> Probablemente para los encuestados un trimestre de habilidad política presidencial vale más que un par de puntos adicionales del PIB (Lauer 2003a: 6).

La causalidad recién establecida, por tanto, sustenta meridianamente este tipo de afirmaciones. Una vez obtenida esta evidencia, puede llegarse a mayores conclusiones por medio de un análisis de regresión, donde se busca explicar el comportamiento del ISE + 12. Los resultados del ejercicio permiten concluir que:

a. Una mayor desaprobación presidencial (DES), que en el caso peruano refleja en gran medida el desmanejo y la inestabilidad política reinante[12], tiene un impacto negativo significativo sobre la percepción de la situación económica futura de las personas. Es decir, los errores y vaivenes en materia política tendrían un efecto adverso sobre la economía nacional y ello se manifestaría directamente en un deterioro del bienestar económico esperado de los individuos.
b. Hay una alta persistencia e inercia en la percepción de la situación económica futura de las personas. Así, el primer rezago de la variable dependiente (i.e., ISE + 12) tiene un coeficiente (positivo) elevado. Es decir, si hace un mes la persona experimentó una mejora en su expectativa de bienestar económico del próximo año, ello impactaría de manera favorable sobre la percepción de dicho bienestar en el presente mes.

12. En que seguramente, desde una perspectiva más positiva, también desempeña un papel determinante el propio proceso esquivo de transición democrática en el que seguimos inmersos.

c. Finalmente, el duodécimo rezago de la variable dependiente (ISE + 12) es significativo y su coeficiente estimado posee un signo negativo. A riesgo de elaborar un involuntario trabalenguas, lo que estaría indicando dicho hallazgo es que "si hace un año sentí que en los próximos 12 meses mi situación económica iba a mejorar (con respecto a lo que pensaba el año anterior), entonces la percepción actual de la situación económica que tendré dentro de 12 meses (en comparación con lo que esperaba el año pasado) empeora". Esto nos lleva, además, a la importante conclusión que una sensación de mayor bienestar económico esperado no se ha mantenido a lo largo de períodos superiores a un año durante la época analizada, sino que, más bien, ha tendido a revertirse luego de transcurrido ese lapso de tiempo.

Lo antedicho tiene relación estricta con lo que podríamos denominar "*efecto César*". Este consiste en que, como es nuestro caso en varias oportunidades, si las personas tienen una mala percepción de la situación actual y futura, no solo de su bienestar, sino más aún del país (como ya lo mostráramos en el gráfico 7.9, p. 226), ello *influye importantemente en el desarrollo presente y futuro del país*. Lo que se explica por el hecho evidente de que las percepciones y expectativas contribuyen a gestar acciones y reacciones que afectan el crecimiento económico, los equilibrios sociales y la estabilidad política[13], directa e indirectamente[14]. Este proceso fue reconocido con toda nitidez, hace cuatro décadas, por Manfred Max-Neef (1965: 82):

13. Nótese el interesante comentario de Gustavo Gorriti, basado en el mismo principio del Teorema de Thomas (Merton 1970), aunque desde un ángulo distinto. De acuerdo con el sesudo analista, estaríamos asistiendo al "desarrollo de una campaña de guerra psicológica cuyo objetivo final es convencer a la gente que el país se deshace, que se va al diablo, cuando de hecho, está muy entero. Quieren que nos convirtamos en el equivalente, como Nación, de un campesino haitiano al que un sacerdote de vudú le dice que va a morir. El tipo estará orgánicamente bien, pero si se convence de que va a morir, morirá". Por lo que "nuestra crisis política es sobre todo psicosomática. Toledo es parte de ese problema, la clase política también; pero Montesinos lo es mucho más" (*Perú.21* 2004a: 6).

14. En los años 1980, como saben bien los economistas, se desarrolló toda una corriente que centró gran parte de sus análisis en esta perspectiva de las *expectativas racionales*, dando lugar a lo que por entonces se llegó a conocer como *La Nueva Macroeconomía Clásica* (véase Stein 1981). Posteriormente, también los keynesianos incorporaron este aspecto a sus modelos macroeconómicos, con lo que ya se ha convertido en parte del 'saber convencional' en la ciencia económica.

> Un antiguo aforismo dice que 'la mujer del César no solo debe ser virtuosa sino que también debe *parecerlo*'. Del mismo modo podríamos agregar que una economía no solo debe crecer sino *parecer* que crece. La diferencia entre una economía que crece y una que además *parece* que crece está en la serie de consecuencias que se derivan del mecanismo de la percepción en funcionamiento. Las consecuencias (...) serán que aquella economía que además de crecer *parece* que crece, tendrá posibilidades mucho mayores de acelerar su tasa de crecimiento futuro a un ritmo mayor que aquella economía que crece en el anonimato[15].

A continuación, puede ser interesante presentar las respuestas pesimistas –por lo demás, bastante realistas– de la población en torno al *tiempo que demoraría el país para llegar a ser un país desarrollado*. Según una encuesta de *Apoyo*, correspondiente a diciembre 2002, observamos que 13% consideraba que nunca lo será, un 33% dijo que demorará más de veinte años, 22% que habrá que pacientarse entre once y veinte años. De manera más optimista, 15% pensaba que dentro de cinco a diez años seríamos "desarrollados" y, muy ingenuamente, un 2% que lograríamos serlo en menos de cinco años.

Para terminar, el gran problema ligado a estas expectativas pesimistas es que *se arraigan, se potencian entre sí y afectan el futuro para mal*, más allá de las condiciones "objetivas" vigentes. Con lo que se convierten en un proceso inercial que –cuando menos en teoría– podría desembocar en un *efecto huayco o bola de nieve*[16]. En ese contexto generalizado de "desmoralización" (y cólera), aparece el efecto de las "profecías autocumplidas"[17]. Es el denominado *Teorema de Thomas*, según el cual "*cuando los hombres plantean*

15. Radica precisamente en este efecto –del que aparentemente son conscientes– que los gobernantes insistan tanto –cuando se da– en el "altísimo crecimiento económico" del país (en términos absolutos o en relación con otros países latinoamericanos). Tal ha sido, efectivamente, el caso en 1994-1995 y en 2002-2003.

16. Nótese el paralelo entre dos tipos de regímenes inflacionarios, el de la *inflación inercial* que puede terminar –en menos de lo que canta un gallo– en una *hiperinflación*, como sucediera efectivamente a mediados de los años 1980 en varios países (Argentina, Bolivia, Brasil y Perú). Por lo tanto, los politólogos deberían diseñar también determinadas conceptualizaciones que permitan distinguir entre *diversos regímenes de expectativas políticas*, cada uno de los cuales tiene distintos orígenes y mecanismos propios de propagación y, consecuentemente, deben afrontarse con medidas de política diferenciadas.

17. Originado en el clásico trabajo de Robert K. Merton (1970: 419-34, capítulo XI), si bien es más conocido por sus célebres hipótesis en torno a las "teorías de alcance medio".

situaciones como reales, éstas son reales en sus consecuencias" (citado por Max-Neef 1965: 79; n.s.). Con lo que se genera (y perenniza) un círculo vicioso entre las expectativas negativas y el crecimiento económico potencial.

Peor aún, adaptando ese paradigma a nuestra coyuntura, cabría afirmar que *si la gente cree que se va a interrumpir la transición a la democracia, ella se interrumpirá realmente*. Con lo que ensayaremos una breve digresión sobre la relación existente entre nuestro índice de frustración y el grado de desaprobación presidencial (sección 2.), antes de pasar a algunas de las condiciones políticas predominantes de la coyuntura presente.

Por añadidura, lo antedicho tiene relación con el hecho de que las políticas de ajuste y las reformas estructurales aplicadas no tuvieron el éxito esperado[18], con lo que la población viene mostrando su "agotamiento reformista", fenómeno de impaciencia, fatiga y hastío relativamente generalizado en América Latina, como lo atestigua la literatura al respecto. En efecto, en cada oportunidad en que se aplicaron medidas económicas duras se han exigido sacrificios a la población, argumentándose que ellas redundarían en su beneficio. Nuestros gobernantes de turno, uno tras otro, cuando menos desde 1975, han acostumbrado apelar a la *paciencia de la población* "hasta que las medidas tengan éxito", primero para estabilizar la economía y posteriormente para reactivarla. Los reiterados fracasos son conocidos (no tanto en lo macroeconómico, como en lo microsocial), por lo que el proceso podría encasillarse en el marco de lo que denominaríamos el "*efecto Matusalén*", ya que –mientras tanto– han transcurrido veintiocho años[19] desde que se iniciaron las tortuosas medidas de estabilización y ajuste –incluidas las "reformas estructurales"– de la economía, sin que se pueda observar un avance significativo en el bienestar de la población y ni siquiera en la evolución sostenida del producto interno bruto por habitante[20].

18. Aunque los gobiernos, ministros de Economía y asesores especializados de la corriente ortodoxa siempre tendrán alguna buena excusa. Dirán que las políticas no fueron aplicadas en el orden adecuado o que no fueron suficientemente profundas o que demoran en tener éxito; y añadirán que las reformas se aplicaron a medias o que ni siquiera se intentaron, especialmente las más importantes (que fueron inventadas después del fiasco del Consenso de Washington). Esto es comprensible, ya que todos quieren mantener su prestigio y, sobre todo, su trabajo excepcionalmente bien remunerado.

19. Sacando la cuenta, según el Génesis, es cierto que Matusalén llegó a vivir algo más (y que, como país, nuestro infortunio probablemente no habrá de durar tanto), ya que se dice que murió a los 969 años.

20. Visto en perspectiva, el PIB por habitante en 2003 (valuado a soles de 1994) equivale al de treinta años atrás (igual al de 1972: S/. 4.980), nivel que está muy por debajo de los

Con alguna razón en un inicio –y con mucho cinismo después–, en cada oportunidad que se les ofrece –y cuando hay algún paro o movilización–, los gobernantes han referido que "no todo se puede hacer de la noche a la mañana" y que "vale la pena esperar", antes que aplicar "engañosas medidas populistas". Sin embargo, la paciencia también llega a agotarse en algún momento y la memoria de la población no es tan estrecha como para seguir confiando en esa "excusa". Porque ha transcurrido más de un cuarto de siglo en que el nivel de vida permanece prácticamente constante, proceso que se ha agravado por el carácter extremamente volátil de las políticas que se han venido adoptando y de la precaria evolución de los ingresos y el empleo adecuado de las personas.

2. Gestión presidencial y bienestar subjetivo por estratos sociales

En esta sección, por un lado, comentaremos los variables niveles de desaprobación presidencial por estratos en general (2.1) y, por el otro, nos detendremos en el análisis de la relación existente entre la aprobación presidencial y el índice de bienestar subjetivo (2.2).

2.1 Desaprobación presidencial por segmentos

El gráfico 9.3 presenta los porcentajes de desaprobación presidencial de los estratos A, B, C y D entre diciembre de 1990 y el mismo mes de 2003; mientras que para el estrato E, solo tenemos datos desde setiembre de 1999. Se observan tendencias muy similares –al alza o a la baja– entre los estratos, pero las diferencias en muchos casos son sustanciales. Hemos optado por ordenar los comentarios en torno a diez "etapas" características, gruesamente diferenciadas:

a. Una primera, que se extiende de diciembre 1990 a setiembre 1991, se caracteriza porque los niveles de desaprobación presidencial comienzan a aumentar de un bajo nivel inicial del 25% hasta llegar a un sorprendentemente elevado 58%, observándose notorias diferencias entre estratos. Inicialmente los que se sentían menos satisfechos fueron los

alcanzados en 1973-1977; 1980-1982; y 1986-1987. Es lo que podríamos denominar el "efecto cangrejo".

estratos A y B; mientras que en el último cuatrimestre de este período, lo fueron los estratos C y D. La diferencia más amplia se da en el último de los meses: 49% de desaprobación en el A y 61% en el D.

b. La "época dorada" del gobierno de Fujimori se dio en los meses que todos los estratos se mostraron "fascinados" por su gestión, cuando el grado de desaprobación promedio no rebasaba el 20% de la población limeña. Ese proceso se inició generalizadamente en *abril de 1992* (¡con un 12% promedio de desaprobación, que es el mínimo histórico hasta donde tenemos datos!), aunque la cuota de admiración de los estratos A y B –siguiendo esa cota– ya se había iniciado en noviembre de 1991. Esta segunda fase perduró hasta enero de 1993 y las diferencias entre estratos no resultaron relevantes.

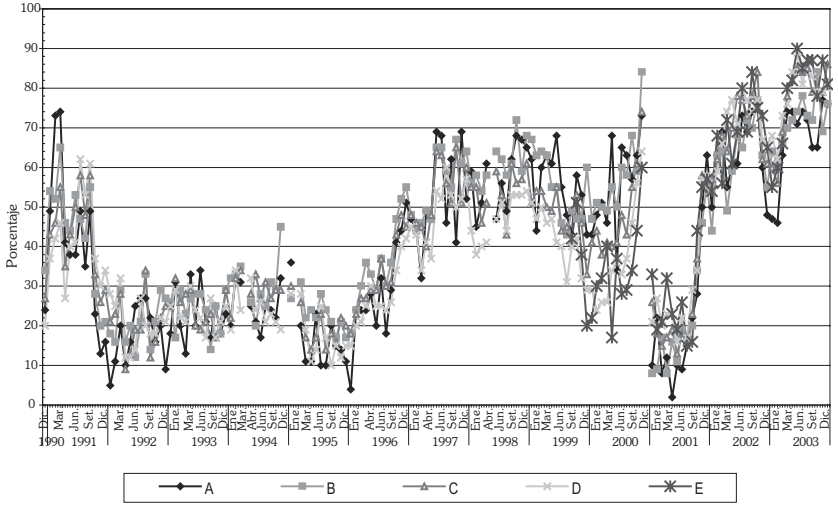
c. La siguiente etapa, excepcionalmente larga, que se extiende de febrero 1993 hasta marzo 1995, en que la desaprobación presidencial sube levemente y se mueve en niveles estrechos que oscilan entre 20% y 30%, manteniéndose relativamente constantes en todo ese período, dentro de esos márgenes. También entre estratos los porcentajes son muy similares, con cierta ventaja para el A. Curiosamente, sin embargo, el estrato B es el más insatisfecho (lo que vale incluso hasta el año 2000).

d. El período siguiente, coincidente con las elecciones *ad portas* y el auge macroeconómico, muestra los más bajos guarismos de desaprobación (inferiores al 20%, en promedio), fase que va de abril 1995 hasta enero 1996. El estrato A es el más apegado al Gobierno en este lapso, con tasas inferiores al 10% de desaprobación.

e. Una quinta etapa, bastante preocupante para el gobierno de turno, se caracteriza por niveles de desaprobación paulatina y consistentemente ascendentes, que se inicia en febrero de 1996 con un 22% de desaprobación, el que se duplica hacia octubre de ese año, manteniéndose por encima del 40% (y hasta un 47%) de ahí en adelante, hasta finalizar el cuatrimestre inicial del año siguiente.

f. En junio de 1997, que se inicia con un elevado 60% de desaprobación, comienza la *fase de declive irreversible* de Fujimori en términos de rechazo mayoritario de la población (y con más fuerza en el estrato A), promediando un porcentaje relativamente estable de desaprobación, que gira en torno al 55%, sin mayores diferencias entre los estratos sociales. Esta fase culmina en octubre de 1999 (cuando la desaprobación se ubica en 50%), a pocos meses de las próximas elecciones presidenciales del año 2000.

Gráfico 9.3
Lima Metropolitana: desaprobación presidencial por estrato socioeconómico, 1988-2003
(En porcentajes)



Fuente: Cuadro 9.2 del anexo estadístico (páginas 451-4)
Elaboración propia

g. De ahí en adelante la desaprobación cae, si bien no tan abruptamente como durante la experiencia eleccionaria de 1995, pero con una diferencia sustancial: se observa una dispersión notable entre los estratos sociales. Los estratos altos, A y B, sostienen sus elevados niveles de desaprobación del período anterior, pero no así los estratos C, D y E. Estos últimos aumentan su nivel de aprobación, pero escalonadamente: los menores niveles de desaprobación se dan en el E, luego en el D y finalmente en el C. Con lo que Fujimori demostró, una vez más, que supo convencer –a su estilo– a los más pobres. Nótese que, por ejemplo, en el mes de mayo 2000 solo el 17% del estrato E desaprobaba al Presidente[21], mientras que un elevado 68% del A lo hacía.

21. Los niveles de desaprobación del estrato E en este crítico año final del fujimorato, se mantuvieron por debajo del 30% casi hasta el final, entre diciembre 1999 y agosto 2000, cuando los estratos A y B lo rechazaban en más del 50% en ese período.

h. El período siguiente marca el fin del gobierno *maffujio*, observándose una caída paulatina de la desaprobación desde junio 2000 (40%) hasta llegar al clímax en noviembre de ese año (70%).
i. La siguiente fase corresponde a la "luna de miel" de que gozó el Dr. Paniagua e inicialmente el Dr. Toledo, entre enero y setiembre 2001, en que la desaprobación oscila en torno al 20%, con el mayor de los apoyos por parte de los estratos A y B.
j. Pero el clima político cambia a partir de entonces, aumentando los niveles de desaprobación en forma relativamente drástica, rebasando el 50% desde noviembre 2001.
k. Ese guarismo ha seguido aumentando –casi ininterrumpidamente– hasta el día de hoy, rebasando el 60% a partir de febrero 2002, el 70% desde junio 2002 y el 80% desde mayo 2003, donde se mantuvo... hasta alcanzar la inconcebiblemente increíble cifra del 90% en enero 2004. Los estratos A y B, si bien insatisfechos (en un 75%), son los que menos desafección relativa exhiben frente al Gobierno; cuando los estratos más bajos ya llegan a rebasar el 80% a partir de mayo 2003.

Evidentemente, el análisis de esta fascinante temática, que exigiría entrar al detalle de cada período, explicitando ciertos hechos críticos que afectaron la variable en cuestión, no estamos en condiciones de realizarlo, al margen que exigiría muchas páginas adicionales. Estamos convencidos de que sociólogos y politólogos sabrán aprovechar mejor los gráficos presentados y las bases de datos correspondientes, reproducidas en el cuadro 9.2 del anexo estadístico (páginas 451-4).

2.2 Aprobación presidencial y bienestar económico subjetivo por estratos socioeconómicos, 1990-2003

Esta subsección profundiza el análisis anterior, entrando al detalle en términos de estratos sociales. Compararemos el *porcentaje de aprobación del Presidente* con el *índice de bienestar subjetivo* del limeño (de la situación actual respecto de un año atrás) por estratos. Véase el conjunto de gráficos 9.4, que está compuesto por cinco diagramas distintos, correspondientes a cada uno de los estamentos (del A al E). Téngase presente que ahora estaremos refiriéndonos a la aprobación presidencial, no a su desaprobación, como en la subsección anterior.

De los cinco cuadros que siguen (y del cuadro 9.2 del anexo estadístico; páginas 451-4), se pueden extraer las siguientes conclusiones comunes:

a. El promedio de aprobación presidencial fue de 48,3%[22] y el del índice de bienestar subjetivo llegó a 1,7, ambos ponderados por estratos;
b. En general, cuando cae el bienestar subjetivo, se reduce también la aprobación presidencial; así como al revés;
c. Hay períodos en que la aprobación presidencial está por encima del bienestar subjetivo y otros en que se da lo contrario[23];
d. Respecto de esto último, sin embargo, se observan unas pocas excepciones notables, en que se da un distanciamiento entre ambas variables:
   d1. Aquellas en que la aceptación presidencial es elevada, pero el bienestar económico es reducido, siendo el caso más notorio el del gobierno de transición del Dr. Paniagua; y
   d2. Las que señalizan una baja aprobación presidencial, a pesar de la relativamente buena situación económica subjetiva, que es lo que ha venido sucediendo desde fines de 2001;
e. Aunque ambas variables van juntas en términos de estratos, en muchas oportunidades las diferencias son notables; y
f. La "época de oro" del ciudadano limeño fue el período que va de junio 1994 hasta enero 1996, en que –en todos los estratos, en promedio– el bienestar subjetivo rebasa los 2 puntos (cuando decían estar mejor que un año atrás) y la aprobación presidencial era superior al 75%, lo que no vuelve a repetirse en ninguna otra oportunidad.

En el análisis que sigue, referido a estas relaciones para cada uno de los estratos, consideraremos que una aprobación presidencial superior al 48% y un índice de bienestar superior al 1,7 (es decir, los que están por encima de los promedios del período) son situaciones político-económicas "buenas" o satisfactorias. En cada gráfico hemos señalado esta línea demarcatoria, de forma que –a manera de hipótesis– si los guarismos se encuentran por enci-

22. ¡Lo que podría dar la falsa impresión de que hemos tenido buenos Presidentes durante los últimos quince años, ya *que la mayoría de la población metropolitana* (48%, al margen de los que no responden las encuestas) aprobaba sus gestiones!

23. Esto se podría interpretar de la siguiente manera: a. Cuando la aprobación presidencial está por encima del bienestar subjetivo podría decirse que la ciudadanía está premiando la gestión del Gobierno, tanto porque su situación económica es buena o porque el Presidente de turno ha realizado una serie de actos públicos que merecen el reconocimiento de los ciudadanos; y b. Cuando la aprobación presidencial está por debajo del bienestar subjetivo, no necesariamente se da lo contrario, sino que estaría indicando que hay factores políticos y de gestión pública que han fallado (más que la evolución económica personal en sí).

ma de esa divisoria, la situación sería considerada de bonanza económica y política relativa, así como a la inversa.

Considerando cada estrato tenemos que, para el promedio de todo el período, los más beneficiados –según el índice de bienestar subjetivo– han sido los miembros del estrato *A*, que alcanzó un índice promedio de 1,79 puntos; al que le siguieron el *B*, con 1,74; el *C* muy cerca, con 1,73 y el *D*, con 1,68. El índice del estrato *E*, para el que solo tenemos datos para la peor época (desde fines de 1999), apenas alcanzó 1,49 puntos (lo que significa que gran parte de sus miembros decía que su "situación actual es peor que hace doce meses").

En cuanto a la *aprobación presidencial* promedio del período, el orden no corresponde con la estratificación económica, ya que aunque lo encabeza el estrato *A* con un 49,6% de aprobación, le siguen el *D*, con 49,4%[24]; el *C*, con 47,5% y el *B*, con 46,4%[25]. Al margen, el estrato *E* consigna un 35,6%, aunque solo para el cuatrienio pasado[26].

Con relación a cada *estamento*, los gráficos siguientes (9.4-A al 9.4-E) hablan por sí solos:

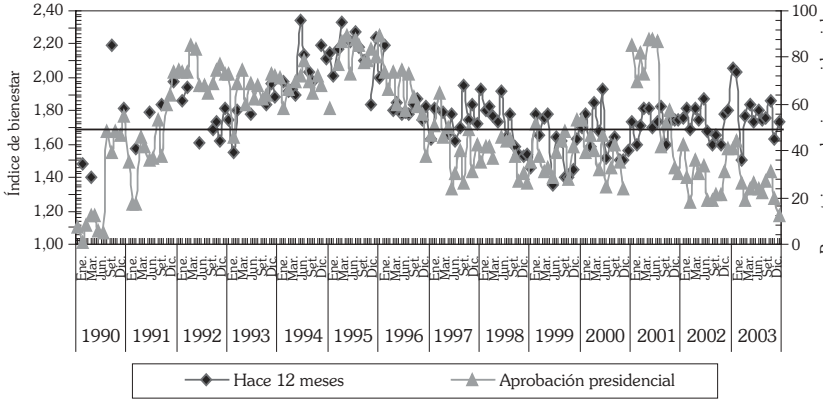
a. Sin duda, a lo largo de todo el período, el segmento A mostró los más altos niveles de aprobación presidencial (49,6%), curiosamente, sin embargo, muy parecidos al del estamento D (49,4%);
b. En cuanto al bienestar subjetivo, A rebasó a todos los demás en un buen porcentaje, alcanzando un promedio de 1,79; y
c. Los períodos de mayor bienestar y aprobación presidencial fueron los siguientes en el estrato A: de agosto a diciembre 1990; y el más largo período de bonanza, que se extiende de setiembre 1991 hasta diciembre 1996, en que el promedio de aprobación llega al 24,2% y el índice de bienestar promedio a 1,2.

24. ¿Será esta, desde un punto de vista primitivamente economicista, la "clase media emergente" de la que hablan los sociólogos (DESCO 2003a)?

25. Habrá quienes argumenten que efectivamente la 'clase media' (si correspondiera al estamento económico B) fue la que estuvo menos satisfecha con los gobiernos de turno, debido quizás a sus deterioradas condiciones de vida.

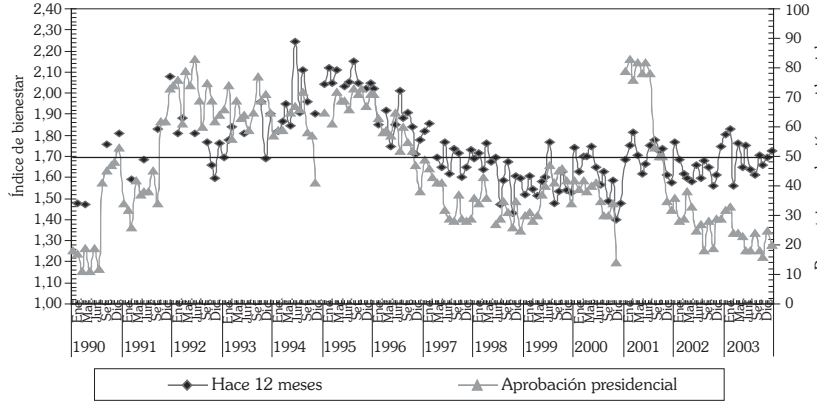
26. A diferencia de los estratos altos, los bajos evalúan la gestión presidencial basados más en su situación económica subjetiva que en factores propiamente políticos.

Gráfico 9.4-A
Lima Metropolitana-Estrato socioeconómico A: índice de bienestar subjetivo (hace 12 meses) y aprobación presidencial, 1990-2003



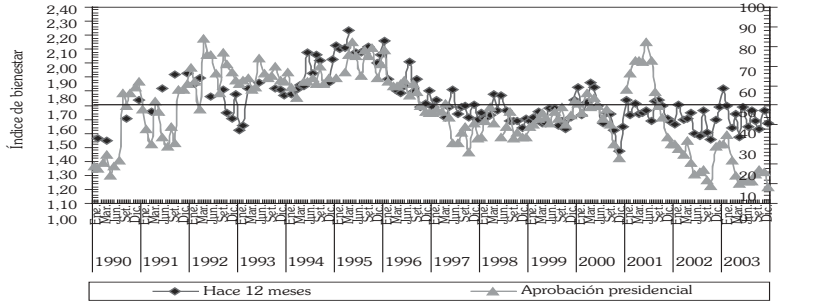
Fuente: Cuadro 9.3 del anexo estadístico (páginas 455-7)
Elaboración propia

Gráfico 9.4-B
Lima Metropolitana-Estrato socioeconómico B: índice de bienestar subjetivo (hace 12 meses) y aprobación presidencial, 1990-2003



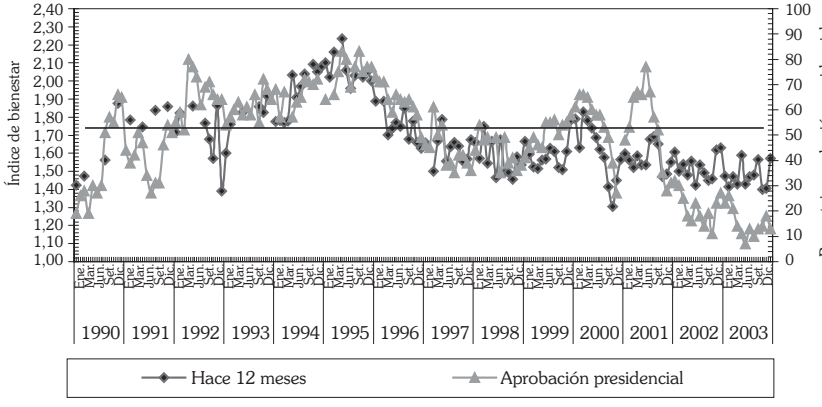
Fuente: Cuadro 9.3 del anexo estadístico (páginas 455-7)
Elaboración propia

Gráfico 9.4-C
Lima Metropolitana-Estrato socioeconómico C: índice de bienestar subjetivo (hace 12 meses) y aprobación presidencial, 1990-2003



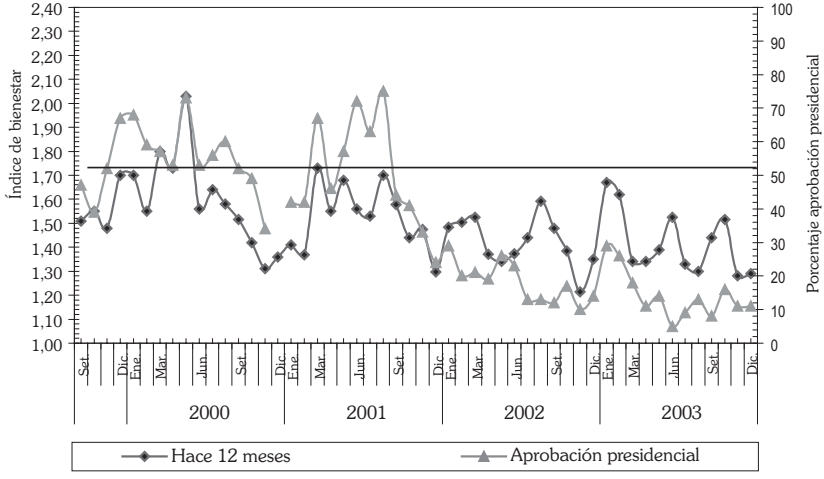
Fuente: Cuadro 9.3 del anexo estadístico (páginas 455-7)
Elaboración propia

Gráfico 9.4-D
Lima Metropolitana-Estrato socioeconómico E: índice de bienestar subjetivo (hace 12 meses) y aprobación presidencial, 1990-2003



Fuente: Cuadro 9.3 del anexo estadístico (páginas 455-7)
Elaboración propia

Gráfico 9.4-E
Lima Metropolitana-Estrato socioeconómico D: índice de bienestar subjetivo (hace 12 meses) y aprobación presidencial, 1999-2003



Fuente: Cuadro 9.3 del anexo estadístico (páginas 455-7)
Elaboración propia

3. Frustración personal y desaprobación presidencial por estratos sociales

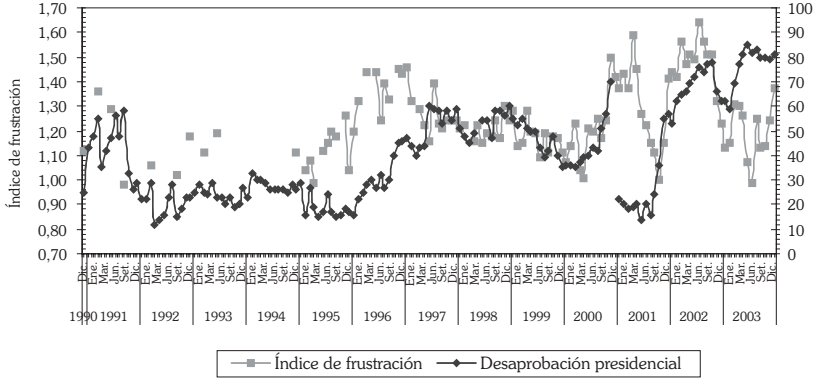
La presente sección profundizará el análisis de la desaprobación presidencial, considerando las *diferencias de opinión por estratos sociales*, las que compararemos con los índices de frustración, lo que nos permitirá llegar a algunas conclusiones interesantes adicionales.

Si nuestro índice de frustración, desarrollado en el capítulo sétimo, pretende adquirir algún significado, debería correlacionarse íntimamente ya no solo con el bienestar subjetivo (como ya lo hemos confirmado), sino también con los niveles de desaprobación presidencial. Para tal efecto hemos elabora-

27. Recomendamos al lector interesado en seguir los detalles, la consulta del cuadro 9.2 del anexo estadístico (páginas 451-4) que recoge –mes a mes– los datos del índice de frustración y el porcentaje de desaprobación presidencial por estratos socioeconómicos.

do el gráfico 9.5, en el que la ordenada izquierda mide la frustración[28] y la ordenada derecha la desaprobación presidencial, a lo largo del período que va de diciembre 1990 a diciembre 2003. El nivel promedio de frustración, para todo el período, fue de 1,25 y el de desaprobación presidencial ascendió al 41,6%, obviamente con fluctuaciones muy notorias entre gobiernos y al interior de cada uno de ellos.

Gráfico 9.5
Índice promedio de frustración y desaprobación presidencial en Lima Metropolitana: 1990-2003



Fuente: Cuadro 9.2 del anexo estadístico (páginas 451-4)
Elaboración propia

Como era de esperarse, el principal resultado es que ambas variables están estrechamente correlacionadas, notoriamente durante el cuatrienio 1997-2000, en que ambas variables descienden levemente y al mismo ritmo. Las únicas excepciones son dos: una primera, en el año 2001, en que –durante la transición democrática– aumenta la frustración y baja la desaprobación; y, una segunda, por demás curiosa, que se observa durante el año 2003, en que la frustración amaina levemente respecto de los elevadísimos niveles que al-

28. Nótese que hemos acortado la ordenada izquierda, referida al índice de frustración (que, en teoría, debería extenderse de 0 a 1,8), acotándola desde un mínimo de 0,7 a un máximo de 1,7, de manera que puedan observarse de manera más clara sus oscilaciones y su correlación con la desaprobación presidencial.

canzó en 2002, pero en que los índices de desaprobación presidencial siguieron elevándose. La única explicación que se nos ocurre para entender este anómalo fenómeno es que las *expectativas de la población a futuro decayeron* tanto (es decir, ya no se abrigaban mayores esperanzas de alcanzar una situación económica futura mejor), respecto de los magros logros alcanzados, que el índice de frustración se comprimió levemente. Algo que recoge Max Hernández (2004: 31, n.s.):

> Si la sociedad continúa siendo segmentada, estamentaria, heterogénea y jerarquizada, los valores democráticos no pasan de ser una ficción. Si, además, los ciudadanos tienen una muy baja autoestima y sus tendencias a la desvalorización emergen con fuerza en un *horizonte sin aspiraciones,* el cuadro se complica.

Un aspecto interesante a considerar es el que se dio durante el período que va de inicios de 1995 y mediados de 1997. Recordemos que, durante los demás años, nuestros indicadores prácticamente se movieron uno encima del otro y a su mismo ritmo (obsérvese el período que va de mediados de 1997 a setiembre 2000); pero, en aquellos dos años, el índice de frustración aumenta notablemente *vis a vis* el porcentaje de incremento de la desaprobación presidencial. Algo similar se repite en 2002. Ello es claramente atribuible al hecho de que en ese período de auge macroeconómico, la gente abrigaba la ilusión de que su situación económica personal iba a mejorar más de lo que efectivamente lo hizo, pero ello aún no afectó gravemente la desaprobación presidencial, la que en ese período aumentó a un ritmo menor que el índice de frustración (denotándose, una vez más, el efecto *Cabana*).

Pero, profundicemos, diferenciando la evolución de cada una de las dos variables mencionadas *por estratos sociales*, tal como se presentan en el gráfico 9.6. Nuevamente, para cada uno de los estratos sociales, los índices de frustración se mueven al unísono con los porcentajes de desaprobación presidencial.

Sin embargo, entre estratos, las diferencias entre sus índices de frustración son bastante bajas, no así las de desaprobación. Además, muy claramente, el estrato E, el más pobre de Lima, muestra el índice más alto de frustración promedio (1,35) y también el mayor porcentaje de desaprobación presidencial (51,9%), si bien para ese segmento solo se poseen datos desde setiembre de 2000.

En cambio, curiosamente, considerando los promedios para todo el período, los estratos A y B muestran niveles de frustración levemente superiores a los que perciben los estratos C y D, pero la aprobación presidencial más

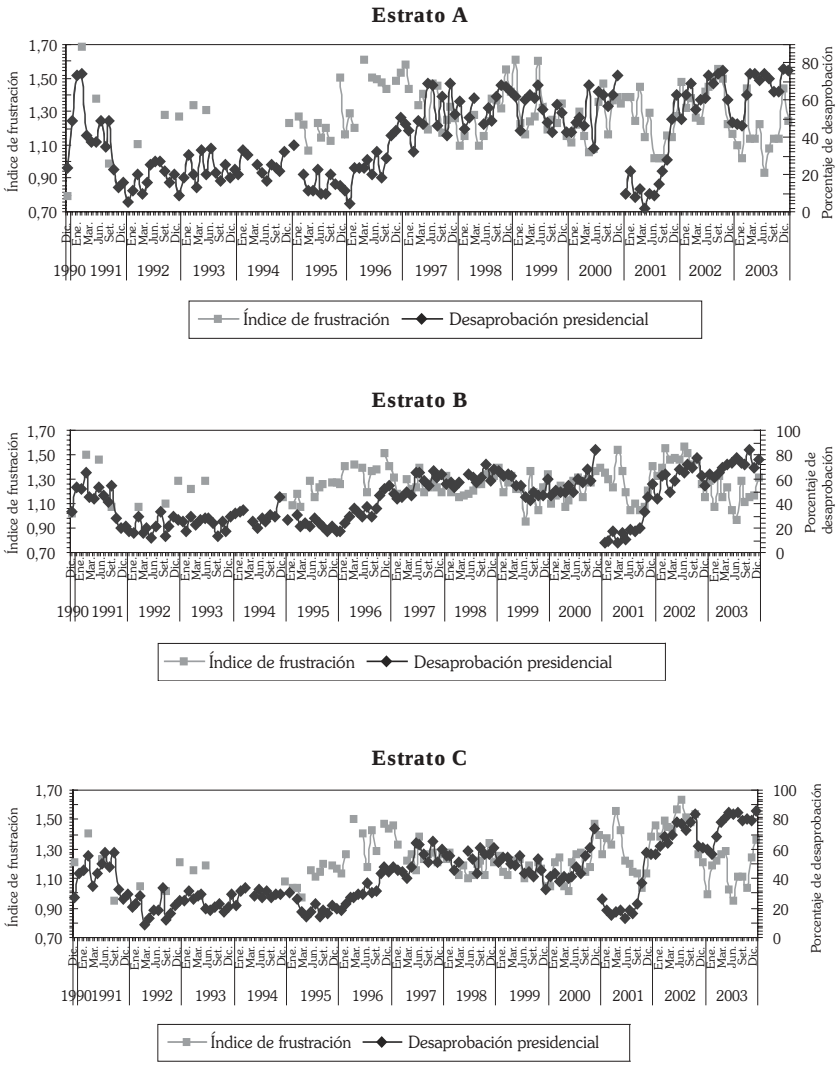
alta se da en el nivel A. Esto último, presumiblemente, dice mucho de los gobiernos que hemos tenido durante los últimos trece años y abona en pro de la hipótesis que en todo este período –en promedio– *se materializó una redistribución regresiva del ingreso*, en el marco de procesos radicales de movilidad social, tanto ascendente como descendente (lo que complica el análisis por estratos sociales y, probablemente, en muchos casos –dado el carácter estático de las muestras–, nos puede estar llevando a conclusiones apresuradas).

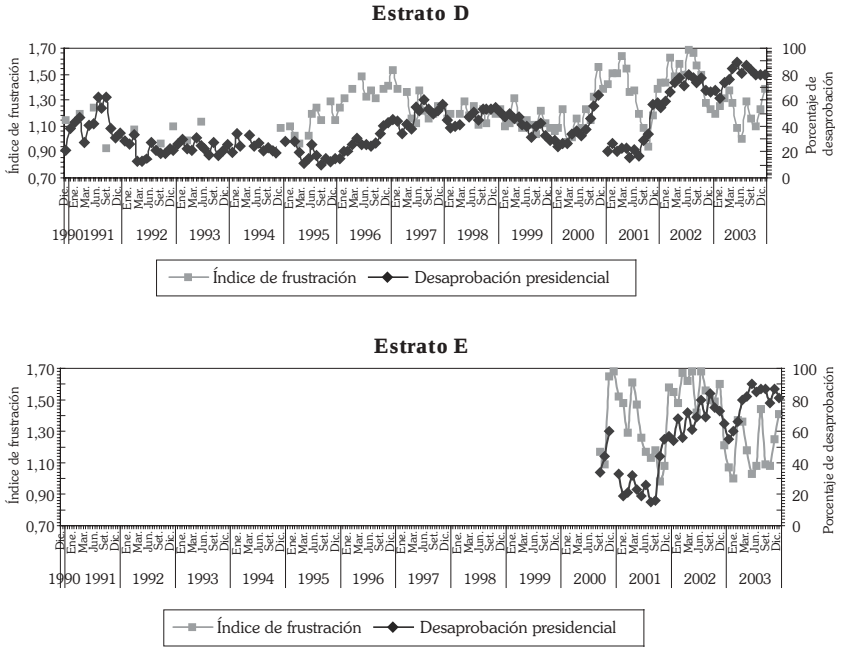
Pero veamos el detalle por estratos sociales. Comencemos con los siguientes comentarios generales, en el sentido que *son comunes a todos los estratos* (entre diciembre 1990 y diciembre 2003):

a. Los datos iniciales, correspondientes a diciembre de 1990, son muy satisfactorios para la población citadina, y en ambos sentidos, por la presencia tanto de *bajos niveles* de frustración, como de la reducida desaprobación presidencial;
b. Los índices de frustración, después de alcanzar niveles muy altos, por encima del 1,5 en los estratos A, B y C (no así, curiosamente, en el D), durante la primera parte de 1991, caen de ahí en adelante, llegando a un bajísimo mínimo justamente en setiembre de 1991 y declinan drásticamente hasta inicios de 1992, coincidentemente con la caída de la desaprobación presidencial. Debe notarse que los índices de frustración, en este período, se comprimen por debajo de la unidad para *todos* los estratos (en setiembre 1991), impresionante fenómeno que no se volverá a repetir;
c. En 1993 vuelven a subir ambos, la frustración y la desaprobación, sin alcanzar niveles críticos, sin embargo; y
d. Curiosamente, los años 1995 y 1996 se destacan por aumentos, tanto en la desaprobación como en la frustración. Recuérdese que, como hemos visto, estos son años de auge macroeconómico y de relativo bienestar económico subjetivo. Con lo que se presenta una paradoja curiosa, en que el carril político va por un lado (deterioro de la aprobación presidencial) y el del bienestar por uno muy distinto, bastante favorable (¡a pesar de lo cual la frustración aumenta!).

Precisando, concentrándonos en los episodios más interesantes (por ser extremos), cabe hacer los siguientes comentarios, partiendo del hecho de que los *más altos niveles de frustración* (F) –cuando rebasan el índice de 1,5– se dan coincidentemente con los *más altos niveles de desaprobación presidencial* (DES), cuando son superiores al 50%; y viceversa, cuando el índice de

Gráfico 9.6
Lima Metropolitana: índice de frustración y desaprobación presidencial por estrato socioeconómico, 1990-2003





Fuente: Cuadro 9.2 del anexo estadístico (páginas 451-4)
Elaboración propia

frustración está por debajo del 1,1 y los porcentajes de desaprobación son menores al 30%.

En cuanto a los primeros, tenemos los siguientes episodios (F mayor a 1,5 y DES mayor al 50%), diferenciando entre estratos:

a. Para los estratos A y B, los niveles de frustración son muy altos hasta marzo 1991, coincidentemente con los de desaprobación presidencial. Ese proceso se vuelve a repetir de diciembre 1996 en adelante, hasta noviembre 2000. Luego de una leve calma posterior, desde noviembre 2001 se observan nuevamente los altos niveles de ambas variables, los que persisten hasta ahora, excepto en el sentido que los índices de frustración vienen cayendo, reflejo de que los pobladores han ajustado sus expectativas de mejora a la baja; y
b. Los segmentos C y D, la mayor masa de votantes, muestran altos niveles de frustración y desaprobación hasta agosto 1991. En setiembre

1991 cae bruscamente la frustración, pero la desaprobación sigue por el 60%, la que desde el mes siguiente cambia aún más y llega a niveles cada vez menores, hasta octubre 1992. Luego surge un largo período de bonanza y la desazón solo vuelve a aparecer con altos niveles de frustración, a partir de enero 1997, y con altos niveles de desaprobación, a partir de junio 1997, fase que culmina hacia junio 1999 (en que se inicia el ciclo político con vistas a las elecciones del año 2000).

Con relación a los períodos de mayor tranquilidad política (desaprobación menor al 30%) y de mejor cobertura de expectativas (frustración menor o cercana al 1,1), se trata de los siguientes:

a. En el caso de los *estratos más bajos* (C y D), cuyas autopercepciones son muy similares, los índices de frustración son muy bajos a partir de setiembre 1991, proceso que se prolonga hasta junio 1995. Con lo que –dada la permanencia del relativo logro de sus expectativas– la desaprobación presidencial cae en esos estamentos durante ese período, desde un 61% a niveles por debajo del 20% (entre abril y octubre 1992), asciende luego a niveles entre el 20 y 30 por ciento, con bastante constancia, en el largo período que va de noviembre 1992 y marzo 1995. De ahí en adelante, la desaprobación vuelve a caer por debajo del 20% hasta enero de 1996, con niveles de frustración levemente superiores al 1,1.
b. En cuanto a los estratos A y B, sus más bajos niveles de frustración se dan entre setiembre 1991 y marzo 1992, así como entre diciembre 1994 y agosto 1995; y los porcentajes de más elevada aprobación presidencial se consignan entre noviembre 1991 y agosto 1996. Interesantemente, en lo que al estamento A concierne, sus más bajos niveles de desaprobación se dan en el período de abril 1995 y enero 1996. Posteriormente, solo entre enero y agosto 2001, los niveles de desaprobación llegan a ser notoriamente bajos, mientras que los niveles de frustración bajos solo se dan entre junio y octubre 2001.

Mención aparte merece el estrato E[29], que testimonió los más altos niveles de frustración y desaprobación presidencial; inicialmente, hasta octubre 1999. De ahí en adelante, de golpe, cayeron ambos indicadores (hasta mayo 2000, la desaprobación y hasta setiembre 2000, la frustración), de-

29. Para este grupo, solo tenemos datos de aprobación desde setiembre 1999 y de frustración desde setiembre 2000.

mostrando lo adecuada que fue la campaña mediática y las políticas de clientelismo económico adoptadas por la *maffujia* (en que dicho sea de paso, se tuvo el mismo éxito en el estrato D y, en menor medida, en el C).

Es solo en noviembre 2000, que la desaprobación presidencial del segmento E cae más allá del nivel crítico, llegando al 60% (¡en mayo estaba en 17%!). Interesantemente, este segmento también es el que menos satisfecho estuvo con el gobierno de transición, si bien la desaprobación se ubicó en torno a un 30% (que, sin embargo, es bastante aceptable). A partir de noviembre 2000, aumenta tremendamente la frustración (rebasando el 1,5) y la desaprobación presidencial sube al 55%, para a los pocos meses rebasar el 60%, llegando a más del 70% a partir de abril 2002, nivel en que se ancló hasta llegar al 80% en abril 2003, el que se ubicó en 90% en junio 2003. De ahí en adelante osciló entre el 78% y el 87%.

4. Promesas y expectativas políticas: ¿culminará su mandato Toledo?[30]

Un primer factor, bien conocido de la frustración y malestar, deriva directamente de las actitudes, poses y promesas del Presidente. Es a él a quien se le achacan prácticamente todas las culpas[31] de la *metástasis que sufre el país* (al decir de 'la boca del lobo' César Hildebrandt). Ya se han dicho muchas cosas sobre su ineptitud y falta de liderazgo, lo que ha sido corroborado por el 90% de la población, características que han racionalizado bien dos intelectuales[32]. De una parte, se ha dicho que:

30. El líder de la oposición acaba de plantear lo siguiente a este respecto: "¿Qué haremos para que el gobierno cambie? Ya hemos planteado los treinta puntos. Tendremos en algún momento que actuar más severamente ante el gobierno. Hacer más lío. Es posible, porque el país tiene que ser expresado de alguna manera y, como usted dice, dos años y medio de esto van a hacer que lleguemos... Sabe Dios si llegaremos a la votación (Fuente: declaraciones de Alan García a RPP, recogidas por *La República*. Lima: 15 de marzo, 2004, p. 6).

31. De acuerdo con la encuesta realizada los días 7 y 8 de febrero 2004, el *Grupo de Opinión Pública de la Universidad de Lima* ha detectado que los limeños consideran que "la mayor responsabilidad en la actual crisis política" la tienen: el presidente Alejandro Toledo, 39,7%; el FIM y el *Fujimontesismo*, cada uno con 12,6%; el APRA, 9,1%; los consejeros presidenciales, 7,3%; Perú Posible, 6,4%; los medios de comunicación, 4,9%; Unidad Nacional, 0,7%; y no sabe o no contesta, 6,6% (respuestas asistidas).

32. Nótese que también los más serios científicos se exasperan, como se verá en las citas que siguen. Esto es reflejo de su preocupación auténtica, aunque el hígado pueda influir, con lo que habrá quienes quieran descalificarlos por sus reflexiones "políticamente incorrectas".

> hay un divorcio entre la sociedad y la política. Todo esto se viene diciendo hace años, pero como Toledo nunca ha leído un solo libro sobre el Perú, no sabe nada de nada. Sabrá muchas canciones y bailes, pero de procesos sociales no sabe nada (Cotler 2003: 9).

De otra parte, un similarmente caústico Hernando de Soto –quien puede darse el lujo de emitir juicios *políticamente incorrectos*– ha recordado que Toledo

> nunca fue funcionario del Banco Mundial, ni profesor en Harvard, ni tampoco fue un buen profesor de ESAN. Es decir, si hubiéramos tenido más tiempo y conocimiento y durante la campaña (presidencial) nos hubiéramos preguntado, si este señor con las justas ha manejado un aula, ¿cómo va a terminar manejando un país?[33].

De paso vale comentar que es muy significativo cómo en nuestra sociedad todos los males pueden achacárselos a una cuantas personas o a una sola, como en nuestro caso al Presidente. Lo que dice mucho de nuestra democracia, confirmando –una vez más– que sigue siendo extremamente "*delegativa*", en el sentido que le dieran O'Donnell (1992) y Weffort (1992). En contrapartida, como unos cuantos tienen la culpa, también unos cuantos serían o tendrían la solución a nuestros pesares (que equivale a la falacia del *Post hoc, ergo propter hoc*):

> Lo sucedido en el Perú es una muestra de lo que ocurre cuando se cree que los problemas en un país se pueden reducir a un conjunto de personas, que lo único necesario es un cambio de nombres. En este error persisten quienes quieren resolver todos los problemas con un cambio de Gabinete más (Peñaflor 2004).

Un segundo factor evidente del malestar generalizado proveniente del ámbito político está relacionado con las desmedidas *promesas electorales, en un sentido más amplio que el propiamente económico*. Como es evidente,

33. Fuente: Entrevista concedida a Mónica Delta, reproducida en *Correo.* Lima: 23 de enero, 2004. Nos preguntamos, sin embargo, de haber conocido esa información sobre Toledo: ¿los resultados electorales habrían cambiado? y ¿desde cuándo el ciudadano común elige a un Presidente basándose en su currículum vitae. Coincidimos, sin embargo, con la indignación del entrevistado, en que –una vez más– se confirma la inescrupulosidad y trasgresión ética al que nos tiene malacostumbrados el *marketing*, en general, y el político, en particular.

las *expectativas favorables que la gente albergaba en este gobierno se han ido debilitando a través del tiempo*, con lo que su credibilidad ha llegado a un nivel ínfimo. De manera muy pertinente, se ha dicho que:

> (...) quizás el tema de las promesas y los cumplimientos no está vinculado tanto a cifras económicas como a fantasías políticas. (...). La sensación es que para el país político una cosa son las promesas contenidas en el plan de gobierno y otra las promesas atribuidas, con razón o sin ella, a Alejandro Toledo. En las primeras hay un avance medible, no importa si lento. Las segundas no son medibles, porque tienen que ver con fantasías en el imaginario popular (Lauer 2003b).

Así como prácticamente toda la ciudadanía, hay quienes atribuyen la baja popularidad del Presidente, no tanto al precario desempeño económico percibido por las mayorías, sino a "las promesas electorales no cumplidas, problemas internos dentro de su propio partido, irregularidades en la gestión pública, entre otros" (Zúñiga 2003b). Otro economista abunda en el tema contribuyendo con un elemento explicativo adicional, cuando advierte que "las expectativas construidas durante el periodo electoral fueron tan altas que, en relación a ellas, cualquier resultado nos parece frustrante" (Naranjo 2003). Y Max Hernández (2004) remacha el punto: "Cuando Freud se refería a frustraciones intolerables, tenía en mente la molestia generada cuando la decepción, el dolor y la rabia por la promesa incumplida se suman al sufrimiento propio de la carencia. En la base de las crisis por la que atraviesa el país está un hecho crucial: el incumplimiento de promesas que despertaron grandes expectativas. El malestar así producido afecta la democracia como régimen".

Incluso un alto funcionario del actual Gobierno reconoció este fenómeno, en una sana y poco acostumbrada autocrítica desde los predios oficiales: "Todos hemos cometido errores en el Perú, pero sin duda el mayor error del gobierno es haber mantenido expectativas que no pudimos concretar a corto plazo"[34]. En ese mismo sentido, como lo reconociera hace un buen tiempo quien fuera primer Vicepresidente del país hasta enero 2004, el país enfrenta una *crisis de gobernabilidad*, debido en gran medida a las promesas incumplidas: "Hemos cometido muchos errores: haber ofrecido promesas en la campaña que luego no cumplimos, haber prometido aumentarle el sueldo a la gente. Sin embargo, no le exijamos a este gobierno por problemas que vienen de décadas pasadas. Son problemas estructurales que requieren una

34. Declaraciones de Aurelio Loret de Mola, cuando aún era Ministro de Defensa, en *El Comercio* y *La República*. Lima: 3 de junio, 2003.

solución a largo plazo"[35]. Nuevamente escuchamos, pues, el trillado: "¡Paciencia, señor@s!".

A ello se añade, en tercer lugar, la queja gubernamental del exagerado "ruido político", que paradójicamente proviene del propio Gobierno:

> Los vaivenes de la política peruana –audios, denuncias, faldas, corrupción, escándalos reales o imaginados– nos distraen de lo que debe ser el principal objetivo de cualquier gobierno de un país pobre: sacar a la mayoría de sus habitantes de la miseria y la pobreza a través del crecimiento económico y la creación de empleo remunerativo y productivo. (...).Si el ruido político fuese menor, podríamos pensar en un crecimiento de 6 por ciento en 2004, el mayor nivel desde 1997; como están las cosas, lo más probable es que terminemos alrededor de 4.5 por ciento (Kuczynski 2004b).

Peor aún, en esas circunstancias tan críticas, ni el Ejecutivo ni el Legislativo han dado alguna vez *señales de austeridad* (que con tanta insistencia se le pide a la población), aunque se trate de ahorros muy pequeños, pero que *psicológicamente habrían tenido un impacto contundente*. Cuando la gente dice (o cree) que los gobernantes contratan a sus familiares y amistades para ocupar altos cargos públicos o le otorgan la buena pro en licitaciones que no se realizan, cuando toman licor de etiquetas celestiales y utilizan el avión presidencial para pasar agradables fines de semana en playas tropicales, etc., la paciencia y la credibilidad se agotan. No se está predicando con el ejemplo y la población no entiende por qué los gobernantes se pueden dar lujos y cometer corruptelas, cuando la mayoría no tiene para sobrevivir y una minoría paga impuestos exagerados que se malgastan. Un buen estadista y los políticos responsables, se supone, no solo deben ser como la mujer del César, sino también parecerlo.

Julio Cotler (2003: 8; n.s.) sintetiza los dos problemas comentados: "No digo que en dos años se vayan a realizar todas las promesas, pero buenas señales se pueden dar. Pero, si en vez de eso se dan señales evidentes de frivolidad e inutilidad, como en el Congreso...*el grado de irritación que hay en el país es muy elevado*".

En efecto, preguntada la ciudadanía limeña sobre la austeridad del Gobierno en materia de gasto público, más de las tres cuartas partes de la población considera que no se hace esfuerzo alguno al respecto (véase el cuadro 9.1).

35. Opinión de Raúl Diez Canseco, recogida por *Correo*. Lima: 19 de junio, 2003.

Cuadro 9.1
¿Considera que existe o no existe una política de austeridad en el gasto público?
(En porcentaje)

	Total	Sexo	
		Masculino	Femenino
Sí	14,4	14,9	14,0
No	77,4	77,0	77,8
No sabe / No contesta	8,2	8,1	8,2
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Aunque está ligado a lo anterior, pero resulta siendo más grave aún, independientemente de la insatisfacción generalizada con la gestión del Gobierno y, sobre todo, de la del Presidente, también se ha procesado una *saturación generalizada de la población con los partidos políticos*; la que, en realidad, ya se gestó durante los años 1980. Paralelamente, aunque suene radical, es válido decir que *strictu sensu* "en las actuales condiciones los partidos no significan nada" (Cotler 2003: 9)[36]. Lo que, junto con los otros factores considerados, tiende a conducir a un *cuestionamiento del régimen político*, con lo que venimos desembocando de lleno en la mencionada *crisis de gobernabilidad*, la que se está convirtiendo atropelladamente en caldo de cultivo para ensayar nuevas aventuras autoritarias de diversa índole y para resucitar experimentos (y cadáveres) anteriores.

Finalmente, sin duda, en todo ese malestar influye la *fatiga con las reformas*, fenómeno tan generalizado en toda América Latina. La paciencia de la población se viene terminando, después de tantos y tan prolongados experimentos de ajuste y estabilización que no dieron los frutos esperados; a excepción de los que efectivamente son logros auténticos, el control de la restricción externa y de la alta inflación.

36. A pesar de esa realidad, el proceso más interesante que se viene llevando a cabo en el país es el surgimiento de algunos partidos políticos renovadores y democráticos, conformados por profesionales de primera. Muchos esperamos que esa tendencia fructifique en el mediano plazo, tanto en la formación de partidos sólidos como en la refundación de los partidos tradicionales. La esclerosis múltiple de que sufren estos últimos exige una renovación profunda, tanto en su doctrina como en sus líderes; al margen de la necesidad que tienen de recoger las demandas de sus bases.

En ese contexto de promesas incumplidas, falta de liderazgo, instituciones caducas y demás, no debe sorprender que, gracias a la apertura democrática, *se haya desatado una saludable serie de demandas* –limitadas, sin embargo, tanto sectorial como regionalmente– que habían sido congeladas durante la década pasada. En parte, el empuje hacia tales demandas puede estar derivando también del hecho de que la población debe estar pensando que, dado que el Gobierno se vanagloriaba del (relativo) auge macroeconómico del último bienio, podía esperar –con buen fundamento– aumentos de los ingresos y que, por tanto, se podía demandar realistamente que se cumplan las promesas económicas del Gobierno[37]. No sucedió así. Ahora nuevamente se pide paciencia, pero para ver cuánto se recauda a través de nuevos impuestos y sistemas más rígidos de administración tributaria... supuestamente para cubrir las demandas sociales; aunque, sin duda, el servicio de la deuda externa siga pesando más en ese esfuerzo.

El problema, sin embargo, no radica únicamente en esa potencial explosión social de *demandas largamente contenidas* y que no pueden cubrirse adecuadamente, ni solo en el *cuestionado régimen político* que se resiste a cambiar los poderes, sino también a la falta o a la *imperfección de ciertas instituciones* que no permiten canalizar adecuadamente las demandas. Porque la mayoría de grupos y fracciones sociales ya *no dispone de los canales institucionales y de los organismos de base para filtrar institucionalmente sus contenidas exigencias*. Esto es reflejo tanto de la práctica desaparición de los sindicatos, como del desprestigio de los partidos políticos y del Congreso. Es eso lo que los "lleva a la calle", generando caóticos procesos de movilización y de procesamiento de demandas. Como es sabido, el conflicto social es inmanente a toda sociedad (Dahrendorf 1965: 112-32, capítulo 5), pero su resolución exige mecanismos institucionales apropiados para afrontarlos y resolverlos. Cuando no existen –agravado, además, por la ausencia de liderazgos y hegemonías– se puede producir el *desembalse social*, pero que, en nuestra opinión de lego, no habría de acabar con la supuesta transición a la democracia, como lo intentaremos de fundamentar en la siguiente sección de este capítulo.

Además, que en las actuales coyunturas el Gobierno no ejerza el liderazgo requerido, que haya perdido el rumbo y que sea incapaz de encontrar las fórmulas para concertar con el resto de los partidos políticos y los representantes de los gremios, sindicatos y demás organizaciones de la sociedad civil,

37. "Si a la economía le va tan bien, ¿por qué a mi me va tan mal?", es un interrogante que se plantea a diario la mayoría de la población.

profundiza aceleradamente la crisis. Primero políticamente; posteriormente, no tardará en contagiar igualmente a la economía, a pesar de los optimistas pronósticos macroeconómicos que se tienen para este año[38].

Por lo que lo interesante, dada la relevancia que pensamos que tiene para entender la coyuntura psicosociopolítica del Perú actual, nuevamente según Hirschman (1981), es que:

> Así como el efecto del túnel es providencial y sumamente útil en un sentido (porque absorbe las desigualdades que surgen casi inevitablemente en el curso del desarrollo) también es traicionero: *los gobernantes no reciben necesariamente algún aviso anticipado acerca de su declinación y agotamiento, es decir, acerca del momento en que deberán esperar un clima de opinión pública y popular completamente diferente*; por el contrario, los gobernantes se ven atraídos hacia la complacencia por la fácil etapa inicial, cuando todos parecen disfrutar el proceso mismo que más tarde será denunciado y condenado vehementemente como un proceso en el que 'los ricos se vuelven más ricos' (*Ibíd*., p. 68; n.s.).

Es precisamente eso lo que parece haber sucedido en el transcurso del bienio 2002-2003, en que se ha venido desencadenando, *repentina e inesperada*, pero *justificadamente*, una nubosidad densa y relativamente contenida de malestar y de pesimismo crecientes, la que podría estar anunciando la tempestad social, aunque ella aún sea de baja intensidad. Ello también contribuye a explicar la baja aprobación presidencial, que no solo se debe a las notorias culpas propias.

Debemos recordar que, en el caso de la presidencia de Toledo, la "luna de miel" se acabó en un período relativamente corto, en parte, porque de ella gozó hasta cierto punto el gobierno de transición del Dr. Paniagua. Y es que, ya para noviembre 2001, a solo cuatro meses de asumir el poder, la desaprobación presidencial rebasó el 50% de la población limeña, momento a partir del cual ha ido *in crescendo* hasta el nivel actual del 90% (enero 2004)[39].

38. Afortunadamente, en este aspecto aún se va bien, no tanto por los supuestos méritos de la gestión económica actual, como por la maduración de algunas mega-inversiones realizadas o decididas con anterioridad, por las bajas tasas de interés internacionales, por los crecientes precios de nuestras principales exportaciones y demás factores exógenos favorables (ensombrecidos, por el momento, únicamente por los fenómenos naturales que vienen estremeciendo los extremos sureste y noroeste del país).

39. En febrero 2004, como consecuencia del cambio de Gabinete, habría subido la aprobación presidencial. El problema es que si uno está en el sótano y se sube a una silla, sigue estando en el sótano.

Es decir, *el efecto túnel se habría agotado* para gran parte de la población, con lo que el rechazo y la animadversión de la gente frente al Gobierno vienen aumentando exponencialmente, a pesar de una leve mejora en los indicadores macroeconómicos. Y ese descontento no ha sido canalizado por acción del propio Gobierno o de los partidos políticos, con lo que se viene materializando gran parte de las condiciones para que una pequeña chispa –a través del denominado *efecto mariposa*[40]– pueda desatar la tormenta que podría romper el muro de contención sociopolítico, que hasta ahora sostiene la precaria democracia. Parafraseando al presidente del BCR, cuando era Ministro de Economía, se estarían gestando las condiciones para que "el país se vaya al diablo".

Aún no se ha presentado, en cambio, el cúmulo de movilizaciones sociales que se podría pronosticar a partir de las "condiciones objetivas" y a pesar del malestar subjetivo creciente de la población, lo que se debería básicamente a la fragmentación social, a la descomposición de la clase media[41], a la desconfianza en los partidos políticos que pudieran liderar estos procesos y a la relativa pérdida de convocatoria de los sindicatos; las que vendrían, además, amainadas por las políticas sociales clientelares adoptadas en determinadas circunstancias por el Gobierno de turno con mucha astucia. *A río revuelto, ganancia de pescadores*. Esa es la principal herencia y los 'activos' que el gobierno de Fujimori le ha legado a los que le siguieron. En ese entendido coincidimos con Martín Tanaka, en cuanto a que en el país ya no parecería

> (...) viable el modelo '*movimientista*' de vinculación entre las esferas política y social, vigente en décadas pasadas. Entiendo aquí por '*movimientismo*' a un tipo de vinculación entre sociedad y Estado, basado en la movilización de organizaciones, gremios y diversos grupos de interés, representativos de segmentos sociales amplios y significativos, que utiliza esa capacidad de acción colectiva (y el apoyo de actores políticos y otros agentes) para buscar obtener reconocimiento, recursos o servicios de parte del Estado. (...) las organizaciones existentes tienden a asumir lógicas corporativas relativamente desvinculadas de los seg-

40. Conocido como el momento y la forma en que *un pequeño detalle*, apenas una decisión adoptada en un instante determinado, acarrea un abanico de consecuencias importantes que uno nunca habría imaginado y, en muchos casos, deseado (para bien o para mal). Equivale al efecto 'bola de nieve' y lo que en el Perú debería denominarse "*efecto huaico*" (del quechua *wayq'u*, según la Real Academia de la Lengua Española).

41. Recientemente, Hernando de Soto ha recordado, siguiendo a Braudel, que "las revoluciones las hacen las capas medias, no las zarrapastrosas" (comentario vertido en "*La Boca del Lobo*", programa de César Hildebrandt; Canal 2. Lima: 11 de febrero, 2004).

> mentos que supuestamente representan o, en todo caso, éstos ya no poseen la centralidad política y social de antes (1999: 138s.).

Sin embargo, quizás y solo poco a poco, con la reconstitución de la democracia, de la formación de nuevos partidos políticos y del renacimiento de heterodoxos movimientos populares, el futuro que nos espera será bastante más exigente para el gobierno de turno y de los que –más pronto que tarde– le habrán de seguir. En tal sentido, seguramente el mayor potencial contestatario –como ya se ha materializado en algunos eventos que se han venido repitiendo intermitentemente– provendría de los movimientos regionales, así como de aquellos grupos y segmentos aliados coyunturalmente en torno a intereses aparentemente menores (v.gr. los cocaleros, los transportistas, los agricultores de ciertas zonas, los despedidos de los años 1990, etc.).

Con lo que, aunque dispersos, los conflictos sociales podrían convertirse en "pan de cada día" en los próximos años, lo que sería un proceso muy positivo[42], siempre y cuando se lleve a cabo en el marco de mecanismos institucionalizados de concertación, algo para lo que el presente Gobierno no está preparado y no parece tener interés en afrontar. El abortado Foro del Acuerdo Nacional[43] habría sido un espacio adecuado para hacerlo. Desafortunadamente, el interés limitado y la torpeza de los actuales gobernantes en las coyunturas del corto plazo, incluidos los miembros más conspicuos de la oposición (tanto de la cúpula política como de las sindicales y empresariales), no parecerían permitir su viabilización, con lo que pende una grave amenaza sobre la democracia aún naciente en este país, que aún no es capaz de convertirse en Nación.

En ese sentido, sin duda, en el Perú actual, a inicios de 2004, da la impresión que el efecto túnel se viene agotando y que muy bien pueda presentarse el "efecto huaico" en cualquier momento[44] e, incluso, en la peor de

42. Las bondades del conflicto social en sociedades democráticas han sido fundamentadas por muchos sociólogos y politicólogos. Véase el trabajo clásico de Ralf Dahrendorf (1965).

43. El "Acuerdo Nacional...para trabajar de acuerdo!" fue suscrito el 22 de julio de 2002. Véase: www.acuerdonacional.gob.pe/

44. No opina igual Julio Cotler (2004), quien estima que no habrá cataclismo político que derribe al Presidente, como sucediera en Ecuador con Mahuad o en Argentina con De la Rúa: "las democracias antes morían de golpe, *las democracias ahora deben morir lentamente, por descomposición*. Cuando hay descomposición política puede ser que en un determinado momento afecte las variables económicas...ya ayer salió un rumorcito. Estás

sus formas, y pueda acabar con la transición democrática, lo que –afortunadamente– solo unos pocos ansían[45]. Hernando de Soto, siguiendo implícitamente la argumentación de Hirschman, lo ha dicho con mucha claridad. Ante la siguiente pregunta de un periodista: "Pero, ¿cuán cerca estamos de la vacancia (del Presidente)?", respondió que:

> La forma de ver esto es el Sida. Una persona no muere por esa enfermedad sino porque las defensas bajan a tal punto que es muy probable desarrollar un cáncer o una pulmonía. Igual pasa o va a pasar con Toledo. El no va a morir por su siete o uno por ciento de popularidad. Va a morir por un paro de transportistas, una convocatoria violenta de cocaleros, marchas en las calles o un gran escándalo financiero o moral. El no tendrá cómo capear la crisis, porque no tiene la credibilidad ni la confianza de los peruanos. Entonces, *el momento es muy peligroso. Cualquier pequeña cosa puede tumbar al presidente*, y por eso es necesario el paso al costado. En la medida en que Toledo no tome esa decisión, en cualquier momento entra la pulmonía[46].

Nosotros añadiríamos que, a pesar de su desprestigio, los grandes partidos políticos (APRA y UN), si así lo desearan, podrían "tumbarlo" apenas

en un país que hoy sale una persona, agarra el teléfono y suelta un rumor, y tu no sabes en qué puede acabar. *Es el país perfecto para que los rumores sean eficaces*". "En condiciones en que el gobierno es tan increíblemente débil, se crean todas las oportunidades habidas y por haber para que por todo lado salgan los que buscan apoderarse de un pedacito del Estado. *Los buitres están a la caza*. Es el momento. Este es el momento para los rumores....todo el mundo los cree". "En estas condiciones, la mafia se muere de risa".

45. Son muy significativas las respuestas de los encuestados a la pregunta: "¿Alberto Fujimori tiene o no tiene un futuro político?". Solo tenemos datos para dos meses: en marzo 2002, 36% decía que sí y 57% que no, porcentajes que cambiaron abruptamente para mal, en setiembre 2003, ascendiendo al 59% el sí y cayendo al 35% el no (Apoyo 2003a: 31; setiembre). Más alentadoras resultaron las respuestas *afirmativas* a la frase de si "la democracia es preferible a cualquier otra forma de gobierno": 63% en junio 2002 y 66% en junio 2003 (*Informe de Opinión* de Apoyo, junio 2003, p. 36). Comparando las respuestas a las dos cuestiones, cabría afirmar que a Fujimori no se le conecta con un régimen no democrático. Desafortunadamente, no disponemos de cifras más recientes sobre estos temas, los que serían muy aleccionadores, aunque seguramente indicarían en la dirección menos alentadora. También es muy significativo que un 26% de los encuestados expresó una opinión 'positiva' del Movimiento Etnocacerista de los Hermanos Humala", 17% 'negativa' y un elevado 48% decía no conocerlo (Apoyo 2003a: 22; julio).

46. Entrevista concedida a Adán Ríos: "Cualquier cosa puede tumbar a Toledo", en *Perú.21*. Lima: 15 de febrero, 2004; pp. 8-9.

con un terso soplo. Sin embargo, por lo menos por el momento, el freno proviene del hecho de que sus líderes, los que aparentemente tienen más oportunidad de ganar el *concurso del año 2006*[47], tienen que mostrarse democráticos y, seguramente, no les gustaría que les pase lo mismo cuando lleguen a ostentar el poder[48].

Efectivamente, según opinión de la ciudadanía, la situación política es muy inestable, como se observa en el cuadro 9.2, en el que el deterioro es notable a partir de setiembre del año 2003. La última encuesta disponible, correspondiente a marzo 2004, lleva a un sorprendente 48% de limeños que considera que la situación es "nada estable".

Cuadro 9.2
¿Cómo calificaría la situación política actual: Muy estable, estable, poco estable o nada estable?
(En porcentaje)

	Setiembre 2002	Marzo 2003	Setiembre 2003	**Marzo 2004**
Muy estable	0,6	0,4	0,3	**0,4**
Estable	9,5	10,3	6,9	**5,4**
Poco estable	59,9	61,8	49,2	**45,6**
Nada estable	29,5	26,8	43,0	**48,4**
No sabe / No contesta	0,5	0,7	0,6	**0,2**
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*	***100,0***

Fuente: Grupo de Opinión Pública de la Universidad de Lima 2004

Si le añadimos la opinión de lo que esperan los limeños para el próximo año por estratos, todos opinan que habrá un deterioro de las condiciones políticas, siendo más pesimistas las expectativas de los estratos extremos, A y E (véase el cuadro 9.3).

47. Hablamos de "concurso", técnicamente, porque en nuestro país las contiendas electorales se parecen cada vez más a los certámenes de belleza, en que abundan las poses, las respuestas preparadas y las siliconas.

48. En el peor de los casos, solo se acoplarán al pedido de destitución si se desatara una o múltiples movilizaciones masivas, para las que el factor desencadenante podría ser –literalmente– *una minucia* en las actuales circunstancias. Un *vídeo* comprometedor para el Presidente, algún otro escándalo de corrupción al interior del Gobierno o similares, serían suficientes para asegurar alguna salida desesperada e inconstitucional.

Cuadro 9.3
¿Dentro de un año la situación política será: mejor, igual o peor?
(En porcentaje)

	Total	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
Mejor	*6,5*	5,6	10,6	8,5	3,0	4,5
Igual	*39,4*	33,3	32,7	37,2	57,5	25,0
Peor	*49,2*	58,3	52,2	50,0	34,3	63,6
No sabe / No contesta	*4,9*	2,8	4,4	4,3	5,2	6,8
Total	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*

Fuente: Grupo de Opinión Pública de la Universidad de Lima 2004.

Para seguir complicando el panorama, está demás señalar que las *capas dominantes* también se encuentran desubicadas y no han sido capaces de convertirse en *clases dirigentes*, en parte, precisamente por ese mismo hecho. Aunque algunos muy poderosos lo piensen, no se puede y es iluso querer determinar la gran política nacional desde el *Club Nacional o el Lima Golf*. Los nuevos grandes mineros, banqueros e importadores –que han sustituido a la vieja oligarquía en sus comedores y pastos ingleses–, no han captado el carácter de la ebullición social y la dinámica de los nuevos grandes actores pequeños, con lo que la disociación entre la política y la economía y de estas con la sociedad, se agiganta a pasos acelerados. De manera que tampoco están en condiciones de plantear y decidir las pautas más elementales y fundamentales para solucionar sus problemas, aunque solo sea para que puedan seguir comandando la opinión pública y los designios del país: "Más que preocuparnos por fragatas o submarinos, lo que es obvio es que mientras no tengamos mejor clase dirigente nuestro país no podrá hablar seriamente de seguridad interna o externa" (Peñaflor 2004)[49].

49. El interesadamente silenciado texto de Francisco Durand (2003) es de lectura obligatoria, para entender a nuestras anquilosadas élites y su precaria relación con la dinámica económico-política que caracteriza nuestro país; al margen del hecho de que ellas también han perdido la brújula (incluida su posición respecto de la forma cómo debemos incorporarnos activamente a la globalización) y no se ponen de acuerdo entre ellas sino en algunos puntos, que son precisamente los que tienden a la desestabilización. Como lo atestiguan sus actitudes suicidas como, por ejemplo, su insistencia en una insostenible "flexibilización del mercado laboral", en seguir considerando que los salarios mínimos son "muy altos" y que la

5. Algunos morigeradores sociales

Sin embargo, estos fenómenos sociopolíticos son aún más complejos que lo que aparentan a primera vista, porque también intervienen otros mecanismos que desempeñan funciones que compensan o que contribuyen a *neutralizar las posibilidades* de movilización, de disrupción sociopolítica y de oclusión democrática.

En ese entendido, a pesar de todos los malos augurios y pronósticos catastrofistas que circulan entre los "círculos enterados de Lima", nuestra opinión es que esos factores, que *van a contracorriente del agotamiento del efecto túnel* y de las posibilidades reactivas de acción colectiva, son muy poderosos en su papel sofocador de "tempestades sociales". Nuestra muy particular sensación es que si bien se aprecia una gran cantidad de ciudadanos que, individual y en menor medida grupalmente, están irritados y hasta furibundos, no parecen haber indicios que en este país se vaya a llevar a cabo revuelta social o caos político alguno (aunque, en sentido estricto, este ya existiría)[50]. Aunque, por supuesto, en este país nunca se puede descartar nada y mucho menos la posibilidad de que una pequeña chispa –en la línea señalada por De Soto– pueda reventar toda esta tortuosa transición democrática, como resultado del misterioso *efecto mariposa* o del más conocido *efecto huaico*.

Lo que, en primera instancia, se puede explicar quizás porque –de una parte– han llegado a predominar ciertas actitudes y comportamientos que *suavizan o desactivan gran parte del potencial subyacente*, que podría estar en condiciones de llevar a cabo la materialización de demandas desbordadas y –de otra parte– porque ciertas instituciones y precondiciones sociopolíticas, no parecerían poder conducir el proceso en esa dirección, es decir –de ser el caso–, de liderar las movilizaciones requeridas para viabilizarlas.

A ese respecto, distinguiremos los componentes y las reacciones microsociales frente a la crisis (5.1), de las condiciones mesopolíticas e institucionales

solución de los problemas del país tienen que venir de fuera (no tanto del FMI y el BM, como de los mercados foráneos y las inversiones externas).

50. Tanaka ya lo advertía años atrás: "(...) no debemos olvidar que de una mala situación social no se deduce en absoluto, de manera necesaria, la rebelión contra el orden establecido, como lo ha resaltado la literatura sobre los problemas envueltos en la acción colectiva. (...) dada la debilidad de los gremios en general y dada la debilidad de los partidos políticos, grupos de apoyo por excelencia, la posibilidad de un ciclo de respuesta social como el ocurrido en décadas anteriores parece muy poco probable" (1999: 153).

(5.2). Con ello, quizás, podamos dar respuesta a la paradoja planteada por Tanaka, que también se aplica a las condiciones actuales:

> (...) en Perú tenemos un escenario curioso, signado por una creciente insatisfacción u oposición social al gobierno, pero que no tiene correlato claro en el crecimiento de una oposición política (1999: 155, n.s.).

5.1 Las acciones de los agentes sociales

En primer lugar, contribuye a morigerar las actitudes de acción colectiva el hecho de que la gente *teme perder su precario empleo*; lo que podría parecer paradójico, dadas las pésimas condiciones de vida. Pero, también es cierto que, a fin de cuentas, no es que el ciudadano común no tenga 'nada que perder'. La célebre frase de Joan Robinson es muy pertinente en este contexto: "*Para un trabajador que vive en un sistema capitalista lo único que es peor a ser explotado es no ser explotado*" (citado por Figueroa 2001: 24).

Un segundo *mecanismo de escape*, aun cuando contribuye a incrementar la inseguridad ciudadana en un sentido estrecho, no hay duda de que es el "*desempleo oculto*" (a pesar de la vaguedad del concepto[51]), esa perniciosa vía que impide el desfogue de malestares sociales en acciones colectivas. En ese aspecto existe toda una serie de mecanismos para volcar la frustración acumulada: si bien no se cree en el sistema, no se lo cuestiona, sino solo sus consecuencias, con lo que contingentes cada vez mayores de la población 'justifican' las *actividades ilegales, mendicantes y criminales* para poder sobrevivir y que, en la práctica, se convierten en válvulas de oxigenación colectiva.

Otro proceso de "huída", casi literalmente, proviene de la *emigración al exterior*[52], ola que ha adquirido dimensiones insospechadas en años recientes[53]. Según estimados de Teófilo Altamirano, "podrían haber cerca de dos y medio millones de peruanos repartidos en todo el mundo. Casi como si

51. Teóricamente es gente que, al perder su esperanza de encontrar trabajo, ya no lo busca, por lo que se dedica a "vagar", a dormir o a ver TV, entre otras inactividades.

52. Otra posibilidad de emigración, sobre la que no disponemos de datos, consistiría en regresar de Lima a las localidades y comunidades de origen, en las provincias; quizás porque ahí se tiene mayor apoyo familiar o pequeñas propiedades, y donde el costo de vida es menor.

53. Los datos y citas que siguen han sido recogidos de "Migración", un informe de *Domingo* (revista semanal de *La República*). Lima: 15 de febrero, 2004, pp. 12-7.

se tratara ya de una pequeña nación paralela", dado que "10% de la población peruana es migrante". En el bienio 2002-2003 ha emigrado un cuarto de millón de peruanos cada año[54], lo que está suavizando las presiones sobre el mercado laboral y viene procurando ingresos adicionales relativamente sustanciales para algunas familias o allegados de los emigrados. A este respecto, durante el año 2002 ingresaron casi US$ 1.200 millones por este concepto[55]. Lo que les significó, en promedio, un apreciable ingreso anual adicional de US$ 5.602 (mensual: US$ 467). De ese total, llegaron a Lima 70,7%, representando ingresos adicionales de US$ 6.497 anuales y US$ 536 mensuales para cada receptor[56].

Un cuarto morigerador de ámbito restringido, que no puede ni debe soslayarse en el caso del Perú, a diferencia de los países desarrollados, es que las familias y vecinos –no solo en los sectores populares– aún comparten entre sí los escasos recursos de que disponen, aunque es cierto que cada vez menos (en presencia de un cada vez más acendrado individualismo y la vigencia de la Ley de la Selva). Aparte de las tradicionales políticas sociales o de las políticamente muy bien focalizadas, que en algún momento actuaron en esa dirección[57], fueron los diversos *mecanismos de solidaridad* barrial

54. El número de emigrados durante los últimos quince años evolucionó de la siguiente manera, en perfecta correlación con la situación macroeconómica: 1985, 32.000; 1990, 75.000; 1995, 17.831 (sic); 2000, 196.956; 2001, 121.000; 2002, 282.419; y 2003, 252.466. En términos de distribución geográfica, según el Ministerio de Relaciones Exteriores, a diciembre 2002, tenemos que la mayoría de emigrados –que llegarían a un total de dos y medio millones– se encuentran en los siguientes países, en orden decreciente: EE UU, 809.281; Argentina, 128.508; España, 118.750; Venezuela, 110.487; Italia, 91.197; Japón, 61.052; Chile, 57.043; Canadá, 21.268; Suiza, 14.835; etc. Lo más preocupante es que "22% de compatriotas que dejaron el país en el 2002 eran profesionales", siendo en cambio positivo que "el 21% eran estudiantes" (si es que regresan algún día). Dicho sea de paso, a propósito del valioso capital humano emigrado, en el informe mencionado se afirma que "También hubo un anuncio presidencial según el cual se iba a incentivar la repatriación de los profesionales peruanos que trabajan en el extranjero, pero todo quedó en simple demagogia".

55. Evidentemente, esta cifra es bastante conservadora, si tenemos en cuenta todos los envíos no registrados, que vienen a través de canales no institucionales.

56. Calculado a partir de los datos recogidos por *Análisis laboral* (2003: 1) (Fuente original: INEI, *Encuesta Nacional de Hogares* correspondiente al cuarto trimestre de 2002).

57. Efectivamente, algunos sectores de la población aún no pierden la ilusión de que el Estado desarrolle una *política social más dadivosa*, lo que efectivamente el Gobierno acaba de anunciar que llevará a cabo, con lo que seguramente se desinflarán algunos conflictos inminentes. De paso, es interesante que el Gobierno pueda muy bien activar el renacimiento del "efecto túnel", ilusionando a quienes ansían "casa propia", "un empleo temporal" y

y local que se desplegaron durante los peores años de crisis, los que probablemente permitieron suavizar su impacto y lo siguen haciendo (aunque a tasas decrecientes), lo que hace inviable una explosión social. A ello se añade el acendrado individualismo, que ha llegado a contagiar a todos los estratos sociales en el transcurso de las décadas pasadas. En palabras de Ismael Muñoz:

> Desde el 'salinazo' de septiembre de 1988, pasando por el 'fujishock' de agosto de 1990, los golpes recibidos por las economías de las clases medias y pobres han sido devastadores. La solidaridad hizo posible la sobrevivencia de millones de personas durante la década pasada; pero no ha llegado a ser parte de las políticas económicas, ni de las prácticas empresariales en el país. Más bien, la prédica del individualismo a ultranza, aquel que daña las relaciones sociales entre las personas y los grupos, se entronizó como barco insignia del fujimorismo. La corrupción sin límites, y generalizada como el cáncer, fue sólo el corolario de un sistema económico neoliberal en extremo (2003: 1).

A propósito del "neoliberalismo", se nos ocurre otro factor que ha desempeñado un papel de morigerador social, ya *en el campo de lo ideológico*[58]. Este argumento consiste, en importante medida, en el hecho de que gran parte de la población (especialmente los segmentos C, D y E) ya *ha interiorizado la idea que los mercados funcionan libre e impersonalmente*, de manera que todos dispondrían de la mentada "igualdad de oportunidades" (que, en nuestro país, llega al salvajismo) que aducen sus acólitos. En ese caso, si alguien fracasa en su vida personal o familiar, cuando menos en el campo económico, ello solo puede deberse a su falta de dotes para el trabajo o a la presencia de actitudes y comportamientos individuales "desviadas". Ya no hay excusas para los fracasados, ya no hay culpables "exógenos" a uno mismo, ya que habrían desaparecido las *cabezas de turco* de antaño: la

similares. Los programas sociales a cuentagotas que el Gobierno ha diseñado a lo largo de estos últimos años, efectivamente, pueden haber contribuido a crear esas expectativas, que aún no se han desactivado completamente (a pesar de llegar a un porcentaje muy reducido de la población...con lo que se demuestra, una vez más, la potencia que puede ejercer el "efecto túnel").

58. Una exposición sintética de los diversos papeles que desempeña este enfoque del denominado *Consenso de Washington*, especialmente en el campo económico y de la legitimación sociopolítica de los regímenes aperturistas, puede encontrarse en Schuldt (1994: 157-68).

Oligarquía, el Imperialismo y, sobre todo, el supuestamente agobiante Estado interventor.

En esa lógica perversa, que alguien tenga una baja remuneración o esté desempleado, solo puede deberse a su falta de preparación y capacitación, a su ociosidad, a sus limitadas habilidades, a su incumplimiento con o a su falta de respeto por la autoridad, a su beodez persistente o a cualquiera otros "defectos y taras personales" de la más variada índole. A nuestro entender, por tanto, uno de los principales logros de los ideólogos neoliberales de nuestros tiempos radica en haber logrado convertir en 'sentido común' esta 'sabiduría' y que el que quiere puede y logra lo que pretende, gracias al 'impersonal' sistema de mercado que asegura naturalmente la igualdad de oportunidades[59]. Ese sentimiento de culpa[60] desmoviliza y el mensaje lleva al individualismo, con lo que se impide la aglomeración de intereses y la movilización activa.

5.2 Mecanismos trizados de canalización

En primer lugar, y quizás lo esencial, deriva de la realidad de que ningún grupo o movimiento dispone de la capacidad suficiente de aglutinamiento, en una sociedad fragmentada, en donde los intereses –incluso dentro de los sectores más perjudicados– son contradictorios entre sí. A ello se añade que "el ajuste estructural ha empobrecido a muchas comunidades, disminuyendo la confianza que los individuos y las familias necesitan para organizarse"[61].

Eso mismo vale, lo que es tanto o más grave, para los grupos corporativos y las capas, grupos y clases sociales que han perdido fuerza y cohesión, cuando serían precisamente esas, algunas de las instancias a través de las cuales debería canalizarse el descontento y las demandas más sentidas de la mayoría de la población:

a. Los *sindicatos y sus antaño muy poderosos gremios representativos, han perdido* influencia y poder de convocatoria;
b. El apoyo que cualquier movimiento popular sectorial o regional podría conseguir de los *partidos políticos* es prácticamente inexistente, sea porque todos ya se vienen acomodando para los comicios de 2006 o de su

59. Este controversial tema se desarrolla en Schuldt (1994: 157-68).
60. Que en los segmentos de altos ingresos se materializa en todo lo contrario: es el 'alibí' para justificar –ante sí– las extremas desigualdades y la pobreza.
61. Westendorff, en Joseph (1999: 15).

adelanto (y no quisieran que acaben con ellos cuando accedan al poder), sea porque de por sí están tan desprestigiados[62]; y

c. Las *capas medias* se han empequeñecido y han perdido su potencial de movilización, siendo ellas las que generalmente lideran las "revoluciones" al entender de los expertos[63].

5.3 Algunos morigeradores psicosociales

A esas hipótesis podemos añadirles algunas más, recogidas de reconocidos autores y que, más que coyunturales, vendrían actuando desde hace tiempo y que podrían ser ya parte de nuestra psicosociología "innata". Por ejemplo, pensemos en tres hipótesis que hemos encontrado en Sebastián Salazar Bondy (1974: 63s.), que de alguna forma están ligadas a la tolerancia desde su peor lado, que tampoco pueden descartarse (aunque resulte difícil comprobarlas) para tratar de entender estos procesos, tal como se desprenden directamente de su célebre texto *Lima La Horrible*, publicado en 1962. De ahí se pueden extraer varios planteamientos interesantes, los que no se condicen con los ya nombrados de Hirschman y Figueroa, sino *todo lo contrario*, ya que no llevan a la irritación y la agresividad personales, ni mucho menos a la movilización generalizada o la rebelión sociales. Uno de ellos, el que sugiere la *hipótesis del escape de la realidad* y la relativa a las *expectativas sobre papá-Gobierno-generoso*:

> Este microscópico propietario masca pacientemente sus desgracias mientras atiza su ilusión. O las embriaga en la taberna, las lleva a la plaza pública manifestando por los candidatos de la reacción –que sirven a las Grandes Familias–, las sume en su abulia, las empolla para la hora en que, por influencias o albures, el gobernante de turno le entregue, a través de la caridad, la casita soñada y la colocación fija que son andaderas hacia más elevados estamentos sociales.

A lo que hay que añadir, de otra parte, la *hipótesis de la resignación* que plantea Salazar Bondy:

62. Al no creer y confiar en ellos, no recurren a ellos; sabiendo, además, que con esos partidos nada cambiaría en el país ni, mucho menos, su situación económica personal-familiar.

63. Por lo demás, como se muestra en los trabajos de DESCO (2003a), las capas medias "tradicionales" han perdido fuerza y las "emergentes" aún no poseen el empuje y convocatoria política que tendrán en el futuro.

> Una vital desgana, que médanos y nieblas enmarcan, priva en los actos de la humilde gente que acepta la fatalidad de su existencia. Por si fuera poco, la celebra en sus canciones, que lloran, se resignan, sueñan y buscan una brecha en el muro de las diferencias. Ante el panorama descrito, dan deseos de preguntarse seriamente: ¿si Lima nació por azar, no será el azar su tutelar deidad?

Finalmente, aunque no a ciencia cierta, la templanza del clima de Lima parecería desempeñar un papel morigerador, a saber (*Ibíd*., pp. 55-7)[64]:

> Sin rigores, sin lluvias ni truenos, sin inundaciones, ni sequías, sin nieves ni calcinaciones, (Lima) sólo padece regularmente de la nubosa humedad y cada medio siglo aproximadamente de un catastrófico remezón sísmico. Ese aire *bien tempere*, mediocre, tristón y soledoso, condiciona una psicología peculiar. Como él somos los limeños: ...*el pueblo es igual a la noche de Lima: suave. No se violenta* (Carlo Coccioli). Y la masa popular transcurre, debido a ello, sin grandes pasiones (o, en todo caso, ocultándolas o sublimándolas), vertida con sus dolores y sus frustráneas ambiciones en sí misma, con sus tibios odios y blandos amores que nunca detonan colectivamente, sino que se resuelven como locura, suicidio o venganza personal. Esta pasividad incluye aún a los animales, pues se ha dicho que hasta los perros son en nuestra ciudad *perezosísimos e indiferentes* (Hipólito Unanue). No reina en Lima la abierta controversia sino el chisme maligno, no ocurren revoluciones sino opacos pronunciamientos, no permanece el inconformismo sino el espíritu rebelde involuciona hasta el conservadorismo promedio
>
> (...) el limeño sigue siendo quien acepta, con apenas una ironía en los labios o un chascarrillo contingente, los abusos de los poderosos, la impúdica corrupción de los políticos, la absolutista voluntad de la minoría voraz. Sin pisar la peligrosa cáscara de plátano del determinismo, cabe afirmar que el cielo sin matices, el aire adormecedor, la humedad ponzoñosa, la lisa visión de los cerros pelados y los arenales de entorno, que en invierno envuelve un tul de niebla que hace irreales a las cosas más rotundas y *mantiene las ruinas eternamente nuevas* (Herman Melville), se convierten en sedante o somnífero de la vigilia y su carga vital (*Ibíd*., pp. 56-7).

64. Otra perspectiva puede encontrarse en Rehdanz y Maddison (2003), ya comentada en el primer capítulo.

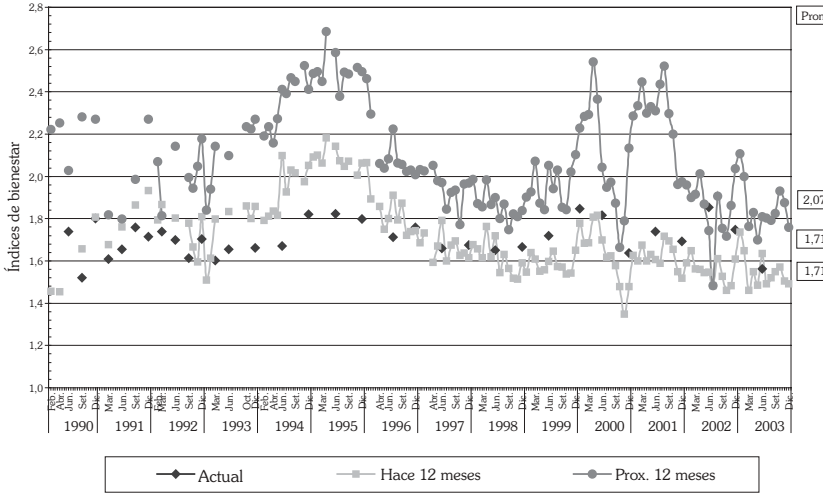
Finalmente, consideramos que es fundamental –para entender la supuesta pasividad o resignación del limeño– el *grado de movilidad social ascendente existente en ciertos segmentos sociales*, el que aparentemente ha permitido suavizar los niveles de frustración, sobre todo el que se ha venido dando entre las denominadas *clases medias emergentes* (DESCO 2003a), donde efectivamente se observa el ascenso social y en que el *efecto túnel* aparentemente sigue vigente ... y no solo por la puesta en marcha y el gran auge que muestra el *Mega Plaza*, considerado por muchos como el paradigma y símbolo de la nueva dinámica social limeña de esas capas sociales emergentes.

A ese respecto, es interesante anotar que ya Tocqueville (1835) había percibido que los norteamericanos tenían una mayor tolerancia frente a la desigualdad que los europeos, lo que explicaba por el hecho de que en Estados Unidos los *niveles de movilidad social* eran mayores, coincidiendo con la hipótesis del "efecto túnel" de Hirschman. Recientemente, varios autores –Bénabou y Ok (1998); Alesina; Di Tella y MacCulloch (2002); y Graham (2003)– han venido sustentando ese mismo fenómeno empíricamente.

Esta hipótesis la hemos podido comprobar para el caso peruano, gracias al *persistente optimismo del limeño respecto del futuro*. El aspecto más notorio de este fenómeno se deriva del gráfico 9.7, en el que *siempre* la visión subjetiva del futuro –la expectativa de bienestar subjetivo dentro de doce meses– rebasa a las de los otros dos, tanto al de la 'situación actual' como a la 'situación actual respecto de doce meses atrás'; aunque seguramente también hay que reconocer que aquella curva se viene acercando cada vez más amenazadora a estas últimas[65]. Esto resulta sorprendente, en vista de la evolución creciente del *índice de frustración* presentado en la sección final del capítulo anterior. Podría entenderse, sin embargo, si tenemos presente que efectivamente la *movilidad social* ha sido relativamente fluida a lo largo de los años 1990. ¿Será que la esperanza es lo último que se pierde?

65. Véanse los detalles en el cuadro 8.6, p. 277.

Gráfico 9.7
Evolución comparativa del bienestar subjetivo actual, pasado y futuro, 1990-2003



Fuente: Cuadros 2.3, 7.1 y 7.2 del anexo estadístico (páginas 402, 426-9 y 430-3, respectivamente)
Elaboración propia

Desafortunadamente, los detalles sobre la movilidad social por estratos es algo que no podemos fundamentar sobre la base de nuestros datos de bienestar subjetivo, ya que las encuestas que hemos utilizado no siempre recogen la opinión de *los mismos* individuos. Sin embargo, se dispone de una serie de trabajos que sí lo han hecho, si bien muy tentativamente, basados en encuestas aplicadas al Perú (y Rusia), tal como han sido presentados por Birdsall y Graham (1999a y 1999b), Birdsall; Graham y Pettinato (2000), Graham y Pettinato (1999, 2000, 2001, 2002) y Webb (1999). A ese respecto, investigadores de DESCO (2003a) también presentan diversas reflexiones sobre variados aspectos novedosos que van en esa línea, a propósito de las heterogéneas "clases medias".

Además, también estas expectativas de ascenso económico y/o social deben haber alimentado sus esperanzas –en correspondencia con el *efecto túnel*–, percibiendo los avances y movilidad de sus "vecinos", lo que les habría permitido mantener viva la ilusión y la paciencia necesarias, frente a la posibilidad de enfrentar con violencia el fracaso (es decir, la inmovilidad o

el descenso sociales). Por el momento, en consecuencia, tal como lo indican las cifras oficiales, la "impaciencia desbordada" se estaría reflejando crecientemente en los de por sí elevados niveles de criminalidad y delincuencia, más que en rebalses en marcos meso o macrosociales.

Esperemos que, en presencia del precipicio en el que aparentemente se encuentra el país, despierten la clase política, los intelectuales, los empresarios, los sindicalistas, los campesinos,... porque hoy en día, efectivamente –como lo han dicho las voces autorizadas en los epígrafes que inauguran este capítulo–, *el país pende en un hilo* y *los buitres están a la caza*.

De donde se nos ocurre que la cuestión planteada por Zavalita en *Conversación en la Catedral*, no es "¿cuándo se jodió el Perú?", porque siempre hemos estado jodidos, sino que el desafío radica ahora en responder a dos interrogantes más perentorios: ¿cuándo dejará de estar jodida la gran mayoría? y ¿cómo hacer para lograrlo?

X

El malestar personal en la coyuntura: Lima Metropolitana, 2001-2003

Pero en el Perú mucho de lo que pasa parece pura ficción. La gran paradoja de la actualidad es que la economía camina razonablemente bien
Pedro Pablo Kuczynski,
Ministro de Economía (2004b)

Luego de este necesariamente extenso recorrido, estamos en condiciones de ofrecer algunas respuestas aproximativas adicionales a la multifacética cuestión que instigó la elaboración de este trabajo, referida al "*divorcio existente entre la economía del Perú y la economía de los peruanos*", el que ha desembocado en la "esquizofrénica situación" (Garrido-Lecca 2003) que vienen afrontando los ciudadanos limeños *durante los últimos semestres*, según las autopercepciones recogidas por las encuestas de opinión elaboradas por *Apoyo* para Lima Metropolitana.

Por lo pronto, debe haber quedado en claro que *no se puede reducir a uno o a unos pocos, los factores que han generado esa contradictoria tendencia coyuntural*. Hemos postulado que se trata efectivamente de una bandada de variables –por lo demás, cambiante en el tiempo– la que ha intervenido y sigue contribuyendo a configurar los altos niveles de insatisfacción y, en muchos casos, de frustración y hasta de desesperación, que padece la gran mayoría de la población limeña.

Por añadidura, también hemos confirmado que tampoco podemos limitarnos al estudio de la evolución de variables puramente económicas para explicar el malestar económico de la gente, puesto que nuestro análisis –más allá del sentido común– ha puesto en evidencia que en él intervienen igualmente múltiples y complejos *mecanismos psicosociales y sociopolíticos*, in-

cluidos *aspectos culturales y medioambientales*, por no hablar de otros factores que están más allá de nuestras capacidades de análisis, como los *genes*, la propia *personalidad* y el *estado de salud* de las personas, y hasta el *clima*[1], que parecen influir todos de alguna compleja manera.

Por lo que, a futuro y como es obvio, necesariamente las investigaciones deben romper compartimentos estancos, intentando adoptar enfoques multi o transdisciplinarios[2], que permitan rebasar largamente el análisis parcial y parcializado realizado aquí[3]. Ninguna excusa puede servir para justificar un análisis puramente económico, aunque haya quienes creen cada vez más que la teoría económica es capaz de explicar prácticamente todos los fenómenos del comportamiento y la problemática humanos, lo que estaría llevando a una especie de "imperialismo económico" (Lazear 1999), con lo que querría decir que prácticamente se podría tirar por la borda todas las demás ciencias sociales.

Si bien nos concentraremos en la coyuntura reciente, que abarca casi exclusivamente el actual período de gobierno, también habrá que tener presentes los factores "tendenciales" y "estructurales" tratados en los capítulos anteriores, ya que varios de ellos tienen una incidencia silenciosa, pero determinante en el presente, magnificando los problemas propiamente coyunturales por los que atraviesa el país. Con lo que postulamos que no todas las culpas del desasosiego y caos presentes se pueden achacar al presente Go-

1. Este tema, que escapa largamente a nuestro trabajo y capacidades, ha sido investigado –usando una muestra de 67 países– por Katrin Rehdanz y David Maddison (2003), quienes llegan a la conclusión que la precipitación pluvial no influye en la felicidad, pero que los cambios de la temperatura tienen un efecto poderoso sobre la felicidad autoreportada: "Encontramos que temperaturas superiores a la media en el mes más frío incrementan la felicidad, mientras que temperaturas superiores a la media en el mes más caluroso la disminuyen". De manera que un "calentamiento global modesto que llevaría a temperaturas superiores en invierno incrementaría la felicidad de la gente, particularmente a los que viven en el Norte. Aquellos que viven en regiones actualmente caracterizadas por temperaturas muy altas saldrían perdiendo". Dicho sea de paso, los expertos acaban de reportar que –en el transcurso del último medio siglo– las temperaturas promedio en la costa peruana han aumentado dos grados Celsius.

2. Que, inicial y necesariamente, tendrán que limitarse a ser teorías de alcance medio, en el sentido de Merton (1970).

3. Por disposición o por deformación profesional, como es natural, los economistas tenemos una tendencia congénita a sobrevaluar la importancia de las variables económicas respecto de la infinidad de otros determinantes del bienestar. Este capítulo introduce algunos de ellos, a fin de completar en alguna medida el panorama de variables que influye sobre el bienestar, tal como han sido presentadas hasta aquí.

bierno, aunque pueda resultar muy conveniente para los gobernantes anteriores, sobre todo para quienes lideraran la *maffujia*, la que –como es bien sabido– no solo sigue actuando tras bambalinas, sino que va recuperando el "prestigio" que alguna vez tuvo entre ciertos segmentos de la sociedad... y en proporción inversa al desmanejo y deterioro del actual régimen[4].

En tal sentido, a diferencia de los aspectos tratados hasta aquí, en que ensayamos una visión *a vuelo de pájaro* de las relaciones entre el bienestar económico subjetivo de la población y determinadas variables importantes a lo largo del mediano plazo que cubrió los tres lustros del período 1988-2003, en el presente incluiremos algunas variables adicionales y ciertos datos más precisos sobre la paradoja que caracteriza la *coyuntura presente*. A este efecto, cubriremos el lapso relativamente corto que va de *junio 2001*[5] *hasta el momento actual* (diciembre 2003/enero 2004). Nuevamente, sustentaremos nuestros planteamientos primordialmente en los índices de bienestar subjetivo, los que compararemos con una serie de variables que habrían incidido en ellos.

De ahí que el presente capítulo se ocupe, combinándolos, de los determinantes del malestar actual sobre la base de *factores que se han ido acumulando a lo largo de la década pasada* y a los que *se han presentando durante los años más recientes*, y especialmente durante el año 2003, reforzando la tendencia de frustración y desasosiego que han venido agobiando al poblador limeño, sobre todo de la gran mayoría que pertenece a los estratos medios y más bajos de ingreso.

A manera de introducción, para volver a centrar nuestras preocupaciones, recordemos que la economía peruana creció en torno al 5% el año 2002 y alcanzó un estimado aparentemente algo inferior al 4% en 2003. Esos guarismos relativamente alentadores –cuando menos, si los comparamos con los del resto de países del subcontinente[6]– contrastan con las opiniones de los encuestados limeños, recogidas por *Apoyo*:

4. Preguntados por: "¿Con cuál de los siguientes líderes políticos simpatiza más?", es significativo el ascenso de Alberto Fujimori: 7% en agosto 2002, 12,6% en agosto 2003 y 12,8% en febrero 2004, este último ya muy próximo al de Lourdes Flores (14,3%) y de Alan García (13,9%), ubicándose en la delantera Valentín Paniagua (20,3%) (Fuente: GOP 2004). Por lo que no deben sorprender las voces "de la calle", que son cada vez más comunes y repiten funestamente que: "Mejor estábamos con Fujimori".

5. Hemos escogido este mes como punto de partida para el análisis de la coyuntura actual, porque es solo desde entonces que disponemos de datos mensuales oficiales más precisos sobre las variables que consideramos más relevantes.

6. En el subcontinente, solo Argentina (7,3%) y Costa Rica (5,6%) han crecido más que el Perú en 2003, según la CEPAL 2003a.

a. En *diciembre 2002, 32%* de la población metropolitana afirmaba que su "situación económica actual" era mala, 60% que era regular y 7% que era buena;
b. En *junio 2003, 50%* consideraba que su situación era mala, 44% regular y 6% buena; y
c. Para *enero 2004*, la situación se había deteriorado aún más: *54%* de los limeños decía que su situación actual era mala, 42% que le iba regular y solo un 4% que estaba bien.

Estos bajos niveles de bienestar subjetivo y su creciente deterioro –que se profundizaron aceleradamente durante 2003[7]*– llaman poderosamente la atención, ya que el abrumador malestar del año pasado e inicios de 2004 es equivalente al constatado por las encuestas durante los caóticos años 1989-1990, como consecuencia de la crisis económica y política sin precedentes que se vivió durante ese bienio.* Curiosamente, entonces, y eso es lo intrigante de la situación, *la autopercepción del bienestar del ciudadano promedio en 2003 e inicios de 2004 es inquietantemente similar a la que declaró en el peor momento de toda la década pasada*, incluso de la que se diera poco después del super-paquete de ajuste de 1990[8].

Pero en la actualidad no tenemos, como entonces, ni una hiperinflación de más del 7.000% anual, ni una caída del PIB superior al 10%, ni el pánico y caos creado por el terrorismo[9]. ¿Cómo explicar entonces el malestar rei-

7. Si observamos las cifras de 2002, por tanto, las situaciones y percepciones reportadas son sustancialmente mejores (dentro de condiciones de vida autoreportadas de por sí deterioradas y con expectativas bastante pesimistas). Lo que confirma el efecto bola de nieve (o huaico), al que se refería Hirschman, cuando señalaba que *las frustraciones se van acumulando silenciosamente* y que –sin aviso previo– la frustración acumulada puede explotarle en el rostro al Gobierno, en el momento menos esperado. En tal sentido, el cambio de estado de ánimo puede darse repentinamente, sin que medien necesariamente causas exógenas aparentes.

8. El peor momento, hasta donde disponemos de datos, sin embargo, se dio en abril de 1989, en que 58% consideraba que su situación económica era mala (38% decía que su situación era regular y 3% que buena). Nótese, sin embargo, que solo disponemos de una observación para los años 1988 (agosto) y 1989 (abril); y ninguna para años previos. Es solo a partir de 1990, que se tiene datos para varios o todos los meses de cada año.

9. Extremando el caso, si otros gobernantes latinoamericanos –como Batista, Duvalier, Somoza, Trujillo, entre otros– hubiesen estado sujetos al escrutinio de las encuestadoras durante sus años de agonía, probablemente habrían alcanzado porcentajes de desaprobación similares al nuestro. Por lo que algo "huele muy mal en Dinamarca", puesto que aquí no se asesina a diestra y siniestra, los niveles de corrupción no alcanzan ni de lejos a los de

nante hoy en día, como si estuviéramos en medio de un profundo abismo económico y una incontenible inflación galopante? *Solo nos cabe pensar que el malestar refleja, más que solo las condiciones objetivas actuales de las familias, sus reiteradas experiencias de frustración de expectativas.*

A continuación enumeraremos los *elementos coyunturales*, recordando siempre el telón de fondo que nos dan los correspondientes al mediano plazo ya enunciados, que nos parecen determinantes para entender este peculiar y preocupante proceso. Para tal efecto nos basaremos en los guarismos del cuadro 10.1, en el que hemos recogido prácticamente todas las variables "objetivas" (básicamente económicas, en este caso) entre marzo 2001 y diciembre 2003, que comentaremos a grandes rasgos en lo que sigue.

1. Ingresos promedio del limeño y los determinantes elementales del malestar

Afortunadamente, a diferencia de años anteriores a 2001, desde esa fecha poseemos datos mensuales confiables del *ingreso real* del poblador promedio (de Lima Metropolitana)[10]. Esto nos permite aproximarnos a una medida pecuniaria bastante más adecuada para determinar los factores determinantes del bienestar potencial de las personas en años recientes, que las propiamente macroeconómicas incorporadas en los análisis anteriores.

Para ese efecto hemos elaborado el gráfico 10.1 (derivado de los datos de la columna 10 del cuadro 10.1), centrado ya en el último trienio, en que se consigna la evolución del *ingreso familiar* –monetario y en especie– del limeño promedio (curva unida por cuadrados) y los *índices de bienestar*; tanto del 'actual' (rombos), medido para junio y diciembre de cada año, como del 'actual respecto del año anterior' (triángulos), recogido mensualmente por *Apoyo*.

aquellos y tenemos una democracia que mal que bien ofrece las mínimas libertades fundamentales. Con lo que, a pesar de lo avanzado aquí, la paradoja sigue siendo un reto para los científicos sociales.

10. Véase BCRP 2003-2002: cuadro 71; varios números.

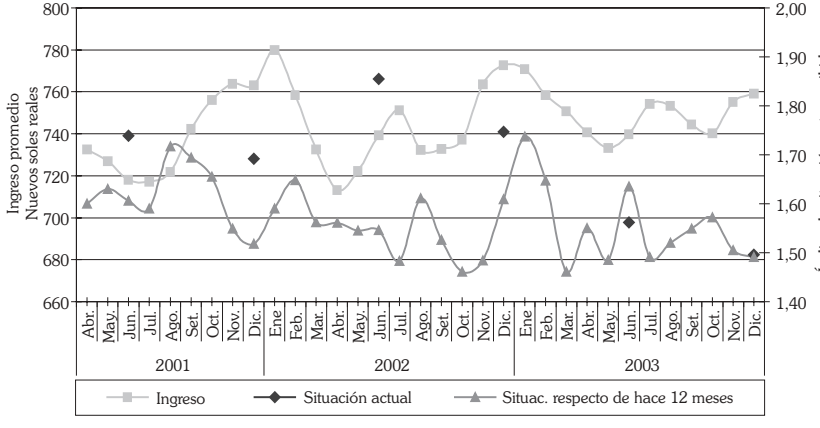
Cuadro 10.1
Lima Metropolitana: población, población en edad de trabajar (PET), PEA y PEA ocupada[a/], marzo 2001-dic. 2003

	Población[b/] (miles)	PET[c/]	PEA[d/]	PEA Desocupada[e/]	PEA Ocupada[f/]	Poblac./ PEA ocup.	PEA ocupada (7)						Ratio ocupación[g/]	Ratio dependencia[h/]	Ingreso mensual[i/] (Nuevos soles)	Ingreso mensual real (Soles de Dic. 2001=100)	Masa de poder de compra mensual real (Millones de S/.)[j/]	Tasa de desempleo					
							Población por edad (7.1)			Por categoría ocupacional (7.2)								Total	Por género (13.1)		Por grupos de edad (13.2)		
							14 a 24 años	25 a 44 años	45 a más años	Independiente	Dependiente	Trabaj. No remun.							Hombre	Mujer	14 a 24 años	25 a 44 años	45 a más años
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)							(8) = (5)/(2)	(9) = (3)/(2)	(10)	(11)	(12) = (5)*(11) /1000	(13)					
2001 Mar	7.603	5.695	3.977	349	3.628	2,10	931	1.855	842	1.269	2.151	207	63,7	69,8	757	749	2.717	8,8	6,9	11,1	12,5	7,9	6,5
Abr	7.615	5.696	3.821	375	3.446	2,21	833	1.797	817	1.278	1.940	228	60,5	67,1	730	725	2.498	9,8	8,5	11,5	16,4	7,5	7,4
May	7.626	5.706	3.868	354	3.515	2,17	871	1.847	797	1.248	2.040	227	61,6	67,8	728	713	2.506	9,1	8,5	9,9	14,7	6,9	7,8
Jun	7.638	5.719	3.817	363	3.454	2,21	814	1.830	809	1.214	2.033	206	60,4	66,7	737	733	2.532	9,5	8,3	11,1	14,6	8,2	7,0
Jul	7.649	5.727	3.780	337	3.442	2,22	820	1.824	798	1.228	1.973	242	60,1	66,0	704	655	2.255	8,9	8,3	9,8	14,0	7,7	6,1
Ago	7.661	5.737	3.814	382	3.431	2,23	808	1.838	786	1.179	2.029	224	59,8	66,5	724	721	2.474	10,0	8,7	11,7	16,9	7,4	8,3
Set	7.672	5.744	3.771	365	3.406	2,25	773	1.810	822	1.196	2.021	189	59,3	65,7	751	747	2.544	9,7	8,5	11,2	15,0	8,1	7,9
Oct	7.683	5.747	3.756	354	3.402	2,26	786	1.825	791	1.252	1.924	225	59,2	65,4	764	760	2.586	9,4	9,4	9,4	13,8	8,1	7,8
Nov	7.695	5.757	3.895	360	3.535	2,18	813	1.889	833	1.255	2.037	243	61,4	67,7	763	762	2.694	9,2	7,8	11,0	15,2	7,3	7,2
Dic	7.706	5.764	3.900	309	3.591	2,15	873	1.869	849	1.213	2.166	212	62,3	67,7	770	770	2.765	7,9	6,9	9,2	12,6	6,9	5,1
2002 Ene	7.718	5.771	3.844	416	3.428	2,25	858	1.795	775	1.266	1.898	263	59,4	66,6	753	757	2.595	10,8	9,9	12,0	16,1	8,7	9,5
Feb	7.729	5.783	3.989	444	3.545	2,18	876	1.829	839	1.231	2.068	245	61,3	69,0	808	813	2.882	11,1	9,5	13,3	18,7	8,7	7,5
Mar	7.740	5.791	4.006	397	3.608	2,15	887	1.878	844	1.309	2.057	242	62,3	69,2	706	706	2.547	9,9	8,8	11,3	16,5	7,7	7,2
Abr	7.752	5.795	3.978	437	3.541	2,19	845	1.877	819	1.363	1.932	247	61,1	68,6	684	679	2.404	11,0	9,6	12,7	16,0	8,6	10,8
May	7.763	5.812	3.938	381	3.557	2,18	833	1.898	815	1.266	2.064	226	61,2	67,8	761	755	2.686	9,7	9,0	10,5	13,9	7,7	9,9
Jun	7.775	5.818	4.001	359	3.642	2,13	844	1.959	839	1.332	2.095	215	62,6	68,8	738	734	2.673	9,0	7,3	11,0	13,4	7,7	7,3
Jul	7.786	5.826	4.017	329	3.688	2,11	889	1.940	859	1.369	2.085	234	63,3	68,9	735	730	2.692	8,2	7,2	9,4	12,2	6,7	7,2
Ago	7.797	5.833	3.999	359	3.640	2,14	831	1.978	832	1.335	2.100	204	62,4	68,6	796	790	2.876	9,0	8,1	10,0	15,6	6,0	8,8
Set	7.808	5.838	4.008	336	3.672	2,13	860	1.971	841	1.370	2.091	212	62,9	68,7	685	677	2.486	8,4	7,5	9,4	13,7	6,3	7,4
Oct	7.819	5.848	3.991	324	3.667	2,13	859	1.952	856	1.335	2.117	216	62,7	68,2	746	732	2.684	8,1	7,0	9,5	14,2	6,0	6,3
Nov	7.830	5.857	3.954	352	3.602	2,17	813	1.929	860	1.306	2.096	198	61,5	67,5	816	804	2.896	8,9	7,4	10,7	16,0	6,5	6,9
Dic	7.841	5.866	4.091	366	3.725	2,10	902	1.984	839	1.346	2.102	277	63,5	69,7	767	756	2.816	8,9	8,1	10,0	15,4	6,5	6,9
2003 Ene	7.852	5.878	4.183	415	3.768	2,08	980	1.943	845	1.331	2.164	273	64,1	71,2	772	759	2.860	9,9	8,5	11,6	15,6	7,3	8,8
Feb	7.863	5.887	4.134	395	3.738	2,10	926	1.911	902	1.361	2.110	267	63,5	70,2	816	798	2.983	9,6	7,9	11,5	16,3	8,1	4,9
Mar	7.874	5.897	4.096	434	3.662	2,15	883	1.925	854	1.349	2.057	257	62,1	69,5	743	719	2.633	10,6	9,1	12,5	16,7	8,9	7,4
Abr	7.885	5.900	3.915	369	3.546	2,22	847	1.897	802	1.355	1.956	235	60,1	66,4	760	736	2.610	9,4	8,2	10,9	14,2	7,5	8,5
May	7.896	5.908	3.916	364	3.551	2,22	826	1.895	830	1.259	2.079	213	60,1	66,3	793	768	2.727	9,3	9,0	9,7	12,4	8,9	7,0
Jun	7.907	5.925	4.009	365	3.644	2,17	844	1.967	834	1.359	2.059	226	61,5	67,7	716	696	2.536	9,1	8,1	10,3	14,4	7,2	7,8
Jul	7.918	5.928	3.959	325	3.634	2,18	844	1.947	843	1.360	2.051	222	61,3	66,8	775	755	2.744	8,2	7,7	8,9	12,7	6,9	6,5
Ago	7.929	5.938	3.868	406	3.462	2,29	826	1.855	780	1.208	2.045	209	58,3	65,1	833	811	2.809	10,5	9,5	11,8	15,1	8,5	10,0
Set	7.940	5.952	3.955	325	3.631	2,19	842	1.946	843	1.335	2.050	246	61,0	66,4	716	694	2.518	8,2	7,7	8,8	12,3	7,2	6,2
Oct	7.952	5.954	4.013	363	3.650	2,18	860	1.936	854	1.320	2.126	205	61,3	67,4	752	728	2.658	9,1	8,8	9,4	15,5	7,0	6,7
Nov	7.963	5.961	3.916	368	3.547	2,24	782	1.945	820	1.281	2.066	200	59,5	65,7	827	799	2.836	9,4	8,5	10,5	17,0	6,8	7,6
Dic	7.974	5.972	3.957	385	3.571	2,23	810	1.953	809	1.310	2.051	210	59,8	66,3	768	738	2.636	9,7	8,6	11,1	14,8	7,9	8,8
Promedio	7.790	5.830	3.945	369	3.576	2,18	850	1.897	829	1.294	2.054	228	61,3	67,7	756	743	2.658	9,4	8,3	10,7	14,8	7,5	7,6

a/: Preliminar
b/: La población mensual se ha estimado teniendo como base los datos de la población a junio de 2001-2003 del INEI, así como la tasa de crecimiento anual (1,84, 1,79 y 1,70, respectivamente).
c/: PET (miles) = PEA ocupada *100/Ratio de ocupación
d/: Los datos corresponden a la Encuesta Permanente de Empleo en Lima Metropolitana. La PEA comprende a la PEA ocupada y la PEA desocupada.
e/: Se define como desocupados (PEA desocupada) a aquellas personas (de 14 años y más) que, en la semana de referencia, no estaban trabajando pero estaban disponibles para trabajar y que además buscaron un trabajo.
f/: Se define como ocupados (PEA ocupada) aquellas personas (de 14 años y más) que, en la semana de referencia, se encontraban: i. Trabajando, ii. No trabajaron pero tenían trabajo.
g/: Ratio de Población ocupada (PEA ocupada) y Población en edad de trabajar (PET).
h/: Igual al cociente (PEA/PET)
i/: Promedio del ingreso total mensual (monetario y en especie), proveniente de la ocupación principal y secundaria.
j/: Igual a PEA ocupada por el ingreso mensual real (diciembre 2001= 100)

Fuente: Apoyo 2003e; BCRP 2004b: 72; 2003-2002: 72.
Elaboración propia

Gráfico 10.1
Ingreso promedio real del poblador limeño y la situación económica autopercibida actual y respecto de hace 12 meses en Lima Metropolitana, abril 2001 - diciembre 2003
(Promedios móviles, diciembre 2001 = 100)



Fuente: Cuadro 10.1 y cuadros 2.3 (página 402) y 7.1 (páginas 426-9) del anexo estadístico
Elaboración propia

Ese gráfico nos permite constatar que, en soles de reales (base: diciembre 2001 = 100), los ingresos de las familias *prácticamente se han mantenido constantes* –con una leve tendencia hacia la baja– *a lo largo de estos últimos tres años*, moviéndose en torno a una media de S/. 745. Una observación más puntual de ese estancamiento del poder de compra *potencial*[11], nos permite decir que:

a. El ingreso familiar promedio mostró fluctuaciones relativamente drásticas (de +/- 10%) en torno a la media, pero la tendencia ha sido a mantenerse prácticamente constante en casi 750 soles (a precios de diciembre 2001) desde abril 2001 hasta diciembre 2003.
b. Los índices autopercibidos sobre la 'situación económica actual' y de la 'situación económica actual respecto de hace doce meses' se man-

11. "Potencial", en el sentido de que se trata del ingreso bruto, sin descontar los impuestos y las cargas del servicio de sus deudas pendientes que tienen que servir mensualmente los ciudadanos.

tuvieron relativamente estables, con una leve tendencia a la baja. De manera que, en conclusión, si comparamos los índices de bienestar durante el período semestral posterior al inicio del presente gobierno, se nota una caída leve en ese indicador (de 1,7 a 1,6), especialmente en 2003 (sobre todo, si comparamos los distintos meses con los picos estacionales alcanzados en agosto 2001, febrero 2002 y enero 2003).

c. Hay que recordar, sin embargo, que los índices de bienestar son bastante reducidos, marcando un promedio de 1,55 para todo este período, que está muy por debajo de la situación 'igual'. Lo que significa que el bienestar autopercibido es equivalente al de 'algo peor' y con tendencia a acercarse a la percepción del 'mucho peor'.

Desde una perspectiva puramente economicista cabría concluir, por tanto, que la población no tendría por qué quejarse en demasía, ya que su bienestar subjetivo solo se ha reducido levemente durante estos años, en concordancia con el estancamiento de sus ingresos. ¿Cómo entender, por tanto, el malestar tan profundo y generalizado?

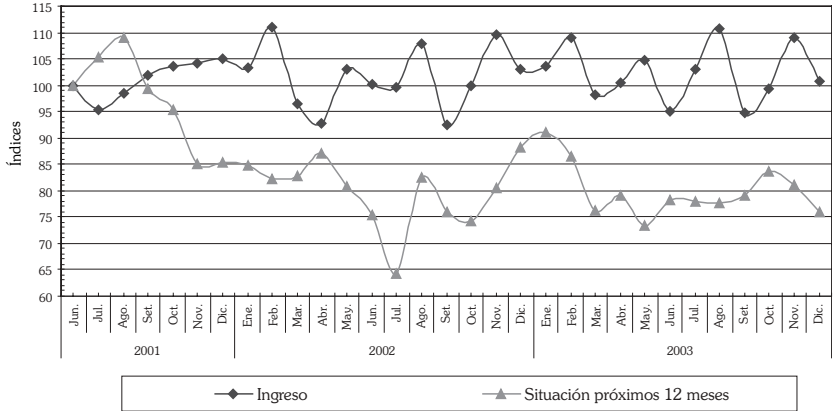
Por lo pronto, se debe resaltar –lo que se desprende directamente del gráfico– el *carácter errático de esos ingresos* promedio mensuales. Con lo que podría afirmarse, una vez más, que la *volatilidad de los ingresos reales* (notablemente durante el bienio 2002-2003) ha contribuido significativamente –como consecuencia de la inseguridad que la acompaña– al malestar y la frustración de la población[12].

Por su parte, a pesar de la relativa constancia –en promedios móviles– de los ingresos mensuales durante este trienio, las *expectativas de mejora a doce meses vista* se han ido deteriorando paulatinamente a partir de setiembre 2001[13], como se puede observar en el gráfico 10.2 siguiente. Esto nos estaría indicando que son varios otros factores –más allá del ingreso familiar– los que están en juego y que vienen interviniendo subrepticiamente en la sensación generalizada de malestar que comparte la mayoría de la población limeña, varios de los cuales ya han sido analizados y otros más que conviene añadir a continuación.

12. También es muy interesante observar la deficiente (y volátil) evolución de la "masa de poder de compra mensual" de todos los trabajadores limeños (ver columna 12 del cuadro 10.1), monto que se obtiene multiplicando el ingreso mensual promedio (columna 11) por el número de ocupados (columna 5). Que ese guarismo se haya mantenido prácticamente constante durante los últimos tres años, también debe ser materia de preocupación de parte de las empresas.

13. Las caídas más notorias se dieron: de setiembre 2001 a julio 2002; y de febrero a mayo 2003.

Gráfico 10.2
Índices del ingreso y de la situación esperada dentro de los próximos 12 meses, Lima Metropolitana: 2001-2003
(Mensual. Año base: junio 2001 = 100)



Fuente: Cuadro 10.1 y cuadro 7.2 del anexo estadístico (páginas 430-3)
Elaboración propia

2. Factores concomitantes adicionales

En *primer lugar*, en la medida en que el poblador compara sus ingresos actuales con los emolumentos que recibía en el pasado reciente, es obvio que –como consecuencia de la caída de estos a partir de 1998– el malestar autopercibido refleja el *deterioro del ingreso relativo en el tiempo*.

Remitiéndonos a las encuestas, tenemos que –en diciembre 2002– 49% decía estar peor que *hace un año*; 40%, que igual y 10%, que mejor. Esa condición se deteriora notablemente durante 2003, con lo que –a enero 2004– 62%[14] de los encuestados decía estar peor que en enero 2003 (¡cifra que rebasa incluso las pésimas condiciones autopercibidas del año 1990!), mientras 25% decía estar igual y 11% mejor.

Y, como ya lo adelantáramos en el sétimo capítulo, parte importante de la insatisfacción del poblador peruano se debe al hecho de que desea

14. Aparte del mes señalado, la visión del pasado a un año solo rebasó el 60% de los que *consideraban estar peor* en los siguientes meses: febrero 1990 (61%), noviembre 2000 (67%) y marzo 2003 (61%) (véase el cuadro 7.1 del anexo estadístico, páginas 426-9).

recuperar su nivel de ingreso real máximo alcanzado en algún momento del pasado reciente. En nuestro caso concreto, si bien solo en teoría, esa ambición consistiría en llegar al nivel-pico logrado en 1997, a fin de poder realizar los mismos o mayores gastos de consumo que alcanzó a sufragar entonces[15]. En la práctica, sin embargo, las demandas tienden a ser más modestas, lo que es consecuencia del *efecto de adaptación* y de que las personas ajustan paulatinamente hacia abajo sus expectativas observando las *posibilidades reales de la economía*, que efectivamente lucen cada vez más precarias a los ojos de los propios encuestados.

Debemos añadir que si bien hubo un aumento sustancial del PIB nacional en 2002 (4,9%) y en 2003 (4%), tanto ese indicador como los ingresos de las personas *partían aún de un nivel muy bajo*, con lo que la insatisfacción de la población estaría reflejando el hecho de que las personas comparan permanentemente sus *ingresos actuales con los que tenían hace algún tiempo*, momento que resulta difícil determinar con precisión.

Por tanto, la satisfacción de la ciudadanía solo comenzará a mejorar, cuando su ingreso mensual real actual llegue a alcanzar el *ingreso pasado de referencia deseado* (el que hemos denominado *ingreso-meta relativo* en el sétimo capítulo). Esta expectativa evidentemente no se ha cumplido y hay pocas esperanzas que lo haga, a juzgar por las tendencias de la coyuntura macroeconómica actual, lo que contribuye a explicar los elevados niveles de malestar. Y como lo ha señalado pertinentemente Ismael Muñoz (2003), si bien en otro contexto:

> mejorar un poco dentro de la pobreza no se percibe como 'mejora real'. Haciendo una comparación metafórica da lo mismo estar a tres metros debajo del agua ahogándose, que a dos metros o que a un metro. Lo verdaderamente importante para sentir que se ha mejorado realmente es tener la capacidad de sacar el cuello del agua y respirar. Pero el simple crecimiento, ya se ha demostrado varias veces, no genera superación de la pobreza.

Segundo: Añadiendo otro elemento explicativo de la insatisfacción de la población, cabría decir que, así como sus experiencias del pasado configuran el bienestar relativo actual de las personas, también sus *expectativas a futuro* influyen –quizás de manera más determinante– sobre su grado actual

15. Sería interesante profundizar en este tema relacionado con el *patrón referencial del pasado*, para lo que habría que calcular una "canasta de consumo deseable" (más que una "mínima" o "de supervivencia") para cada uno de los estratos socioeconómicos.

de satisfacción. Para el poblador es esencial la expectativa de aumentos en los ingresos, aunque sean modestos, lo que contribuiría a morigerar los altos niveles de frustración y desesperanza. Dada la constancia de los ingresos reales durante un tiempo tan prolongado, este fenómeno en sí también es connatural a esos malos estados de ánimo (véase el gráfico 10.2, ya comentado). Con el tiempo, las esperanzas de alcanzar mayores ingresos prácticamente se han difuminado y, más y más, la expectativa de tener *estabilidad en el empleo* –que también ha venido tambaleando– se está convirtiendo en el deseo más preciado.

En relación con ello, las expectativas a futuro se han ido deteriorando crecientemente en los últimos trece meses, como se desprende de las encuestas de *Apoyo*. Consultados sobre su situación económica *dentro de un año*, se llegó a las siguientes conclusiones[16]:

a. En diciembre 2002, *26% señaló que estaría peor*, 25% decía que su situación no cambiaría y 30% esperaba que le iría mejor en diciembre 2003; y
b. En enero 2004, *43% esperaba un futuro peor*[17], 25% pensaba que sería igual y 22% creía que le iría mejor.

De esta manera, las pesimistas expectativas del futuro cercano, derivadas no solo de los bajos niveles de ingreso y de las precarias condiciones de empleo, sino sobre todo del efecto de las percepciones políticas negativas y de la falta de canales de ascenso social, vienen contribuyendo aún más al malestar reinante.

En *tercera* instancia, como lo demostráramos en el capítulo octavo, la *distribución del ingreso se ha deteriorado* en los últimos años, con lo que –a pesar de los ingresos promedio constantes– un importante contingente de la población se ha visto perjudicado notoriamente en la repartición del flácido pastel económico.

De lo anterior también se puede colegir que, en la medida en que los patrones de consumo (que es el caso de los bienes *posicionales*) de los estratos altos y de los emergentes han ascendido, el *efecto demostración* ha afec-

16. Véase los detalles de todas las cifras de que disponemos al respecto, desde febrero 1990 hasta diciembre 2003, en el cuadro 7.2 del anexo estadístico (páginas 430-3).

17. Es interesante señalar que para los 14 años para los que disponemos de datos, el porcentaje de los que decían que les iría peor en los próximos meses, solo rebasa el 40% en otros dos meses: octubre 2002 (42%) y mayo 2003 (46%).

tado para mal a los principales segmentos "retrasados"[18] de los estratos de medios y bajos ingresos.

En quinto lugar, precisamente por la recuperación económica, las empresas han ampliado sus campañas publicitarias para vender más, con lo que las *aspiraciones* de las personas se han expandido relativamente más que sus ingresos reales. Las masivas importaciones de bienes de consumo (especialmente, de artefactos duraderos) son un reflejo de la expansión de las ventas, pero también de la *vorágine de ofertas que para muchos resultan inalcanzables*[19].

Sexto: ligado a la anterior, en la medida en que los ingresos no llegan a alcanzar para cubrir las pretensiones –en algunos casos, supuestamente indispensables– de gasto de las familias, el *endeudamiento de los jefes de hogar* con el sector financiero formal (especialmente en las grandes tiendas comerciales) e informal se ha expandido, con lo que la *carga de sus deudas* en muchos casos *resulta insostenible*. De tal forma que parte importante del malestar reinante se debe también al hecho de que *las familias se han ido endeudando crecientemente* –habiéndose cuadruplicado su monto– en el transcurso de los últimos años (especialmente desde 1999), con lo que su ingresos "netos" van en descenso, a lo que habría que añadir la cada vez más *pesada y creciente carga tributaria*.

De donde tenemos que tampoco el ingreso familiar resulta ser un indicador preciso del bienestar, ya que parte creciente de él se está utilizando para sufragar los mayores impuestos y para *servir las abultadas deudas pendientes* de la población. Por lo demás, el crédito sigue escaso y muy caro para las personas, tanto el bancario (29% en soles y 12% en US$ al año, en presencia de una inflación menor al 3% anual) como el de las grandes casas comerciales (donde, en el mejor de los casos, se cobra en torno al 40% de interés en soles)[20].

18. En el sentido de que perciben que sus condiciones de vida se encuentran estancadas respecto de las de sus grupos de referencia.

19. Que es reflejo significativo, entre otros factores, de las impresionantes campañas de *marketing*, considerando los montos y la distribución de los gastos publicitarios que han venido realizando las empresas. Las cifras pertinentes fueron desplegadas en la cuarta sección del sétimo capítulo.

20. El número total de tarjetas de crédito aumentó de algo más de un millón, en diciembre 2000, a algo menos de dos millones en marzo 2003 (lo que significó un incremento del 80,7%), con diferencias grandes entre los tipos de tarjetas (datos en miles): Visa (básica-

El cuadro 10.2 siguiente muestra la notoria expansión del crédito personal otorgado por estas últimas. El porcentaje de ventas que se realizó al crédito, desde que se inició la recesión en 1998, ha ido aumentando de 26% en 1999 a 35% en 2003. Nótese, sin embargo, que el crecimiento porcentual del total de ventas a crédito llegó a su máximo en 2001, en que creció a más del 50%, momento a partir del cual comenzó a decaer, llegando al 29% en 2003 (según las proyecciones hasta fin de año), reflejándose así las crecientes dificultades de pago de la población[21].

Cuadro 10.2
Tiendas por departamentos: expansión del número de las tarjetas de crédito y del endeudamiento para consumo en las grandes tiendas comerciales, 1998-2003

	1998	1999	2000	2001	2002	2003[1/]
Ventas (Mill. US$)[2/]	208	217	297	362	444	557
Variación porcentual	46,6	4,1	37,2	21,8	22,8	25,3
Número de **locales**	5	6	7	11	13	14
Variación porcentual	25,0	20,0	16,7	57,1	18,2	7,7
Importaciones (Mill. US$)	37	31	48	72	92	109
Variación porcentual	-3,2	-15,2	52,1	49,9	29,3	17,9
Porcentaje del valor de las ventas	17,8	14,3	16,2	19,9	20,7	19,6
Ventas a crédito (Mill. US$)[3/]	n.d.	56	77	118	153	197
Variación porcentual		-	37,6	53,4	29,8	28,9
Porcentaje del valor de las ventas otorgadas con crédito		25,8	25,9	32,6	34,4	35,4

1/: Proyectado.
2/: Estimadas.
3/: Solo considera las ventas a crédito realizadas mediante las tarjetas de *Ripley* y de *CMR* (de *Saga-Falabella*).
Fuente: *El Comercio* 2003b: b7

mente emitidas por el Banco de Crédito e Interbank), pasó de 415,4 a 455,0; CMR Fallabella, de 237,5 a 394,1; Ripley, de 105,4 a 270,5; Banco del Trabajo, de 154,9 a 294,5; Banco Wiese Sudameris (Carsa, Plaza Vea y La Curacao), de 80 a 333,8; MasterCard (principalmente en manos del Banco Wiese y del Interbank), de 45,2 a 106; American Express, de 25,4 a 87,1; y Diners, que cayó de 22,3 a 2,1 (Apoyo 2003d: 4).

21. Aunque la morosidad ha caído recientemente, ello no significa que la población haya visto incrementados sus ingresos, sino que parece ser resultado del hecho de que las empresas financieras vienen calibrando sus colocaciones de manera más conservadora. Los créditos tenderán a reducirse aún más a futuro, básicamente como consecuencia de la

Debido en gran parte a todo ello, sin embargo, el malestar ha aumentado bastante más allá de lo que el indicador de los ingresos promedio mensuales indica. Ello será complementado a continuación, primero basados en ciertos factores económicos fundamentales adicionales y, posteriormente, con una síntesis a partir de ciertas variables algo más complejas, analizadas en capítulos anteriores.

3. La problemática del empleo y las condiciones de trabajo

Mención aparte y privilegiada en este análisis se merece el tema del empleo y las condiciones de trabajo en el país, tratándose probablemente de los problemas conexos más graves por los que atraviesa el país y que explican, en gran parte, el malestar generalizado.

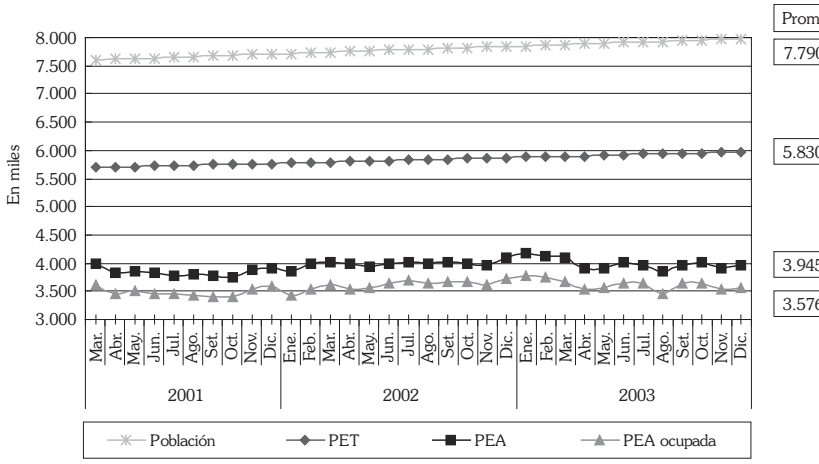
Valga una primera aclaración, sin embargo. Muchos analistas han señalado que el problema del declinante bienestar se habría agravado por el hecho de que la fuerza laboral (PEA) habría venido creciendo más que el número de empleos ofertados, con lo que la relación empleo/PEA habría tendido a caer. Este, sin embargo, curiosamente, no es el caso de Lima Metropolitana, a pesar de que el sentido común nos diría que es evidente esa tendencia, debido a las perentorias necesidades de las familias, que en esas condiciones debieron lanzar a un mayor número de sus miembros al mercado de trabajo limeño, así como también al engrosamiento de la PEA, como consecuencia de la base estructuralmente amplia de la pirámide de edades existente en la metrópoli.

En efecto, los datos no confirman la hipótesis de que la PEA de Lima Metropolitana ha aumentado radicalmente durante el trienio más reciente. Véase a ese respecto, el gráfico 10.3 y la columna (3) del cuadro 10.1. De acuerdo con esas cifras, curiosamente *la fuerza laboral limeña casi no ha variado en términos absolutos*, habiéndose mantenido escasamente por debajo de los cuatro millones.

Las leves protuberancias de la PEA –que se observan en el gráfico– se dieron durante las estaciones correspondientes a los cuatrimestres veraniegos (diciembre y el primer trimestre) de cada año, en que, se supone, las familias expanden la participación laboral de sus miembros. Algunas lo hacen por la

reducción de los depósitos, que ya se está dando (en vista de la aplicación, entre otros, del Impuesto a las Transacciones Financieras, a partir de marzo 2004).

Gráfico 10.3
Lima Metropolitana: población total, población en edad de trabajar (PET), población económicamente activa (PEA) y PEA ocupada, marzo 2001-setiembre 2003[1/]



1/: Preliminar.

Fuente: Cuadro 10.1
Elaboración propia

mayor posibilidad de conseguir empleo con motivo de las fiestas navideñas; y, otras más, porque ofrecen una mayor fuerza de trabajo 'liberada', proveniente de los miembros de la población en edad de trabajar (PET) que durante el resto del año asisten a sus centros educativos.

Este extraño fenómeno del *estancamiento de la oferta de fuerza laboral* podría atribuirse a varios factores, entre los que –a nuestro entender– destacan el incremento del *desempleo oculto*[22] y la masiva *emigración* (al extran-

22. Recuérdese que este desempleo encubierto se refiere a las personas que no tienen trabajo y tampoco buscan trabajo, desalentados por no encontrar uno. No existen cifras confiables del *desempleo encubierto* y las que existen son muy divergentes. Nos atreveríamos a afirmar que el desempleo encubierto se podría medir a partir de encuestas sobre el número de personas dedicadas a la mendicidad, la prostitución, la vagancia, la delincuencia y demás actividades ilícitas (narcotráfico, contrabando, etc.). Como estas han aumentado, deben haber contribuido también al malestar existente, tanto por los que se desempeñan en esas actividades, como por los afectados por las externalidades que provienen de ahí.

jero y quizás también a las zonas rurales de Lima o al interior del país). Respecto de esta última, las cifras de emigración neta del Perú (no disponemos de datos para Lima), tenderían a fundamentar ese aserto (se supone que, en efecto, la mayoría de emigrados procede de Lima)[23].

El gráfico también, en efecto, muestra una fuerza laboral capitalina total (PEA) tendencialmente estable, lo que en cierto sentido resulta muy afortunado, porque la *PEA ocupada también se ha mantenido prácticamente constante*, en términos absolutos, con leves movimientos oscilatorios (similares a y en correlación estrecha con la PEA total).

El empleo ha aumentado paulatina y muy levemente desde noviembre 2001 hasta alcanzar un máximo en el primer bimestre de 2003, reflejando la tendencia estacional típica de fin de año. De ahí en adelante ha ido cayendo, como se desprende del gráfico 10.3. Es justamente a partir de ese momento, que se desata el mayor descontento entre la población de Lima Metropolitana.

Evidentemente, el malestar ya se venía incubando desde antes, pero por su continuidad (en parte por el agotamiento del *efecto túnel* y por los reiterados fiascos del manejo político), ello se vio reflejado en el deterioro del índice de bienestar recogido por las encuestas correspondientes al año 2003. Veamos el porqué[24].

23. Como contrapartida a este fenómeno, en el ámbito nacional, el ingreso de divisas por concepto de remisión de divisas de emigrados al país, se ha convertido en la tercera más importante fuente de ingreso de moneda extranjera (después de las exportaciones de cobre y oro, cuyos precios aumentaron en 25% y 14%, respectivamente el año 2003), que estarían bordeando los US$ 1.200 millones anuales. Es de presumir que estas cifras contribuyen sustantivamente al sustento de las familias de las capas medias emergentes y de algunos fragmentos de los estratos populares en el país, fenómeno relativamente generalizado en América Latina, como consecuencia de las crisis de los años 1980 y 1990. En nota de prensa, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID 2003b) afirma que: "Las remesas que los emigrantes envían a sus países de origen, constituyen un fenómeno de creciente impacto económico y social en los países de América Latina y el Caribe. En su mayoría, las remesas son utilizadas para cubrir necesidades de subsistencia básica y contribuyen de manera significativa a los ingresos de los hogares receptores. Se estima que el monto de las remesas desde los EE.UU. hacia México, América Central y el Caribe ascenderá a 300 mil millones de dólares en los próximos diez años". Para mayores detalles sobre la migración en el subcontinente, véanse los documentos del BID (2003b y 2001).

24. Recordemos, solo al margen, como ya lo hemos señalado en el sexto capítulo, que los niveles de empleo de las personas (y, concurrentemente, sus ingresos) en Lima Metropolitana, no han aumentado al ritmo que lo hizo el crecimiento económico nacional. Y es que, en efecto, desde los años 1990 se ha generado una "desconexión" o efecto "tijera" entre la evolución económica y la generación de empleo (Iguíñiz 2003b).

A pesar de no haber aumentado el empleo, es gracias a que la PEA se encuentre prácticamente estancada en estos últimos años[25], que el número de desempleados también se haya mantenido relativamente congelado en alrededor de las 370.000 personas (9,4% de la PEA). Que el nivel y la tasa de empleo (respecto de la fuerza laboral total) sean también constantes, refleja el hecho de que *el problema es de demanda* (más que, como se postula, por exceso de oferta), consecuencia de la incapacidad del aparato productivo para absorber la masa de personas que ofrecen su fuerza de trabajo.

Paralelamente, sin embargo, se observa otro desbalance, dado que la *fuerza laboral ocupada* en este último trienio se ha mantenido prácticamente constante, mientras que la población limeña ha crecido a tasas relativamente elevadas (con respecto a las del país). En efecto, la *población* limeña ha crecido a tasas algo por encima de la nacional (1,75% *vis a vis* 1,49%, anualmente), con lo que *la fuerza laboral ocupada debe alimentar a cada vez más bocas*. Tanto es así que la relación población/ocupados ha aumentado (comparando los meses de noviembre de cada año) de 2,18 en 2001 a 2,25 en 2003.

También la *población en edad de trabajar* (PET) ha aumentado, por lo que tanto la *tasa de dependencia* (PEA/PET)[26] como la *tasa de ocupación* (PEA ocupada/PET)[27] han tendido a caer, si bien levemente, en el transcurso de los últimos tres años. Esto significa que *la carga familiar ha aumentado* recientemente. Se supone que ello también afecta negativamente el bienestar.

Por tanto, en conclusión, debe enfatizarse el hecho de que, contra lo que han señalado muchos analistas, *la fuerza laboral últimamente no ha aumentado en Lima Metropolitana*, con lo que la presión sobre el mercado de trabajo ha amainado frente a las típicas tendencias de los años 1990 (y de décadas anteriores). A pesar de ello, la insatisfacción ha ido aumentando. Lo que se debe, sin duda, al *deterioro de la demanda de trabajo y a las condiciones de trabajo*, como veremos brevemente a continuación, si bien hemos tratado este tema extensamente a lo largo del sexto capítulo.

El aspecto más preocupante de la evolución de los mercados de trabajo de Lima Metropolitana en el último trienio, proviene del hecho de que ya no solo el segmento formal de la economía ha dejado de absorber trabajadores (véase la columna 7.2 en el cuadro 10.1), sino que el número de trabajadores "no remunerados" e "independientes" (básicamente informales y/o subem-

25. En décadas anteriores llegó a crecer, incluso, a una tasa anual del 3,2%.
26. Los datos pertinentes se presentan en la columna (9) del cuadro 10.1.
27. Tal como figura en la columna (8) del cuadro 10.1.

pleados) no ha crecido. En efecto, durante los últimos tres años –con variaciones menores–, los "independientes" se han mantenido en torno al millón trescientos mil personas[28], mientras que los "dependientes" se congelaron en alrededor de los dos millones cincuenta mil.

Esto contrasta con el pasado, si recordamos que durante la década de 1990 existía una correlación negativa entre el empleo dependiente *vis a vis* el trabajo independiente y el que no recibe remuneraciones. En efecto, si se reducía el empleo dependiente, las personas 'emigraban' –fácil aunque forzadamente– a estas últimas, así como al revés[29]. Entonces, eran precisamente los segmentos de la informalidad los que servían de "refugio" precario a quienes recién ingresaban a la PEA o a los que eran expulsados de sus empleos formales.

A este respecto, ¿cabría arriesgar la hipótesis de que también la capacidad de absorción del segmento informal tiene límites? Lo que podría responderse afirmativamente, no solo porque efectivamente se necesita un cierto capital inicial (del que, en las condiciones actuales, no se dispone) para ingresar a este mercado, sino porque se trata de un *típico mercado de "competencia monopolística"* (en el sentido estricto que le diera Chamberlin 1946)[30], en que los espacios físicos libres son cada vez menores y más estrechos en Lima. Los nuevos "refugios" para los que buscan empleo se vuelven así cada vez más problemáticos, por lo que las salidas son a su vez más dramáticas: a manera de hipótesis muy burda, cabría señalar que la emigración de Lima es la vía preferencial que siguen los segmentos B y C, mientras que la delincuencia y la mendicidad lo son para los que pertenecen a los estratos D o E.

Veamos la relación que existe entre la evolución del empleo y el bienestar subjetivo en este período, para lo que se presenta el gráfico 10.4. En efecto, como era de esperar, se observa una correlación positiva –que es relativamente estrecha, sobre todo de diciembre 2002 en adelante– entre los *cambios en el empleo* y los correspondientes en el *bienestar subjetivo actual respecto del año anterior*.

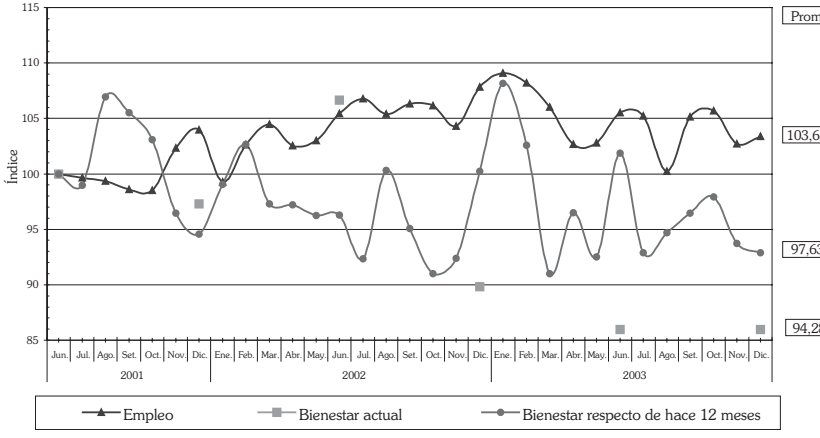
Nuevamente, como se puede observar en el gráfico 10.5 siguiente, a pesar de haberse mantenido constante el empleo durante el último trienio,

28. Los trabajadores no remunerados se ubicaron en un promedio trienal de 220.000, con tendencias notorias a la baja durante el último trimestre 2003.

29. Véase el cuadro 6.4 del anexo estadístico (página 423) y el gráfico 6.4, del sexto capítulo (página 181).

30. Véase la discusión que a ese respecto llevaron a cabo Schydlowsky (1996) y los comentarios ahí contenidos de Schuldt.

Gráfico 10.4
Índices de empleo y de bienestar 'actual' y 'respecto del año anterior' en Lima Metropolitana, 2001-2003
(Mensual. Año base: junio 2001 = 100)



Fuente: Cuadro 10.1 y cuadros 2.3 (página 402) y 7.1 (páginas 426-9) del anexo estadístico
Elaboración propia

las expectativas a futuro se han deteriorado. Lo que nos indica que hay algunos *otros factores* en juego, que son los que veremos a continuación.

En primer lugar, en relación con el *desempleo*, cabe señalar que en este trienio se ubicó en torno al 9,4% de la fuerza laboral, y lo preocupante son los altos niveles que alcanza cuando se diferencia según los *criterios de sexo y edad*:

a. En términos de *género* (columna 13.1 del cuadro 10.1), 10,7% de las *mujeres* que ofrecieron su trabajo no lo consiguieron, frente a un 8,3% de los hombres; y
b. Desde la perspectiva de los grupos de *edad* (columna 13.2 del cuadro 10.1), los *jóvenes* (14 a 24 años) muestran casi el doble de desempleo (14,8%[31]) que los de 25 a mayores años (7,6%).

31. Lo que, en términos absolutos, involucra a nada menos que 126.000 jóvenes.

Gráfico 10.5
Índices del empleo y de la situación esperada dentro de los próximos 12 meses, Lima Metropolitana: 2001-2003
(Mensual. Año base: junio 2001 = 100)

Fuente: Cuadro 10.1 y cuadro 7.2 del anexo estadístico (páginas 430-3)
Elaboración propia

Sin embargo, como ya lo señaláramos en el capítulo sexto, son las *deterioradas condiciones de trabajo* las que explican mayormente el malestar reinante. Sin duda, para una gran mayoría de trabajadores, ellas *se han depreciado* recientemente (continuando la tendencia que se diera durante los años 1990), por lo que intentan recuperar las que estaban vigentes hasta entonces. En efecto, se ha reducido la cobertura de *seguridad social* de los trabajadores, gran parte no tiene *contrato de trabajo*, la *rotación* de trabajos ha aumentado, los niveles de *sindicalización* siguieron descendiendo, se han incrementado los trabajos secundarios ("cachuelos") y la *intensidad* y *horas de trabajo* (y, a menudo, se han eliminado los pagos por horas extra), las condiciones higiénicas y de seguridad física han caído, el número de niños[32] y ancianos que se ven obligados a trabajar viene aumentando, etc.

De todos esos factores, el que más desasosiego viene creando es la creciente *inseguridad en el trabajo*, resultado de la inestabilidad político-económica. Para Chacaltana (2003a: 10-11),

32. Un número completo sobre el tema del trabajo de niños puede encontrarse en la revista *The World Bank Economic Review*, vol. 17, Nº 2. Washington, D.C.: diciembre, 2003. Para el caso del Perú, véase el trabajo colectivo editado por Vásquez y Mendizabal

> "existe cada vez mayor inseguridad e inestabilidad en el mercado laboral de hoy que antes", ya que los "índices de rotación se han triplicado en la última década, tendencia que no se ha reducido con la actual administración", lo que "genera pues malestar y fastidio en la gente, especialmente si a eso se une el hecho de que los mecanismos de protección social formales (seguridad social en salud y pensiones) se han reducido drásticamente".

A todo ello se añade, como ya lo hemos dicho, el proceso de *redistribución regresiva del ingreso* que ha continuado dándose durante los últimos años, como consecuencia de la peculiar modalidad de crecimiento económico en el país, tendiente a sustentarse en sectores intensivos en capital y porque los impuestos indirectos pesan cada vez más –en relación con los directos– sobre los ingresos de los factores de producción y, como son regresivos, tienden a deteriorar la distribución funcional y personal del ingreso nacional.

Y, por si fuera poco, ha crecido la *dispersión de las remuneraciones*, como consecuencia del aumento de las diferencias entre las diversas categorías, con lo que también se ha deteriorado la *distribución de ingresos al interior del estamento de trabajadores*, a favor de los sectores medios (con negociación colectiva) y altos (ejecutivos), y en contra de los más desprotegidos. De manera más precisa, como lo detalláramos en el quinto capítulo, las brechas crecieron: a) entre los sueldos y los salarios del sector privado, en que los primeros han aumentado y los segundos han disminuido en términos absolutos, durante el último quinquenio; b) entre los sueldos de los empleados propiamente dichos y los sueldos de los ejecutivos, en que estos últimos se han expandido bastante más que los anteriores; c) entre las remuneraciones del sector privado y las del sector público, en que estas últimas han decrecido más que las demás categorías; y d) entre las remuneraciones mínimas vitales y el resto de ingresos del segmento formal.

Comprensiblemente, todos los factores anteriores han impactado en la *deficiente alimentación de la población limeña*, como se desprende de la publicación reciente de datos sobre ingesta calórica que al respecto ha propalado el INEI[33]. Comparando los cuartos trimestres de los últimos tres años, tenemos que el porcentaje de la población limeña con déficit calórico aumentó de 18,7% en 2001, a 24,1% en 2002 y a 31,1% en 2003. En términos

(2002).

33. INEI (2004). Véanse también los comentarios de Angel Páez de *La República* (Lima:

absolutos, adoptando el promedio demográfico del cuarto trimestre de cada año, tendríamos que el déficit calórico en Lima Metropolitana afectó a: 1 millón 439.000 personas en el año 2001; 1'887.000, en 2002 (31,1% de aumento); y a 2'477.000, en 2003 (31,2% más). Con lo que, hoy en día, un 35% de la población limeña estaría subalimentada (considerando solo esa variable)[34].

En parte, ello se explica por la reducción del porcentaje de hogares que ha sido beneficiado con algún tipo de programa alimentario, que de 24,8% en 2001 subió levemente a 25,9% al año siguiente, y volvió a bajar a solo 22,5% el año 2003.

Pero ello no parece ser todo, y creemos que hay que añadir tres hipótesis adicionales. Una primera, bastante obvia, es que la población ha aumentado, mientras que los ingresos promedio y la fuerza laboral empleada se han mantenido constantes, como hemos visto. Una segunda, tiene relación con la reducción de la expansión de los créditos de consumo que otorgan las empresas financieras[35] y el hecho, ya señalado, de que las personas han tenido que servir sus deudas crecientes en el transcurso de los últimos años, con lo que su ingreso efectivo para gastos de consumo se ha visto reducido. Pero hay una tercera hipótesis, que nos gustaría lanzar al ruedo y que sería interesante que se estudiase sobre la base de las ENAHO: como consecuencia de las campañas de *marketing*, del surgimiento de grandes tiendas comerciales en los Conos, de las facilidades de pago y de las "ofertas" que brindan, entre otros, los patrones de consumo deben haber tendido a "distorsionarse" en contra de los alimentos y a favor de bienes duraderos (desde ropa y calzado, pasando por televisores y refrigeradoras, hasta llegar a bicicletas y juguetes de la más variada índole)[36]. Los bienes "posicionales" estarían ocupando crecientemente –aparte del endeudamiento que generalmente acompaña su compra– el presupuesto de las familias.

15 de marzo, 2004, p. 2).

34. Durante el presente régimen, entre el último trimestre de 2001 y el mismo de 2003, la pobreza en Lima Metropolitana ha aumentado en 4,6 puntos porcentuales. Las cifras son las siguientes: 31,9% de pobres en IV-2001; 34,7% en IV-2002 y 36,5% en IV-2003, según la ENAHO. Dado que la población de la capital representa el 29% de nuestra población total, eso significa que el número de pobres ha aumentado aproximadamente en 440.000 personas (de 2,45 a casi 2,9 millones) en este último bienio.

35. BCRP 2004c: 24 (www.bcrp.gob.pe/Espanol/Wpublicaciones/informes_especiales/D0012004.pdf).

36. Son conocidas las imágenes de familias que, por decir, tienen un automóvil y que viven en viviendas que se encuentran en condiciones paupérrimas.

Fin de etapa: reflexiones inconclusas

I don't care too much for money,
money can't buy me love.
De la célebre canción de los 'Beatles'

No se puede vivir del amor,
no se puede comer el amor,
las deudas no se pueden pagar con amor,
una casa no se puede comprar con amor
Del rockero argentino Andrés Calamaro

El esforzado lector que haya logrado llegar hasta aquí, seguramente también coincidirá conmigo que este texto no merece culminar en conclusiones, en el sentido convencional del término, nítidas e irrefutables. Y es que, a pesar del cúmulo de datos, hipótesis, indagaciones, digresiones, reflexiones y gráficos presentados a lo largo de los extensos capítulos que contiene, apenas hemos arañado la epidermis del tema que convocó nuestro interés por la materia. El asunto tan multifacético que tratamos de desenmarañar, referido a los determinantes del contrapunto existente entre el bienestar macroeconómico y el malestar microeconómico, se ha quedado corto, además, tanto por nuestras limitaciones personales y profesionales, como por la inexistencia o inconsistencia de los datos requeridos para llegar a auscultar más a fondo la temática y llegar así a resultados contundentes[1].

1. En tal sentido, seguramente son más los interrogantes que quedan en pie, que las respuestas que podamos haberle ofrecido a algunas de nuestras preguntas, que por lo demás no siempre resultaron ser las más importantes. Sin embargo, nos sentiríamos muy satisfechos si este texto lograra despertar la curiosidad de algunos académicos jóvenes y si se alcanzara a plantear algunos temas irresueltos o controvertidos de interés general, que –en el futuro próximo– desemboquen en investigaciones más serias y profundas que la llevada a cabo por nosotros.

Y, mucho menos hemos avanzado en la sugerencia de *propuestas de política* para afrontar las raíces del trasfondo de esa paradoja, a fin de poder auscultar sobre qué componentes y determinantes del *bienestar de una sociedad* y de la *felicidad de las personas* se podría actuar y desde qué ámbitos, temas que habrá que desarrollar a futuro. Entre líneas y en la vasta bibliografía anexada, sin embargo, habrá encontrado usted algunas sugerencias y fuentes de inspiración para plantear medidas y reformas concretas, que permitirían reducir el malestar tan generalizado que agobia a gran parte de la población peruana.

Es esta una buena oportunidad, puesto que en estos momentos peligran –por diversos motivos– la reactivación económica y, sobre todo, la transición de una democracia *delegativa* a una verdaderamente *representativa* en el Perú, para seguir *reflexionando sobre el tema* y para *proponer políticas* que puedan cazar dos pájaros de un tiro: de una parte, para asegurar la endeble *gobernabilidad* y sentar las bases de un *crecimiento sostenido con equidad*; y de otra, para contribuir a elevar el *nivel de vida y el bienestar* (y, quizás, hasta de la felicidad) de las grandes mayorías.

Si uno repasa la literatura sobre la materia, resulta sorprendente el *vacío analítico y propositivo* existente sobre ella. Y es que parecería que muchos economistas (y, en menor medida, los demás científicos sociales) nos hemos olvidado, a pesar del tremendo desarrollo aparente de la teoría económica y de sus herramientas de análisis, *a quiénes nos debemos y cuáles son nuestras tareas fundamentales con miras a contribuir en alguna medida con el bienestar y el "desarrollo a escala humana" de las personas, de las familias, de las localidades, de las regiones y de la nación*, en un mundo cada vez menos solidario.

Ciertamente, somos conscientes de las dificultades que entraña un emprendimiento de tamaña envergadura, pero que es de nuestra más estricta responsabilidad académica y ética. Por lo pronto, debemos ser conscientes de que no es posible afrontarlo *unidisciplinariamente*, pero tampoco podrá hacerse en todas sus dimensiones, ya que, al decir de Clarisa Hardy (2003)[2]:

> (...) nada más complejo que la subjetividad humana, multideterminada por diversos factores entre los cuales, además de las improntas y sellos culturales nacionales, las realidades de los países y las condiciones materiales de vida, actúan desde fenómenos climáticos y atmosfé-

2. Directora Ejecutiva de 'Fundación Chile 21'.

> ricos, procesos históricos y biografías personales, hasta componentes bioquímicos y hormonales, sin mencionar la todavía ignorada complejidad del posible papel que juega la fisiología del cerebro humano en las emociones.

Reconocida esta complejidad, desde un inicio hemos limitado nuestro estudio a las variables que a nuestro entender podían ser sometidas al análisis y a intervenciones macro o meso, con lo que hemos descartado *el complejísimo mundo del bienestar y la felicidad personales*, como elemento sustantivo de *su intimidad*, cuyo tratamiento debe quedar en manos de psicólogos y psiquiatras, neurólogos y traumatólogos, dietistas y cirujanos plásticos, físicos y químicos, floristas y artistas, astrólogos y chamanes, entre muchos otros que poseen recetas –no todas eficaces ni bien intencionadas– para tratar de contribuir al bienestar y la felicidad de las personas y familias.

A pesar de la inquietud inicial, el presente trabajo no se ha limitado al análisis de la paradojal *coyuntura reciente* existente en el Perú, entre el malestar familiar y la postulada bonanza macroeconómica[3]. También nos han interesado las coyunturas inversas, en que el bienestar personal venía acompañado de una crisis macroeconómica, así como las aparentemente más comunes tendencias, en que efectivamente se procesó una tendencia procíclica entre ambas variables: bonanza macro y bienestar micro o crisis macro y malestar micro.

Por lo que, a pesar de haber realizado apenas un análisis aproximativo del tema en los capítulos que antecedieron al presente, no podíamos condensar nuestros planteamientos exclusivamente en torno a una serie de *factores económicos* explicativos. También resultó necesario incluir algunos elementos y procesos de *origen psicosociológico y político* –que, en varios casos, son

3. Por lo demás, evidentemente, *no es posible comprar el bienestar y la felicidad con dinero*, pero hay que reconocer que la pecunia contribuye en importante medida a aproximarse en algo a aquella, en especial cuando los ingresos de la gran mayoría de la población son extremamente bajos y la distribución del ingreso nacional y los activos es tan desigual (y, aparentemente, lo es cada vez más) como en el Perú. Por lo demás, "no solo de pan vive el hombre", aunque tampoco basta –como aún piensan los políticos– añadirle circo...o, preferentemente, fútbol. Porque, para ejercer el poder, para tener privilegios y para gozar de prestigio en este país, desafortunadamente, también se requiere mucho dinero, como hemos podido observarlo a través del comportamiento de las cúpulas que manejaron (¿siguen haciéndolo?) nuestro país a su antojo durante la década pasada. En ese sentido, más allá de la *gula monetaria* que caracteriza a importantes segmentos de la población, sería un error querer minimizar el papel que desempeñan los ingresos reales en la inacabable búsqueda –muy humana– de un bienestar comúnmente mal entendido.

interdependientes y se potencian entre sí– para entender la *aparente incongruencia existente entre el crecimiento macroeconómico relativamente satisfactorio y los pésimos estados de ánimo y de bienestar personal*.

De ahí llegamos a ciertos hallazgos que casi nos llevan a cambiar el título de esta obra, porque el fenómeno más saltante que ha ido surgiendo a lo largo de la investigación es el reconocimiento de la existencia de *una economía relativamente sana, inmersa en una sociedad absolutamente enferma*, como lo ha reconocido tan certeramente –para el caso ecuatoriano y que desafortunadamente es válido para gran parte de países latinoamericanos– el sociólogo Simón Pachano (2004):

> No existe misterio alguno en lo contradictorio que resulta contar con una economía sana y una sociedad enferma cuando durante años se ha venido pregonando que la salud de la primera se contagiará a esta última. Es verdad que las sociedades, a diferencia de las personas, pueden recibir el contagio beneficioso de hechos positivos, pero eso nunca se produce por generación espontánea ni por milagros de la naturaleza. Se requiere contar, obviamente, con un entorno favorable, pero también con intenciones, con voluntades y con decisiones claramente planteadas, definidas y ejecutadas. Todo eso es lo que ha estado ausente (...). Se suponía que una vez logradas las metas macroeconómicas (...), pronto llegaría el esperado chorreo de recursos para responder a las necesidades sociales.

Que nuestra sociedad está enferma, por donde se la mire, se refleja también en el hecho de que abogados y economistas vienen siendo desplazados crecientemente por psiquiatras y psicólogos sociales[4] en los diarios y semanarios y en los programas de radio y televisión, quienes hasta hace pocos años no figuraban sino en las revistas especializadas. Aparentemente son los únicos que hoy pueden explicar siquiera ciertos aspectos de los complejos virus que afectan nuestra sociedad, y que afligen a políticos, burócratas, empresarios y demás.

También queremos recordar que no nos hemos limitado al estudio de los *factores de corto plazo*, en que prácticamente todos los males se le achacan –con merecida justificación en algunos casos– al presente Gobierno y su partido, a los rezagos del *maffujismo* y a los partidos políticos de oposición.

4. Inmediatamente se nos vienen a la memoria los perspicaces comentarios de Jorge Bruce, Carlos Franco, Max Hernández, Luis Herrera, Moisés Lemlij, Mariano Querol y César Rodríguez Rabanal, entre otros.

También hemos intentado rastrear algunos *elementos inerciales que se han heredado de décadas anteriores* y que aceleraron y profundizaron los factores coyunturales que han impactado en el sorprendente estado actual de irritación, que viene empaquetado en altos niveles de frustración y agresividad, en una sociedad que parecería estar descomponiéndose y no tener rumbo alguno.

De ese análisis sintetizaremos aquí algunas de las conclusiones tentativas, a las que pensamos haber llegado para la década de los años 1990 y lo que va de la presente. También esbozaremos algunas balbuceantes reflexiones, que aparentemente desbordan el tema tratado. Para ello, intentaremos atar algunos cabos y sugerir algunas hipótesis que puedan constituirse en puntos de partida para, a través de investigaciones más puntuales, construir los puentes que faltan levantar entre las distantes orillas económica y sociopolítica, que configuran la paradoja central que nos motivó a elaborar este trabajo.

Casi a manera de digresión, culminaremos este escrito con algunas reflexiones generales sobre determinadas cuestiones que se derivan inevitablemente de lo expuesto en varios de los capítulos anteriores. Todas las que seguramente alentarán a plantear aún más interrogantes, ya que se trata de asuntos que resulta difícil comprobar empíricamente, pero que nos sentimos en la obligación de lanzar a la palestra, tanto por su importancia como por el hecho de que pocos se atreven a discutirlos públicamente (so pena de tener que soportar el ostracismo intelectual con lo que los castigarían los defensores del pensamiento único).

La *primera* sección se aboca al intento de presentar una síntesis heroica de los principales planteamientos elaborados a lo largo de la delicada filigrana de argumentos y estadísticas, muy artesanalmente desplegadas a lo largo de este trabajo. Una *segunda* sección de estas reflexiones finales e inacabadas se ocupa de un proceso casi imperceptible, que se encuentra parapetado detrás del malestar generalizado presente en la coyuntura y que está más allá del que proviene de los elevados niveles de pobreza absoluta y relativa, de la creciente brecha aspiraciones-logros y de las demás variables determinantes que planteáramos a lo largo del texto. En el *tercer* acápite se reflexiona sobre la modalidad de acumulación que se ha adoptado en el Perú, y que aparentemente resulta siendo una de las causas últimas del malestar generalizado. En la *cuarta* y final sección se discuten determinadas responsabilidades de los científicos sociales, con relación al tema que hemos tratado en este texto.

La brecha de brechas: un intento de síntesis parcial

De la extensa lista de variables expuesta, usted habrá calibrado que resulta extremamente complejo determinar los motivos precisos por los cuales los limeños pueden estar padeciendo un malestar tan generalizado, acompasado por una frustración creciente, a pesar de haber aumentado el PIB y de haberse mantenido más o menos constantes los niveles de empleo y de los ingresos promedio reales de la población metropolitana.

Creemos haber encontrado que esa paradoja se desprende de varios aspectos presentados en capítulos anteriores, que no volveremos a detallar a continuación, pero que intentaremos agrupar apretadamente en torno a cuatro grandes conjuntos de variables más generales. Lo que haremos a partir de un *esquema sintético general*, que nos permita esbozar *principios que engloben* –algo pretenciosamente– gran parte de las variables que intervienen en la dinámica en cuestión[5]. Tres serán tratados en esta subsección y uno cuarto quedará reservado para la siguiente.

Un *primer grupo* de determinantes del malestar –referido en este caso a su nivel y percepción absolutos– fue detalladamente expuesto a lo largo del texto, y puede sintetizarse en términos de las dos clásicas variables que manejamos comúnmente los economistas: los niveles de *ingreso* y las características del *empleo* en el país.

En efecto, los niveles de ingreso personal real en Lima Metropolitana se han mantenido prácticamente constantes durante los últimos tres años y, si los comparamos con décadas anteriores, han sufrido un deterioro impresionante. Lo mismo ha sucedido con el empleo adecuado (y formal), que se ha mantenido fijo en términos agregados, pero a costa de aumentos sustanciales del subempleo y la informalidad, en presencia de un significativo deterioro de las condiciones en que se ejercen los trabajos. Por lo que los sorprendentes niveles de pobreza y de pobreza extrema, prácticamente no han variado. Más grave aún, tanto los ingresos como el empleo se han caracterizado –como el PIB– por una volatilidad impresionante, tal como se deriva también de la errática evolución de las remuneraciones reales y de los elevados niveles de rotación en el empleo. Finalmente, la de por sí desigual distribución del ingreso se ha deteriorado aún más a lo largo de los últimos lustros, tanto entre estratos como al interior de cada uno de ellos.

5. Otros determinantes importantes, como la influencia de las variables genéticas y de personalidad –que podrían enriquecer el análisis– se las dejamos a otros académicos.

Como consecuencia de lo anterior, gran parte de la población ha tenido que recurrir al "desahorro"[6] para poder sufragar sus gastos de consumo, por lo que ha perdido parte importante de sus activos (*stock* de riqueza), han aumentado las diversas variedades de pobreza y las personas se han visto obligadas a aumentar también sus horas de trabajo. Además, se ha expandido –incluso para los que disponen de un empleo adecuado– la inseguridad, el estrés y la incertidumbre. También han caído sostenidamente las horas de ocio y, con ello, la posibilidad de las personas de ocuparse de su familia y de mantener o fortalecer sus relaciones con vecinos y amigos, una de las bases fundamentales de la felicidad. Paralelamente, también se han socavado los diversos mecanismos de solidaridad vecinal que prevalecían y las bases para solventar la educación básica y la capacitación de las juventudes. Finalmente, si bien es un tema de investigación virgen, es fácil postular que muchas compras que realizan las personas no llegan a satisfacerlas en un sentido axiológico y/o existencial del término, ya que parte importante del gasto puede haber ido a la compra de bienes y servicios que realmente no cubren una necesidad o lo hacen a costa de otras[7].

Un *segundo conjunto* de variables proviene de ámbitos "extraeconómicos", que han venido influyendo contundentemente en el generalizado desasosiego, cuyos componentes han sido analizados en detalle anteriormente, básicamente en el capítulo noveno. A ese respecto nos explayamos sobre temas tan variados que van desde el desmanejo político, pasando por la corrupción, hasta llegar a una serie de externalidades negativas que afectan el bienestar de las personas.

6. Que no solo se refiere a los pocos ahorros que tuvieron que utilizar para compensar las pérdidas, sino sobre todo por la necesidad que tuvieron de vender sus escasos bienes duraderos e incluso su inmueble, si disponían de alguno.

7. Nos hemos referido a este tema en el cuarto capítulo, cuando distinguíamos entre los satisfactores "negativos" o "perversos" en tres tipos: los *violadores* o *destructores*, que prometen o *pretenden* satisfacer una necesidad (p.ej. la de protección), pero que imposibilitan la satisfacción de otras necesidades (v.gr. las de subsistencia, afecto, libertad); los *seudosatisfactores*, que *aparentan* satisfacer ciertas necesidades, pero no lo hacen propiamente o son autodestructivos (v.gr. las modas, que supuestamente cubren la identidad; o la sobreexplotación de los recursos naturales, que serviría para asegurar la subsistencia, pero que puede destruirla a la larga; y así sucesivamente); y los i*nhibidores*, debido a los cuales –en la medida en que sobresatisfacen o *hartan*– se dificulta la posibilidad de actualizar otras necesidades (p.ej. el satisfactor paternalismo, que pretende cubrir la necesidad de protección, pero que impide la satisfacción del entendimiento, la participación, la libertad y la identidad; o la producción taylorista, que dice afrontar la necesidad de subsistencia, pero inhibe la cobertura de las necesidades de participación, de creatividad y de identidad; etc.). Véanse los trabajos de Max-Neef a este respecto.

En *tercera* instancia, *nuestra hipótesis predilecta adicional* para aproximarnos a una estimación del malestar de las personas, está conformada por una serie de otros factores que se enfocan más en el bienestar *relativo*, por efecto de las comparaciones que realizan las personas, en el marco de horizontes temporales y espaciales diferenciados. Aunque resulte de perogrullo[8], se trata de un planteamiento que intenta englobar gran parte de las demás variables expuestas dentro de un solo principio dialéctico comparativo, a saber:

> *El bienestar de la gente es una función creciente del acortamiento de la brecha existente entre las expectativas-aspiraciones y los logros alcanzados por las personas*, considerando que ambos extremos de esa brecha son también cambiantes. Así como al revés, *a mayor brecha, mayor frustración y, con ello, menor bienestar o "felicidad"*. Obviamente, la persistencia y recurrencia de la brecha, su extensión y su repetición en el tiempo, ejercen un impacto inercial y de propagación adicionales.

Lamentablemente, el vacío entre ambas variables se ha ido ensanchando en el transcurso de la última generación y más aún durante el trienio pasado, de modo tal que *el malestar de gran parte de nuestra población ya parece haberse convertido en un estado de ánimo permanente*, por no decir en una "*enfermedad congénita*".

Existen varias hipótesis, fácilmente verificables, respecto de esa creciente abertura de la brecha, la gran mayoría de las cuales han sido planteadas y fundamentadas en capítulos anteriores. Sin embargo, cabe insistir nuevamente en sus ejes polares, expresados en términos muy generales:

a. Por el lado de las *aspiraciones y expectativas*[9], ellas han venido expandiéndose con relación a las demandas o requerimientos: de *ingreso y gasto*; de *empleo* y de *condiciones de trabajo*; de niveles de *alimentación, educación y salud*; de equidad en la *distribución del ingreso y de la riqueza*; de *justicia*; de *seguridad ciudadana y paz social*; de liderazgo político; de transparencia y honestidad en el manejo de la "cosa públi-

8. De manera muy negativa, este planteamiento podría considerarse como una tautología e incluso como un simple cajón de sastre.

9. Existe una diferencia sutil entre los conceptos "aspiraciones" y "expectativas" que requiere trabajarse mejor en investigaciones posteriores.

ca"; y de una infinidad adicional de bienes públicos y de "satisfactores" individuales; y

b. Por el lado de los *logros y metas alcanzadas*, hemos visto que es poco lo que se ha podido conseguir precisamente en términos de tales satisfactores, tan añorados por la población.

A manera de síntesis, este enfoque aparentemente elemental y hasta simplista, lo hemos ido ilustrando a lo largo de este texto con ejemplos como los siguientes, entre otros muchos que se podrían añadir:

– Las *expectativas* de mayores ingresos han sido frustradas una y otra vez;
– Las *aspiraciones de gasto* de las familias han aumentado más que sus ingresos, en términos absolutos y relativos;
– Los requerimientos de *empleo decente* han defraudado todas las expectativas que albergaba la mayoría de ciudadanos, al deteriorarse las posibilidades de conseguir trabajo y las condiciones en que se ejerce;
– Las brechas entre los que más tienen y los demás se han ido ensanchando, tanto en términos de ingresos promedio por estratos, como en función de la riqueza o activos que comandan;
– Si bien las políticas económicas y el recorte de los gastos sociales tendieron a aproximamos a los equilibrios económicos (fiscal y externo), ello solo se consiguió a costa de un tremendo desequilibrio social (pobreza, subempleo, redistribución regresiva del ingreso, delincuencia, corrupción[10], etc.);
– De ahí que la población esté mostrando una creciente "fatiga con las reformas", como se destaca también en muchos otros análisis internacionales, lo que deriva del agotamiento de la paciencia de la población, que ha esperado varios lustros –a pedido de los gobernantes– para que den resultado los supuestamente boyantes rendimientos económicos de

10. Un reciente comunicado de prensa de la Agencia France Press (2004), basado en datos estimados por *Transparency International* (2004), ha establecido un *ranking* de los diez ex presidentes más corruptos de la "historia más reciente", encabezando la lista Suharto (Indonesia, 1967-1998), quien habría robado entre US$ 15.000 y 35.000 millones. Le siguen: Marcos (Filipinas, 1972-1986), con 5.000' a 10.000'; Mobutu (Zaire, 1965-1997), 5.000'; Abacha (Nigeria, 1993-1998), con 2.000 a 5.000'; Milosevic (Yugoeslavia, 1989-2000), con 1.000'; Duvalier (Haití, 1971-1986), entre 300' y 800'; y, en un honroso sétimo lugar, don Alberto Fujimori Fujimori, con 600 millones de dólares. Sobre la percepción de la corrupción en el Perú (bienio 2002-2003), véase las encuestas realizadas por *Apoyo* para Proética (2004 y 2002).

la aplicación del recetario del *Consenso de Washington* y demás "reformas estructurales";
- En parte ligado a lo antedicho, se han *defraudado las promesas económicas* que los diversos gobiernos le hicieran a la población y de acuerdo con las cuales, poco a poco, las políticas de estabilización y ajuste y las reformas "estructurales", que se llevaron a cabo y que estimularían el crecimiento económico, "gotearían" –y, según algunos, hasta "chorrearían"– sobre los sectores menos favorecidos de la sociedad en términos de mayores ingresos y más bienes públicos de calidad;
- Asimismo, las *promesas sociopolíticas* que, gobierno tras gobierno, han ofrecido en forma exagerada e irresponsable, no se han cumplido por la falta de la voluntad y/o de los recursos correspondientes, ni en el plano político ni en el propiamente social;
- La brecha entre las funciones que deberían cumplir las diversas instituciones y organismos públicos y los resultados mostrados a la ciudadanía también se ha ensanchado, lo que se refleja en la desconfianza y desaprobación que hay para con el Poder Legislativo, el Poder Judicial, la policía, los partidos políticos y hasta con los medios de comunicación, entre otros;
- De manera más coyuntural, la sensación de desgobierno reinante y el hecho de que aún falten treinta meses –que a la ciudadanía le "parecen una eternidad"– para el cambio de un gobierno del que la inmensa mayoría está saturada; y
- Así sucesivamente, podría añadirse una gran cantidad de dicotomías que explican la creciente brecha referida y la aparente o real marcha hacia atrás del país, con lo que el malestar se sigue generalizando y se viene profundizando aceleradamente[11].

Como puede calibrarse a partir de los ejemplos ofrecidos, ese elemental esquema integrador de la (humanamente) *inevitable brecha existente entre aspiraciones y logros*, resulta más complicado de lo que creemos, sobre todo una vez que se la quiere utilizar con fines empíricos y de política, básicamente porque –dependiendo de las coyunturas– a veces la brecha crece debido a que se amplía el primer término, en otras porque se acorta el segundo y, en

11. Gran parte de las dicotomías presentadas podrían cuantificarse, como lo hemos hecho con algunas en el presente texto. Ojalá investigaciones futuras lo hagan con mayor precisión, a fin de determinar la importancia relativa que cada una ejerce en el malestar y la frustración reinantes.

las peores circunstancias, porque aumentan las aspiraciones/expectativas y disminuyen los logros en términos absolutos.

Juntando todo lo anterior, regresamos así al punto de partida y a lo que ya hemos repetido varias veces, a saber: desafortunadamente en el transcurso de los últimos lustros, la *brecha entre las expectativas de la gente y sus logros efectivamente alcanzados* –en lo económico, político y social– se ha ampliado en niveles insospechados, y se ha reflejado en nuestro *índice de frustración* y, entre otros indicadores, en la *desaprobación presidencial*, así como al revés, dependiendo de las coyunturas específicas.

En efecto, las *aspiraciones de las personas vienen aumentando prácticamente a diario*. De una parte, casi automáticamente, cuando aumenta el ingreso de las personas, con lo que se le abren nuevos apetitos de consumo, pero que generalmente resultan inalcanzables. De otra parte, aun cuando no cambien sus ingresos, también sus aspiraciones aumentan, por una serie de factores, entre los que destacan los mensajes enviados por los medios de comunicación y por el *efecto demostración*. Max Hernández lleva a calificar esta situación como una de crisis, porque esa palabra "pone el acento en el *desborde de las exigencias con respecto a los recursos* de que se dispone" (2004: 31; n.s.).

De manera que, en pocas palabras, al malestar que proviene de las malas *condiciones económicas* familiares (absolutas y relativas; objetivas y subjetivas; actuales y pasadas), de los ámbitos político-sociales y de las *aspiraciones* crecientes, se le añaden las añoranzas de tiempos pasados y sobre todo las pesimistas *expectativas* respecto del futuro, provenientes básicamente del ámbito político.

A pesar de todo ello, como lo hemos demostrado estadísticamente, atisbos de *optimismo respecto del futuro* aún siguen latentes entre la gran mayoría de la población, algo aparentemente innato en todo ser humano normal, independientemente de la dureza de la vida y los golpes vallejianos que nos pueda propinar. En nuestro caso, la población se encuentra en una condición tan deteriorada que considera que no les puede ir peor, lo que viene acompañado por el hecho de que esa situación la comparte la mayoría de la población...con lo que el "consuelo de muchos, consuelo de tontos", los anima en algo en su desasosiego. Además, lo último que se pierde parece ser la esperanza. En tal sentido, la locura y el suicidio aún parecen ser excepciones a la regla.

De los *tres grupos de variables* mencionados, se deriva parte importante de la magnitud del malestar subjetivo que viene resintiendo, desde hace varios lustros, la población peruana.

Las *consecuencias* que fluyen de tales procesos son de lo más variadas en términos de dominios. De una parte, afectan el ámbito estrecho de *la familia*, la que se ha ido desintegrando crecientemente, en donde campean el maltrato de la mujer, la separación, la migración, la autoexplotación y denigración de miembros específicos de la familia[12], el trabajo de los niños, el desamparo en que se deja a los ancianos y demás abusos, agravando su descomposición.

De otra parte, todas esas variables, dadas las pésimas condiciones objetivas y subjetivas de vida, conducen también a una especie de *efecto huída*, en términos muy amplios, que adopta variedades muy distintas. Se trata de una actitud personal perversa de *escape de la vida real* de la gente, ante las condiciones desesperadas y pesimistas reinantes, por lo que los individuos recurren, entre otros: a la migración al extranjero (o de regreso al lugar de origen); a la drogadicción y el alcoholismo; al abandono del hogar; al desempleo oculto (v.gr. la vagancia); y, en el extremo más literal de las posibilidades de escape, al suicidio.

A ello se añaden *efectos de desfogue* (de la frustración), tales como el pandillaje y las "barras bravas", el abuso de posiciones de poder (en ámbitos variados, desde el que se da en la propia familia, pasando por el del lugar de trabajo, hasta llegar a los ámbitos propiamente públicos), la agresividad callejera (desde las grescas y riñas que se desatan "por quítame estas pajas", pasando por el irrespeto por los peatones, hasta el irresponsable manejo vehicular), etc.

Mención aparte se merece el tema de la generalizada y creciente *delincuencia*, que afecta aún más la de por sí notoria inseguridad ciudadana y que prácticamente se ha convertido ya en un proceso estructural. Los robos y asaltos, la estafa y la piratería, las violaciones y raptos, el tráfico de drogas, la venta de armas al por menor y similares son los más comunes. Pero también se está llegando a extremos como la venta de niños y de órganos humanos, el abandono de los recién nacidos, el amedrentamiento y los asesinatos "casuales" y los que se realizan "a pedido" por unos cuantos soles, entre los más atroces.

Procesos subyacentes a la coyuntura: cambio social y malestar

Tenemos que confesar que, llegados a este punto, después de este maratónico recorrido, nos embarga aún una cierta desazón; sobre todo, por-

12. A través, por ejemplo, de la prostitución y la mendicidad.

que no estamos en absoluto convencidos de haber llegado a las raíces más profundas del impresionante malestar que comparte actualmente gran parte de nuestra población.

A pesar de la larga lista –que ya parece de lavandería– de factores, mecanismos y variables presentada hasta aquí, referida a la miríada de procesos que habría afectado –en variadas combinaciones e interrelaciones, que cambian constantemente en el tiempo– el bienestar de la población en el transcurso de los últimos lustros, aún no creemos haber llegado propiamente al fondo del problema[13]. Estamos seguros de que una serie de elementos de mayor alcance están en juego aquí, los que seguramente son difícilmente asibles y que *no podemos verificar empíricamente*, pero que debemos mencionar porque cualitativamente estarían influyendo de manera muy importante en la desazón generalizada del ciudadano limeño y que necesitamos conocer para aplicar las políticas correctivas correspondientes.

En efecto, ya es lugar común decir –como lo acabamos de escribir– que los bajos ingresos y su mala distribución, la concentración de la riqueza, los escasos empleos y la abundancia de trabajos inadecuados, los altos niveles de pobreza y de frustración, el desmanejo y los conflictos políticos, el abuso y la corrupción de las autoridades en todo nivel, la drogadicción y la delincuencia, la contaminación ambiental y social, la persistencia del efecto demostración y el agotamiento del efecto túnel, como parte de un largo etcétera, estarían en la base –unos como causas, otros como consecuencias, pero reforzándose mutuamente e incluso cambiando de funciones una que otra vez– del malestar y la crisis en el Perú. Como lo ha descrito tan bien Max Hernández:

> Los acontecimientos que han dado lugar a la crisis están insertos en una trama desgarrada por dos décadas de subversión terrorista y guerra sucia; de hiperinflación y recesión; de transformación del quehacer político en espectáculo; de reducción de la ciudadanía a la condición de teleaudiencia temerosa de ejercer su función crítica; de manejos abusivos del poder político y de extendida corrupción. Lo ocurrido recientemente muestra un divorcio entre discurso y poder, entre clase política y pueblo, entre dirigentes y militantes de base y da la errada impresión de que existe una disyuntiva: gobernabilidad o democracia (2004: 31).

13. Y no nos estamos refiriendo a las variables que incorporarían psiquiatras, sociólogos y filósofos, sino estrictamente a los que derivan de nuestra estrecha disciplina de economistas políticos.

En efecto, básicamente durante los últimos treintaicinco años, se han venido procesando *cambios radicales en nuestra sociedad*, no siempre claramente perceptibles, muchos de los cuales vienen contribuyendo determinantemente al desasosiego mencionado, a la frustración creciente y, sobre todo, a la inseguridad ciudadana, más allá de la que se expresa superficialmente por efecto de la muy generalizada delincuencia común y corriente.

La inseguridad y la incertidumbre a la que queremos aludir en este contexto, deriva de la *profunda metamorfosis* –no tan visible o perdida en la memoria– que ha sufrido y sigue procesándose en el Perú y sobre todo en Lima, básicamente como consecuencia de las reformas de Velasco Alvarado[14], de la traumática experiencia hiperinflacionaria, del terror implacable que infundieron los terroristas y las "fuerzas del orden", de las políticas y reformas aplicadas por Fujimori y de las que lo siguieron; al margen de la ya más que cincuentenaria migración del campo a la ciudad, es decir, del "desborde popular" (Matos Mar 1988).

Debido a ello, la sociedad peruana ha atravesado por acelerados cambios que la remecieron completa y que aún no han sedimentado plenamente, en y desde las más diversas direcciones y ámbitos, y que siguen en ebullición. La *dinámica que de esas transformaciones surgió* modificó la estructura económica, la dialéctica entre la sociedad y la política, los valores y normas de la ciudadanía, etc. Todo lo que terminó desconcertando a gran parte de la población, que "vio moverse el piso" imprevistamente bajo sus pies, de manera que se generalizó un *estado de ánimo de temor e inseguridad* permanentes, incluyendo a quienes ascendieron en la pirámide económica y social del país, pero que no están convencidos de que su nueva posición sea duradera. Todo ello contribuye a generar esa desazón que los atribula constantemente, al margen de los indigestos escandalillos continuos que se procesan en ese otro carril que proviene de la menuda política limeña; y que, dicho sea de paso, en gran parte son reflejo precisamente de lo antedicho.

Los reacomodos económicos y sociopolíticos que siguieron a esas transformaciones aún no se han completado, gatillando complejas condiciones de "desequilibro sociocultural" que aún no digiere gran parte de la población,

14. Zolezzi (2003) dice bien que las clases medias perdieron su gran oportunidad con las transformaciones del general Velasco Alvarado, en la medida en que se abrió el campo para asegurar su participación prominente en la vida política del país. Figueroa (1973) confirma la idea de la inclusión sesgada de estos grupos, ya que la 'Revolución' (1968-1975) solo redistribuyó el ingreso y los activos entre el cuartil superior de la distribución del ingreso nacional.

especialmente las denominadas "clases medias tradicionales" (DESCO 2003a; Castillo 2003a y 2003b[15]), que aparentemente han sido las principales víctimas de esos procesos de largo alcance, en que incluso desde décadas atrás –parafraseando a Jorge Parodi (1986) – *ser obrero es algo relativo*.

En todos los ámbitos, *desde el personal-familiar, pasando por el local y regional, urbano y rural, hasta llegar al nacional, y en campos tan variados como el económico, el sociopolítico, el cultural y el religioso, son inocultables los factores que vienen afectando el bienestar*[16]. De ahí que, aunque parezca ingenuo, el punto que queremos enfatizar es que *la desazón vigente* –inexplicable desde la simple observación de las variables materiales objetivas presentadas– *deriva directamente del ritmo, la ruta y la profundidad del cambio social y, más que solo por sus consecuencias, por el hecho de que su dirección y duración son inciertas.* Creemos que esta combinación complicada del cambio multidireccional, de lo imprevisto, de lo desconocido y de la incertidumbre, que hoy en día van juntos con la frustración, son en sí uno de los motivos más importantes para entender el malestar vigente. A ello se añade la impotencia, la percepción compartida de que "no hay cómo cambiar las cosas", la aparente imposibilidad de influir sobre la política, la necesidad frustrada "de hacerse escuchar"...lo que en muchos casos termina en un letargo pesimista y en una desmoralización fatalista generalizada.

Esto es fácil de entender, si aceptamos que *el ser humano necesita de ciertas certidumbres y soportes materiales y psicológicos para sobrevivir y convivir, los que desafortunadamente no están dados en las condiciones actuales para una gran parte de la población*, la que literalmente parecería sentirse trasladada a otro hábitat, quizás a la misma montaña, por lo que rige inmutable la "ley de la selva" en plena metrópoli. No es casual que se trate de definir nuestro sistema económico como *combi– o chicha– o achorado-capitalista*.

15. Estos autores distinguen entre las "clases" medias *tradicionales* o clásicas, que han ido descendiendo sustancialmente en la escala económica y social, y las emergentes, en que la movilidad social ascendente habría sido elevada.

16. Evidentemente, no todas esas transformaciones se están dando necesariamente para mal, sino quizás todo lo contrario... si bien muy a la larga y a condición de que los partidos políticos, los gremios y los gobernantes lleguen a entender y a canalizar adecuadamente esas novedosas tendencias. Con lo que estas transformaciones serían el preludio de procesos que revertirían hacia novedosas formas de acumulación del capital y de convivencia humanas. Obviamente, en la coyuntura presente, son pocos los que todavía creen que de estas cenizas pueda surgir el Ave Fénix.

Interesantemente, este fenómeno parece ser un sentimiento compartido y muy común en América Latina. Por ejemplo, entre otros, el economista Andrés Velasco considera que los *radicales procesos de cambio* realizados en Chile desde mediados de los años 1970 estarían en la base de la frustración ciudadana[17], hipótesis que podría aplicarse perfectamente al caso peruano, especialmente durante los años 1990. Coincidimos con su aguda constatación, que se aplica –casi por definición– a todos los países en que se han venido procesando tanto acelerados niveles de modernización y de movilidad social (en muchos casos, aparente), como de reestructuración y crecimiento económico[18]:

> Unas gotas de cambio son bienvenidas. Pero *el cambio vertiginoso, ese que no se controla ni se entiende, asusta*. Chile ha cambiado a ritmo de caballo de carrera en las últimas dos décadas. Acaso ahí esté la clave de nuestro tan discutido desasosiego. (...). Paradójica situación ésta. Y portadora de muchas pistas acerca de nuestra mentada infelicidad (Velasco 2001: 33; n.s.)[19].

Para los científicos sociales tales cambios pueden llamar al asombro y hasta a la fascinación, pero para los *ciudadanos comunes y corrientes* son motivo de congoja e incertidumbre permanentes. No saben ya quiénes son, en qué deben creer, dónde están, a quiénes pertenecen, con quiénes deben interactuar, cómo deben comportarse, qué les depara el futuro y hacia dónde se dirigen. Han perdido su sentido de pertenencia e identidad, con lo que sus niveles de autoestima se han difuminado.

Más aún, y en parte ligado a lo anterior, los *partidos políticos* y sus líderes tampoco parecen entender las nuevas tendencias por las que transita el país, lo que explica el hecho de que no hayan *aggiornado* sus consignas y programas de gobierno, ni mucho menos que no hayan renovado a sus líde-

17. Véase, en ese mismo sentido, con un análisis más profundo del caso chileno, el trabajo de David Hojman (1999).

18. A ese respecto, también Graham y Pettinato (2000: 2) anotan sus comentarios en esa dirección, ya que: "the new opportunities and increased mobility that accompany the turn to the market also come with new insecurities. Our preliminary work in Peru suggests that even the winners may be reluctant to asses their situation positively and –in line with the general direction of happiness literature findings– that the relationship between wealth and happiness is not straightforward".

19. En nuestro caso, sin embargo, si bien se cambió –por un tiempo– a "ritmo de caballo de carrera", a partir de 1998 se presentó la famosa "parada de borrico".

res y captado la necesidad existente de volverse a conectar con las bases. Por lo que, conscientes de la incertidumbre reinante, solo atinan a moverse y acomodarse cada vez "más hacia el centro" del espectro político[20], porque eso es también lo que parecería darles más seguridad para captar a la mayoría de votantes, que se les habían venido escapando hacia otros espacios y postulantes. Pero, en lo que respecta a la comprensión del país, en sus requerimientos y las propuestas para contribuir a su solución, el campo está yermo... y, como tal, al margen de la hierba mala, se encuentra prácticamente libre para cualquier tipo de cultivo, en que la balanza parece inclinarse peligrosamente hacia nuevos experimentos autoritarios.

De ahí se entiende la desafección que la población abriga para con los partidos, en los que no ven reflejados sus intereses, aunque ellos mismos también estén desconcertados y tampoco estén muy seguros en qué consisten las transformaciones y requerimientos correspondientes. Y de ahí también y consecuentemente, el sorpresivo éxito que han tenido los *outsiders* en los últimos lustros[21], aunque por supuesto ellos ni han captado necesariamente las dinámicas peculiares de este novedosamente cambiante país, ni tienen propuestas concretas para salir del atolladero... pero para el elector promedio, desilusionado con el *establishment*, la desesperada *búsqueda de nuevas figuras y liderazgos "salvadores" y hasta mesiánicos*, siquiera representa alguna esperanza, vana es cierto, ya que la desilusión con las camarillas tradicionales ha llegado a su límite, tal como lo ha reconocido Jorge Bernedo (2004: 14)[22]:

20. Siguiendo los pronósticos políticos derivados de la 'teoría del oligopolio' de Hotelling (1929).

21. "The fragmentation of Peru's institutions also favored the emergence of presidential and congressional candidates who are much like Fujimori: self-made independents and outsiders with programmatic, non-ideological platforms" (Kay 1996: 86).

22. En esas circunstancias, parecería que ya no rige más el "más vale viejo conocido que bueno por conocer". Evidentemente, luego de las desilusiones con los "aventureros conocidos", podría regresar el péndulo hacia lo conocido-fracasado, sea para favorecer a los partidos tradicionales, sea a los *outsiders*-probados; ya que, aunque pueda parecer kafkiano, en "la calle" se afirma, en voces cada vez más sonoras y unísonas: "mejor estaríamos con Fujimori". A este respecto, "El embajador de Perú en Francia, Javier Pérez de Cuellar, invitó a Unidad Nacional (UN) y al APRA a hacer una reflexión profunda de su comportamiento frente a la crisis política que vive el país, al advertir que es el 'fujimorismo', el mayor beneficiado de esa situación", comentan en CPN Radio, a raíz de las aseveraciones que aquel hiciera en 'El Comentario de la Noticia': "Están haciendo que (Alberto) Fujimori sea el sueño de muchos ignorantes peruanos que no tienen visión de lo político" (febrero 13, 2004). De otra parte, según los expertos, tampoco debe despreciarse uno de los movimientos más alucinantes, el *etno-cacerismo* de Humala.

> La mayor parte de nuestra población no es representada por nadie, y eso precisamente la ha convertido en la presa codiciada del aventurerismo político.

Evidentemente, tampoco los *gobernantes de turno* parecen estar al tanto de lo que sucede en el país, a pesar de que "se está viniendo abajo por pedazos". En las certeras frases de Julio Cotler (2004):

> Estamos más y más en el proceso de descomposición y aparentemente las tres o cuatro personas que están a cargo de esto no se dan cuenta de lo que está pasando". "Yo estoy convencido que todos ellos creen que esto es una cuestión transitoria, una coyuntura, nada más. Estoy convencido que están tan autoreferidos, tan encerrados en sí mismos, que no se dan cuenta lo que está pasando en el país". "Juan Linz decía, una vez, una perogrullada: que 'la calidad de la política en última instancia dependía de la calidad de los políticos'. En el Perú, uno se queda realmente asombrado de ver de qué manera están encerrados en su propia burbuja y no se dan cuenta de un país que ya se les ha escapado de las manos. Y que siguen, pues, celebrando cumpleaños.... Sería una comedia, si no fuera tan trágico por las consecuencias que puede contraer.

La modalidad de acumulación y de integración internacional: notas panfletarias

Lo anterior nos conduce al siguiente punto, probablemente el más crítico: ¿a qué factores responden todos esos cambios que han descolocado a los líderes políticos, a los gremios empresariales, a los sindicatos y a la población en general?, ¿hacia dónde nos están llevando esas transformaciones? Evidentemente es una cuestión muy compleja, para la que ensayaremos una respuesta relativamente sencilla[23].

23. Pero tampoco tan sencilla como la que tiene el Presidente de nuestra República, quien hace poco nos ha ofrecido públicamente una "explicación" sobre el desmanejo político, que resulta de Ripley (recogido de los diarios del 31 de marzo 2004; de una sesión que tuvo con la prensa extranjera en el marco de la reunión de la Junta de Gobernadores del BID en Lima): "Estoy en proceso de aprendizaje. Nunca estuve en este trabajo antes, y ustedes no nacieron sabiendo periodismo". (Recordemos que antes, en agosto 2001, había dicho: "No quiero resultar pretencioso, pero pensé que iba a ser más difícil (ser presidente)"). Ese mismo día declara Julio Cotler, quien lo parece conocer muy bien: "Alejando Toledo no está

A este respecto es de relevar el hecho de que las políticas de *estabilización* (para acabar con la inflación) y de *ajuste* (para equilibrar la balanza de pagos), tal como fueron adoptadas y concebidas desde la segunda mitad de los años 1970 y con mayor coherencia e insistencia a partir de 1990, *aparentemente como medidas de corto plazo*, han cambiado radicalmente las modalidades de acumulación de nuestros países. Sintetizadas algo simplistamente en términos del denominado *Consenso de Washington*[24], más una que otra "reforma estructural", lo que pretendían era establecer los "precios correctos" y equilibrar la economía para sentar las bases de un crecimiento económico sostenido y estable.

Resultó, sin embargo, que sus efectos ni se limitaron al corto plazo, ni afectaron solo las variables macroeconómicas, sino que inevitablemente –consciente o subrepticiamente– tuvieron consecuencias que *llevaron a un cambio radical en el modelo de acumulación, de estructuración sociopolítica y de inserción internacional*, tal como lo han demostrado los más diversos estudios en el Perú[25]. Con lo que, en efecto, se contuvo la inflación y se redujo la restricción externa, pero –aparentemente solo de paso– se fueron y se siguen modificando –sin consolidarse aún– las nuevas estructuras económica, social y política del país, las relaciones Estado-Sociedad civil, el acoplamiento de la economía a la cambiante división internacional del trabajo, las normas y valores de la ciudadanía, etc.

En pocas palabras: *las medidas de corto plazo se fueron configurando en toda una estrategia de 'desarrollo' de largo alcance*, que se ha venido materializando en una transformación profunda de toda nuestra sociedad, pero que aún no alcanza el esperado *equilibrio social*; a pesar de que (o precisamente porque) nos estamos aproximando cada vez más al *equilibrio*

tratando de aprender de sus errores, no está tratando de aprender nada. Sigue cometiendo los mismos errores y no sé si solo cometiéndolos o agravándolos más; no tomando decisiones, dejando que gente que está en su entorno se dedique a hacer barrabasadas, y él dirigiéndolas. No creo que Toledo tenga capacidad de recapacitar. Ya no hay solución, vamos a tener que aprender a vivir así hasta las próximas elecciones, y vamos a ver si hay alguien que aprende de esto y saca conclusiones para corregirnos. La próxima vez puede ser todavía un poco peor. La capacidad de caer en el hoyo en el Perú, aparentemente es ilimitada".

24. Tanaka (1999: sección III, especialmente pp. 142-44) rescata lúcidamente el pensamiento bastante pragmático de John Williamson al respecto y que, efectivamente, su célebre paquete de medidas (el WC) no es un corsé tan estrecho como el que le han querido endilgar, tanto su acólitos como sus comentaristas más simplones.

25. Véase, entre otros, los trabajos incluidos en Gonzáles de Olarte 1997.

macroeconómico. Y, en efecto, como en el resto del subcontinente, el equilibrio económico se alcanzó gracias al desequilibrio social, lo que se ha materializado en una "economía sana y una sociedad enferma" (Pachano 2004). Con lo que se viene re-instaurando un *modernizado esquema primario-exportador de acumulación*, con un fuerte componente de 'financierización' y una débil sustitución de exportaciones. Sus consecuencias están a la mano y fueron detalladas en los capítulos anteriores[26].

Este tema no resulta políticamente correcto tratarlo en el Perú actual, ya que –se supone– fue zanjado hace tiempo, dada la realidad que imponía la "incontenible globalización" y que aparentemente nos obligaba –para "no perder el tren"– a adoptar las políticas del *Consenso* en su acepción más chata. Esta sería, según los defensores del *Pensamiento Único*, una discusión acabada, por lo que la *gente sensata* ya no tiene por qué tratar el tema... los que lo hacen críticamente son castigados con el ostracismo social o académico. Curiosamente, gran parte de la población comparte esa opinión, resultado del hecho de que los economistas ortodoxos han tocado insistentemente sus tambores aperturistas y liberalizadores durante los últimos tres lustros. Con lo que la mayoría ha internalizado sus mensajes... todo lo que digan los demás sería puro populismo (es decir, demagogia), que terminaría desembocando inevitablemente en 'argentinazos' o hiperinflaciones.

Por lo que en el Perú también parecería haber llegado, en ese sentido, "el fin de la Historia"[27], entendido en este caso como un llamado a *dejar de pensar en alternativas, ya que no habría otras*. Si no resultaron las políticas de ajuste y las "reformas estructurales"[28] –así reza el buen economista orto-

26. A estas alturas, nos parece pertinente recordar las célebres frases del *Manifiesto* de Marx y Engels (1848): "No hace falta ser un lince para ver que, al cambiar las condiciones de vida, las relaciones sociales, la existencia social del hombre, también sus ideas, sus opiniones y sus conceptos, su conciencia, en una palabra. La historia de las ideas es una prueba palmaria de cómo cambia y se transforma la producción espiritual con la material. Las ideas imperantes en una época han sido siempre las ideas propias de la clase imperante. Se habla de ideas que revolucionan a toda una sociedad; con ello, no se hace más que dar expresión a un hecho, y es que en el seno de la sociedad antigua han germinado ya los elementos para la nueva, y a la par que se esfuman o derrumban las antiguas condiciones de vida, se derrumban y esfuman las ideas antiguas".

27. Entendido, ciertamente, de una forma distinta a la posición 'normativa' de Fukuyama (1995; artículo en que supuestamente aclara una serie de malentendidos surgidos a raíz de su famoso libro), de acuerdo con el cual el 'fin de la historia' está marcado por el dominio del mercado y la democracia representativa.

28. Es interesante recordarle a nuestros lectores jóvenes, cómo ha cambiado la ideología

doxo– es porque ellas no se adoptaron correctamente, no se hicieron a tiempo, no se mantuvieron la línea y las reglas de juego, no fueron suficientemente profundas o no se siguió el orden adecuado. Es decir, no se trataría de *errores de concepción*[29], sino de implementación o atribuibles a factores exógenos, provenientes sea de desastres naturales, sea de las crisis foráneas recurrentes de la década pasada (sudeste asiático, Rusia, Brasil, Argentina, Turquía y demás)[30].

En la práctica, sin embargo, la modalidad de acumulación que estamos adoptando lleva a una serie de patologías que ni siquiera se discuten en el país y que se irán agravando con el tiempo, por lo que conviene sintetizarlas brevemente, contemplando el panorama internacional[31].

enmascarada tras este concepto. En los años 1950 y 1960, se entendía por "cambios estructurales" los que concernían a la reforma agraria (por la coexistencia del minifundio y del latifundio), a la distribución de la riqueza y a la desconcentración del poder económico, a las formas de gestión cooperativa o autogestionaria de las empresas, etc. Hoy en día, se concentran en reformas del Estado, del Poder Judicial y del mercado laboral.

29. Solo los economistas ortodoxos más lúcidos reconocen, a veces, sus errores. Como, por ejemplo, Milton Friedman (2003) en una entrevista concedida el año pasado a Simon London, del *Financial Times* de Londres.

30. Esto ha llegado a tal extremo que existen algunos economistas ortodoxos, ciertamente los menos preparados o los más ideologizados, ¡que califican el gobierno de Toledo como "socialista"! Preferimos no nombrar al más destacado defensor de esta 'tesis' (porque creemos que está convencido sinceramente de lo que dice; con lo que sigue a Milton Friedman, para quien también EE UU sería una economía socialista, como lo sostiene en la entrevista recién aludida), quien por lo demás es –increíblemente– una autoridad importante de una Universidad y que aparece, casi a diario, en los medios de comunicación con sus comentarios simplones y falaces. Reconocemos que ese facilismo le gusta a la gente, tal como lo ha reconocido el entrevistador de Friedman (mencionado en la nota anterior), lo que también explica su éxito entre los políticos: "Listening to him it is easy to understand why his formula appealed to political leaders –think Margaret Thatcher and Ronald Reagan– who craved black-and-white answers to complex questions". Lo que, dicho sea de paso, ha hecho mundialmente famoso a algún economista peruano, pero que bien se lo merece, aparte de que también es coherente y sincero en lo que piensa y divulga. Sin duda, la ignorancia da seguridad. Y el buen *marketing* ayuda mucho más que la sabiduría.

31. Mayores detalles pueden encontrarse en los conocidos escritos de Stiglitz, pero sobre todo en los textos de Ha-Joon Chang (2002) y de Tom Palley (2002). Un enfoque alternativo es el de Hernando de Soto (1987, 2000), quien en un reciente programa televisado ("Panorama", abril 4, 2004) opinó que la contradicción entre la bonanza macro y el malestar micro solo puede resolverse adoptando sus conocidos enfoques respecto de la "informalidad" y los derechos de propiedad, con lo que se abrirían los ductos para que se viabilice el "chorreo".

En *primer* lugar, como es obvio, el eje de las preocupaciones de nuestros últimos gobiernos estuvo centrado casi exclusivamente en la expansión del *mercado externo*, sobre la base del eslogan "Exportar o Morir", con lo que se han ido desplazando los esfuerzos por ampliar el mercado interno y los más sofisticados han concluido que este crecerá automáticamente a medida que se expanden las exportaciones.

Por supuesto que nadie quiere implantar un modelo autárquico. Sin embargo, hoy en día parece indispensable enfatizar en el exagerado optimismo que se está poniendo a la actual sobreconcentración en los mercados foráneos para nuestros productos, aplicando políticas y reformas "estructurales" dirigidas a alcanzar ese logro, las que –tal como se vienen implementando– terminan recortando la expansión de nuestros mercados internos y las posibilidades de supervivencia de nuestras futuras generaciones.

Lo que, a nuestro entender, se debe al hecho de que la "competitividad espúrea" (como la denomina la CEPAL) que se busca alcanzar, *se basa primordialmente en la sobreexplotación de los recursos naturales y de la fuerza de trabajo*, más que en el espíritu emprendedor y creativo del empresariado y de la ingeniosidad y laboriosidad de nuestros trabajadores de todo nivel. De una parte, se quiere insistir en una competitividad mal entendida, ejerciendo presión casi exclusivamente sobre el mercado laboral, a pesar de los bajos salarios reales y las miserables condiciones de trabajo (como fuera analizado en los capítulos quinto y sexto). De otra parte, por el sobreuso de nuestros *recursos naturales*, con el consiguiente deterioro del medio ambiente, el agotamiento de los recursos no renovables y, sobre todo, por la destrucción de las posibilidades de autoreproducción de los insumos potencialmente renovables.

Hoy en día esto último puede sonar absurdo, si observamos el explosivo aumento de los precios de los metales que exporta el Perú. Pero tendremos más y más minas en el país, y no llegaremos a percatarnos[32] que en el resto del mundo también irán surgiendo como hongos, consecuencia "natural" de los mercados "libres" y los acelerados procesos de apertura. Y estos mercados "competitivos", desde la perspectiva de la inversión extranjera directa, lo que exigen son estándares laborales y medioambientales bajos: migrarán a los países que "molesten menos". El ejemplo más tristemente célebre es el de Pakistán: su boyante industria de pelotas de fútbol se mudó a la India cuan-

32. Al margen de los problemas que contraerá la "enfermedad holandesa" que nos volverá a atacar, si no lo está haciendo ya.

do en ese país prohibieron el trabajo de niños (en 1997), aunque siga proliferando su explotación en gran parte del país.

Esa sobre-especialización de la producción para mercados foráneos nos sigue haciendo crecientemente dependientes de la volatilidad de la economía mundial, con los consiguientes problemas de la balanza en cuenta corriente, lo que nos lleva –cíclicamente– a niveles de endeudamiento externo altos y a la desnacionalización de la economía; cuando un mercado interno amplio muy bien podría asegurar tanto una relativa estabilidad para las ventas del empresariado doméstico, como una presión tributaria elevada y de ancha base para satisfacer las demandas sociales, acabar con la pobreza y la desigual distribución de la riqueza.

Por supuesto que las exportaciones seguirán siendo esenciales y, sin duda, tendrían que constituirse en una de las bases para la expansión del mercado interno. Para ello deberíamos ir pensando en concentrarnos en la producción de bienes y servicios de exportación (pero también para la generación de no transables y de los que sustituyen importaciones), que reúnan –en cada caso– uno o más de los siguientes requisitos:

- que *generen encadenamientos hirschmanianos*, en la producción, en el consumo y fiscales (Hirschman 1959, 1977);
- *que tengan un elevado Valor Interno de Retorno* (Thorp y Bertram 1985), *más que solo un alto valor agregado;*
- *que se caractericen por rendimientos crecientes a escala* (Reinert 1994);
- *que sean intensivos en trabajo y utilicen tecnologías "intermedias" o adaptadas a nuestra dotación de factores;*
- *que busquen oportunidades en función del avance tecnológico* (Pérez 2001);
- *que se estimulen ex ante las inversiones en el segmento moderno de la economía y que se racionalice la producción ex post* (Hausmann y Rodrik 2003);
- *que revaloricen nuestras habilidades, recursos y potencialidades autóctonas y tradicionales crecientemente marginadas por la globalización;*
- *que estén basadas en clusters y cadenas productivas* (CEPAL 1990; Porter 1998);
- *que exploten ciertos nichos de mercado, basados en bienes y servicios "autóctonos" y hasta de los considerados "exóticos";*
- etcétera.

En cambio, ahora parecería que interesaran, casi exclusivamente, los productos de exportación con altas rentas diferenciales[33] y que no despliegan efectos multiplicadores, integradores y aceleradores, significativos sobre el resto del fragmentado tejido económico nacional.

Aunque pueda sonar un poco radical, muchos ejemplos nos recuerdan que estamos reconvirtiéndonos nuevamente en una *economía de enclave*, ya que lo único que parece que pretendemos es "exportar por exportar", no importa qué, porque finalmente nos conformamos con ese lema porque prometería generar borbotones de moneda extranjera, aunque gran parte se destine luego a servir a la corrupción y a la abultada deuda externa, que siguen creciendo exponencialmente, a pesar de que –probablemente por primera vez en nuestra historia– un contingente tan importante de personas poderosas y aparentemente intocables –desde políticos, pasando por empresarios y periodistas e incluso hasta llegar a generales de las Fuerzas Armadas– han ido a parar a la cárcel desde la reinstauración de la democracia.

Por lo demás, en nuestro caso, se ha cumplido la hipótesis que planteara Oswaldo Sunkel (1971) hace más de treinta años en un entonces célebre artículo, hoy olvidado por casi todos (hasta por su propio autor), en que demostraba *cómo en determinados casos la integración internacional conducía inevitablemente a la desintegración nacional*, en vías bastante similares a las seguidas por nuestra economía, especialmente durante los tres últimos lustros. De esta manera, nos hemos convertido crecientemente en siervos del sistema comercial mundial, en lugar de aprovecharlo para nuestro propio desarrollo nacional y para la generación de una economía coherente y consistente internamente (Menzel y Senghaas 1986; Menzel 1988; Senghaas 1982 y 1988).

Y es que nuestros últimos gobiernos tienen una *visión golfista del desarrollo*, en que la principal preocupación es llenar huecos. Inventan cualquier impuesto, por irracional que sea, para cubrir el déficit fiscal; fomentan toda exportación, con tal que permita estrechar los déficit externos de la balanza en cuenta corriente y acumular reservas; y así sucesivamente, convirtiendo los medios instrumentales en fines últimos. Este *enfoque de club*[34] *exclusivo*

33. Son las rentas que derivan de la riqueza de la naturaleza, más que de la creatividad o del esfuerzo empresarial.

34. El "club" debe entenderse en un doble sentido; de una parte, en su acepción más común, como institución privada de la que uno es miembro y posee una cancha para el ejercicio de ese deporte; y, de otra, el club (en inglés) es la "madera" –de las que se disponen hasta diez variedades– que se utiliza para golpear la bola. El juego de golf político-económi-

abarca incluso el campo político. Según Cotler "la capacidad de caer en el hoyo en el Perú, aparentemente es ilimitada". Por lo demás, se van cambiando primeros ministros y demás secretarios, que acceden a rodar apoteósicamente a los hoyos (ignorantes de sus temibles oscuridades, a menudo ocupados por peligrosas alimañas), de los que son extraídos casi inmediatamente después de haber sido embocados, entre los aplausos de todos y para pena de quien hizo el triste papel de pelota. La cuestión es que los dieciocho hoyos que estaban disponibles ya se acabaron[35] y el Gobierno quiere seguir jugando el partido, cuando los espectadores ya le dieron la espalda al *green*.

No menos importante es que pocos se han percatado de que la vía exportadora, tal como se viene procesando en el país, a la larga podría convertirse en un callejón sin salida. De un lado, por el simple hecho de que más y más economías "subdesarrolladas" se vienen integrando a la nueva división internacional del trabajo, tanto como exportadores de *commodities* como de bienes manufacturados simples (y, en el mejor de los casos, hasta bastante complejos tecnológicamente). Con lo que el conflicto comercial (que podría desembocar en conflictos de índole más explosiva, en el sentido literal del término) entre los países del Sur se irá agravando crecientemente, en el intento de cada cual por quitarle una tajada del mercado norteño –aunque ingenuamente se supone que es "infinito"– a sus vecinos.

A ese enfrentamiento lo acompañará la lucha de los gobiernos por ganarse el financiamiento externo, especialmente de la inversión extranjera directa, asegurando su atracción y reproducción sobre la base de una mayor "flexibilización laboral", múltiples exoneraciones tributarias, devaluaciones competitivas y demás medidas desesperadas.

De otra parte, como resultado de la competencia creciente entre los países del hemisferio Sur, paulatinamente se iría generando una enorme *capacidad productiva ociosa*, sobre todo en la industria manufacturera, con lo que el peligro de la ominosa *deflación a escala mundial* aparecería, tarde o temprano. A lo que se añadiría el denostado tema del *deterioro de los térmi-*

co nacional se aplica en los dos sentidos: es un pequeño club, cuyos reducidos 'socios' lo deciden todo: quién debe jugar, contra quién se debe jugar y a quién hay que golpear; por su parte, cada 'madera' (club) cumple una función diferente, sirve para disparar la pelota a larga distancia, con o sin curva, en que los afortunados llegan al 'green' y las víctimas pueden caer en el bosque, el mar o el pantano. Desafortunadamente en este país, aunque lleguen a la gloria, porque entran al hoyo, terminan chamuscados en ese callejón oscuro.

35. Aunque hay quienes acaban de afirmar que el Gobierno todavía dispone de una "última oportunidad" (¿será el hoyo 18?).

nos de intercambio (la tan desprestigiada tesis Singer-Prebisch), el que aparecerá una vez más como un problema esencial para entender nuestras crisis externas de largo plazo. Y, a medida que se cumple el deterioro, los países se verán impelidos a exportar (y a endeudarse) más aún, lo que ciertamente sucederá –en las actuales condiciones[36]– a costa de la compresión, incluso mayor, de los salarios y de la destrucción de los ecosistemas.

De ahí que la miopía de nuestros gobernantes y economistas serios radique precisamente en creer –lo que es una típica *falacia de composición*– que todos los países pueden crecer sobre la base de las exportaciones, dependientes del crecimiento de la demanda de otros países. Cuando esa estrategia se sigue en el nivel global, el peligro radica en que ello se lleve a cabo a costa de una reestructuración de la composición del crecimiento de los países, sin que el crecimiento económico mundial aumente. Muchos no entienden que la estrategia pro-exportadora solo funciona bien cuando unos pocos países la emprenden (como en el caso de los del sudeste asiático a partir de los años 1960 y 1970), pero si todos van en esa misma dirección, puede terminar convirtiéndose en un *juego de suma cero*.

También se irán agravando los enfrentamientos entre los obreros menos preparados, entre los del Norte contra los del Sur y entre los de varios Sures, que indirectamente entran en conflicto de manera creciente a través del comercio internacional[37]. Con lo que en ambos hemisferios, los salarios reales se seguirán deteriorando y la distribución del ingreso empeorará en contra de los trabajadores no calificados, que seguirán conformando la mayoría en nuestros países. Por lo tanto, nuestros mercados internos seguirán jibarizándose. Y esto último *seguirá agravando el círculo vicioso*, alentando con mayor ímpetu y aparente justificación la vía pro-primario-exportadora: ¿Si no hay mercado interno, qué nos queda?, se seguirán preguntando los empresarios del Sur y, en ese proceso, en forma paralela, los del Norte intentarán regresar

36. Dados los bajos niveles de educación, de salud y en ausencia de una serie de reformas fundamentales (como la del Estado) requeridas para aprovechar nichos provechosos del mercado internacional.

37. Peor aún, muchos no han captado que –si es que lo conocen– *el paradigma del vuelo de los gansos silvestres* (Akamatsu 1962) entra en funcionamiento con más fuerza que nunca con la globalización. Es decir, a medida que una país se "desarrolla" suben sus salarios, con lo que las ramas industriales más intensivas en trabajo se trasladan a países con salarios más bajos y así sucesivamente. Con lo que se pierden empleos y el país vuelve a caer en la miseria, a no ser que sea capaz de revolucionar su estructura industrial –tanto la que sustituye importaciones, como la que sustituye exportaciones– en el momento preciso, como lo hicieran exitosamente en su momento los "tigres asiáticos" (Gereffi 1991).

a sus tradicionales políticas proteccionistas y obligarán a una liberalización, aún mayor, de los del Sur.

Finalmente, no debemos olvidar que la desesperación por exportar –cualquier cosa, a cualquier costo– proviene no solo de las presiones derivadas del abultado servicio de la deuda externa, sino también del creciente apetito que nos despiertan ciertos intereses por las importaciones foráneas, incluso de bienes de consumo que muy bien podríamos satisfacer internamente, con recursos y tecnologías propias, sobre la base de patrones de consumo ajustados a nuestra identidad y costumbres. En efecto, cada vez somos menos conscientes de nuestros enormes potenciales y de nuestra riquísima cultura, los que se podrían asentar en canastas de consumo basadas en productos e insumos domésticos, generalmente intensivos en trabajo, en lugar de depender cada vez más de las importaciones, para algunas de las cuales disponemos incluso de sustitutos casi perfectos.

En tal sentido, deberíamos atender más al eslogan plasmado por Aldo Ferrer (2002), de acuerdo con el cual *Tendríamos que Aprender a Vivir con lo Nuestro*, si no queremos morir en el vano intento de querer exportar lo mismo que nuestros vecinos o que los países-continente como China e India.

Son estas algunas de las razones por las que personalmente seguimos creyendo que este esquema primario-exportador de acumulación es y seguirá siendo un "modelo" política y socialmente excluyente, regresivamente distributivo, desindustrializante, desnacionalizador, depredador, rentista, divisas-ávido y de especulación financiera. Por ello, resulta indispensable cambiarlo para asegurar la marcha hacia un "desarrollo a escala humana", sustentado en una expansión del mercado interno, aprovechando activa, racional y selectivamente las oportunidades que nos ofrece el mercado internacional. Tenemos que explotar adecuadamente nuestras enormes potencialidades, hoy despreciadas ante el avance –aparentemente incontenible– de patrones de consumo, tecnológicos y de producción foráneos.

En conclusión, si no disponemos de una estrategia propia de desarrollo nacional, una que sepa aprovechar el potencial que brinda el comercio internacional para desarrollar nuestro mercado doméstico e integrar el país, de nada sirve tener o no tener tratados de libre comercio... los que desafortunadamente, hoy en día, muchos consideran un fin en sí y hasta una panacea. En esa misma línea, sin una "Hoja de Ruta" para el Desarrollo, bastante distinta a la que maneja hoy el Gobierno, no podremos asegurar el bienestar de la gran mayoría desesperada de peruanos.

Por supuesto que –como en muchos otros campos, también aquí existe una enorme distancia entre el dicho y el hecho– ahora la cuestión trascenden-

tal consiste en responder, específicamente, al ¿cómo hacerlo, con qué bases sociales, a partir de qué medidas y reformas? Todo ello al margen de las evidentes reformas que requiere el sistema educativo, el Poder Judicial y el propio Estado, entre otras de las llamadas "reformas de segunda generación"[38].

La responsabilidad de los científicos sociales

Sobre la base de lo expuesto, qué duda cabe que tampoco los *científicos sociales* nos salvamos de la necesidad de ajustarnos a los nuevos vientos, afectados como estamos por esa misma desubicación y descentramiento que aqueja igualmente a políticos, a dirigentes gremiales y a la población en general. En este contexto, los científicos sociales más convencionales, en especial los economistas, vienen desesperándose porque la realidad no quiere parecerse a sus más acariciadas teorías y porque sus políticas no dan los resultados esperados, atribuyéndole los fracasos a los "políticos ignorantes"[39].

A pesar de encontrarnos en un evidente "*off-side*", seguimos pontificando en medios académicos y de comunicación, aunque es poco lo que entendemos de lo que está pasando. Estar *fuera de juego* nos lleva a movernos a tientas, y pocos se atreven a escapar de los moldes dominantes del análisis sociopolítico, antropológico y económico convencional.

Paradójicamente, los economistas somos los que vivimos con la conciencia más tranquila, a pesar de ser probablemente los más ignorantes entre los científicos sociales (por lo menos, en lo que se refiere al conocimiento de nuestra realidad), lo que quizás se deba en parte al hecho de que nos manejamos con números y modelos aparentemente complicados, lo que impresiona hasta a los más cultos y se convierte en arte de magia a los ojos de la población... y, como es sabido, los magos, chamanes, charlatanes e ilusionistas adquieren una vigencia tanto mayor, cuanto mayor sea la crisis que

38. El sentido de estas últimas reformas, sin embargo, sería muy distinto, según se trate de una modalidad exodirigida o autocentrada de acumulación.

39. Los economistas somos, sin duda, los más preclaros defensores de nuestras teorías, en "una realidad que no funciona" como quisiéramos o nos lo dicen los libros de texto. Nos jalamos los pelos cuando los procesos económicos y sociopolíticos no coinciden con nuestras propuestas 'racionales', en vez de estudiar –con la mente abierta– las nuevas realidades que exigen hipótesis más arriesgadas, de realizar más estudios empíricos e ingeniosas propuestas de política, para cuyo diseño deben contemplarse también la experiencia histórica y el contexto sociopolítico.

vive una sociedad. Ello puede atribuirse, de otra parte, a que la ciudadanía está convencida –después de una década de escuchar la *sabiduría* del Consenso de Washington– de que disponemos de la verdad absoluta e inconmovible; lo que, además, vendría confirmado por el hecho de que nuestra economía estaría navegando a un ritmo aceptable y estable. Y es verdad, hoy en día nadie se atreve a cuestionar lo que plantean los *economistas serios*.

Como lo ha recalcado José MaríaTortosa (2001: 31),

> hay que reconocer que el desarrollo está en crisis. Por lo menos eso dice buena parte de la bibliografía cuando hace ver la decadencia de las grandes teorías, las perplejidades en la puesta en práctica de proyectos de desarrollo, las ambigüedades de la ayuda al desarrollo y *last but not least*, el creciente foso que separa a los países desarrollados de los países en desarrollo o subdesarrollados. Desarrollo de la miseria y miseria del desarrollo (...).

En el fondo, sin embargo, nos resistimos a creer que nuestros paradigmas y categorías conceptuales han caducado en gran medida, con lo que también venimos perdiendo la brújula para entender esos procesos[40]. Por lo que parecería que se necesitará *recomponer las ciencias sociales* en América Latina, en lugar de adoptar la actitud del avestruz, para vivir en la aparente seguridad que otorgan los paradigmas y cánones tradicionales de análisis.

A ese respecto, al decir de Cecilia Blondet (en Bardález; Tanaka y Zapata 2000: 7-8):

> La asfixiante sensación de aislamiento e inseguridad por efecto de la larga guerra interna, la crisis económica y la debacle política que sufrió el país en los últimos quince años, sumadas al desconcierto frente a los grandes cambios producidos en el escenario nacional y mundial, hacían imperativo, de un lado, restablecer los vínculos de confianza entre nosotros científicos sociales; y, del otro, volver a escudriñar la realidad para reconocer el presente y pensar el futuro. (...). En ese sentido, esperamos (...) un aporte al esfuerzo de renovación de las Ciencias Sociales (...).

40. Pruebas al canto: los sociólogos tienen graves dificultades, entre otras muchas, para entender lo que denominan "clases medias", en que tienen que inventar gelatinosos términos ad hoc para ensayar aproximaciones a los nuevos procesos; los politólogos no se ponen de acuerdo en torno al sistema electoral ideal para el caso peruano; y de los economistas mejor no hablamos, ya que repiten sus recetas una y otra vez, sin considerar las nuevas realidades.

Según la autora, ello requiere abordar los problemas "desde distintas perspectivas y enfoques" (*Ibíd*., p. 8), acumular información empírica y realizar estudios de caso para "problematizar las categorías de análisis; y una mirada fresca de la realidad, ... (que) permita reconocer las novedades y las permanencias, y revisar teorías y metodologías a la luz de los grandes cambios" (*Ibíd*., p. 8). A lo que Tanaka (1999: 136) añade lacónicamente: "Estamos frente a una enorme agenda de investigación".

Afrontar ese reto exige, en primer lugar, de la apropiación de los trabajos de economistas y otros pensadores sociales, de sus concepciones de la vida y la satisfacción del hombre. Importantes avances han sido realizados por Amartya Sen y Manfred Max-Neef, entre muchos otros. En sus contribuciones se explica precisamente el marco teórico que requerimos para aproximarnos a la materia, tal como nos interesa hacerlo[41].

En segunda instancia, ello nos lleva a cuestionar las bases de la teoría económica ortodoxa, en especial sus supuestos básicos sobre el comportamiento humano, tal como lo ha avanzado Daniel Kahneman en sus innovadoras investigaciones, entre otros. Debemos pasar del *Homo Oeconomicus* al *Homo Sapiens*. Del principio *'de gustibus non est disputandum',* habrá que saltar al principio de acuerdo con el cual los ciudadanos deben tomar conciencia de sus patrones de consumo y los efectos que determinados gastos pueden tener sobre el bienestar en el largo plazo, sobre todo en lo que atañe a las posibilidades y consecuencias que puede ejercer seguir un paradigma de vida que es incompatible no solo con el bienestar propio de las personas, sino con la naturaleza y la supervivencia del planeta.

Pero no disponemos del tiempo necesario para afrontar este desafío con la tranquilidad requerida, cuando es perentorio diseñar las propuestas requeridas para atacar con la celeridad necesaria los grandes problemas que nos aquejan. Por lo que probablemente debamos realizar un seguimiento –extremando el cuestionamiento–, tanto de los *estudios de mercado y de opinión pública*, como de los promotores sociales e investigadores que están más cerca de los procesos reales y recogen las experiencias de campo con los que trabajan directamente, sean los sectores medios o los populares, especialmente en zonas emergentes (caso de las ONG)[42].

41. En varios trabajos hemos tratado de explicar estos enfoques (Schuldt 1995; Sagasti; Iguíñiz y Schuldt 1999), pero recomendamos ir directamente a las fuentes, especialmente: Max-Neef 1993a y Sen 2000.

42. El trabajo de Jaime Joseph (1999) es de lectura obligatoria, para aproximarnos a los fascinantes e inéditos procesos que se vienen dando en nuestra *megaciudad*.

Probablemente con la excepción de los economistas, los demás científicos sociales vienen ensayando nuevos paradigmas e interpretaciones de la compleja realidad nacional. Los esfuerzos más notorios y estimulantes en esa línea, entre muchos otros y como botón de muestra, vienen de politólogos (Bardález; Tanaka y Zapata 1999), antropólogos (Degregori 2000) y sociólogos (DESCO 2003a), cuyos fascinantes debates reflejan la ebullición sociopolítica y económica del país. Sin embargo, los planteamientos y consensos en las ciencias sociales que pujan por renovarse, aún son muy dispersos; todavía se requiere de muchos esfuerzos de investigación y reflexión para llegar a ciertas certidumbres, que permitan el diseño de las políticas pertinentes para afrontar nuestros más urgentes problemas.

Quizás, ilusa o desesperadamente, los principales indicios para salir del caos nos puedan llegar –como en algunas otras oportunidades– de "la narrativa, la plástica o la poesía" (Sandoval 2000: 308), que son las actividades creativas que generalmente se adelantan a los tiempos con sus sintéticas caracterizaciones de los tiempos y sus lúcidos pronósticos[43]. Sin embargo, parecería que ya nadie está en condiciones de transmitir mensajes y escribir frases tan nítidas y significativas que caractericen Lima en unos pocos trazos, como la ya clásica del "Conde de Lemos", cuando los procesos sociales de nuestra megaurbe no eran tan abigarrados:

> *El Perú, dicen las gentes, es Lima. Lima decimos nosotros, es el Jirón de la Unión y el Jirón de la Unión es hoy la esquina del Palais Concert. Total: el Perú es la esquina del Palais Concert* (a lo que, posteriormente, habría añadido: "y el Palais Concert soy yo")[44].

En vista del caleidoscopio social y político que es Lima hoy en día, ¿alguien se atrevería a decir ahora, al margen de que *es más cierto que nunca que el Perú es Lima*, que Lima es Gamarra o el Mega Plaza o el Parque Industrial de Villa El Salvador, en un extremo muy heterogéneo, y/o el Jockey Plaza o el Lima Golf Club o el Club Esmeraldas, en ese otro mundo homogéneamente respingado?[45].

43. Sin duda, por las condiciones que atraviesa el país, los *chamanes* –tanto en un sentido literal, como en uno figurado– desempeñarán un papel cada vez más prominente en la vida de las personas y la política.

44. Del artículo "La ciudad de las confiterías", originalmente publicado en *La Prensa*. Lima: 7 de noviembre de 1915, p. 4, reproducido en las *Obras completas* de Abraham Valdelomar (2000: vol. II, p. 425).

45. A mediados de febrero 2004, se rumoreaba el nombramiento del Presidente de la

Los referentes sociales y culturales no solo son multifacéticos y están complejamente entrelazados, sino que se encuentran en permanente proceso de metamorfosis, que es lo que descoloca y atemoriza a los diversos estamentos sociales, contribuyendo a perennizar el pesimismo y el malestar reinantes.

Recientemente, con motivo de la presentación del lúcido texto de Teivo Teivainen (2003), Hugo Neira (2004) lanzó la interesante hipótesis –de acuerdo con sus estudios de historia del Perú– de que es de los *ensayos*, más que de los textos científicos, de los que habrían provenido las verdaderas ideas innovadoras y revolucionarias que marcaron época para comprender y enrumbar un país, tanto en términos de diagnóstico como respecto de proyecciones y políticas futuras (en que, si mal no recuerdo, se refería a González Prada y Mariátegui, entre otros). Creemos que así fue en su momento y podría serlo en un futuro próximo...si es que aparecen esos ensayistas. Lo que nos deja muy mal a los que nos creemos científicos sociales, aunque, finalmente y con toda seguridad, la ensayística también se alimenta de nuestros productos, sin dejarse confundir y sin perderse en minucias.

Para terminar, conviene recordar lo que afirmó recientemente Richard Layard:

> People in the West have got no happier in the last 50 years. They have become much richer, they work much less, they have longer holidays, they travel more, they live longer, and they are healthier. But they are no happier. *This shocking fact should be the starting point for much of our social science* (2003a)[46].

CONFIEP como Premier del *nuevo Gabinete concertado de independientes*. Finalmente, la propuesta no cuajó, pero de haberse dado, la frase de Valdelomar podría haberse modificado levemente para precisar nuestra realidad, a saber: "*El Perú, saben las gentes, es Lima. Lima, decimos nosotros los empresarios, es el Jirón de la Unión, el Jirón de la Unión es hoy el Club Nacional y el Club Nacional es la CONFIEP. Total: el Perú es la CONFIEP*". Aun así, que se haya nombrado nuevamente como ministro de Economía al Dr. Pedro Pablo Kuczinsky (el *darling* de Wall Street, según CNN), podría darle cierta validez a esta frase, a pesar de –o precisamente por– su renovada imagen "progresista". De lo que no cabe duda es que, así como 'treinta familias' determinaban el destino del país antes de 1968, hoy en día no son más de 30 las personas que lo tienen (casi todo) en sus manos. La pequeña diferencia radica en que no vivimos en los años 1950 del siglo XX.

46. Solo en Dinamarca e Italia, según el *Eurobarometer*, habría aumentado la felicidad en ese período.

Y, en efecto, la felicidad o el bienestar deberían ser el punto de partida –y, habría que añadir, de llegada– para gran parte de los esquemas analíticos de nuestras ciencias sociales. ¿Pero cómo entenderla? Algunos aspectos de este interrogante han sido planteados aquí, pero aún falta mucho trabajo para llegar a una definición más convincente, para desarrollar metodologías más precisas que permitan evaluarla y, sobre todo, para diseñar políticas para fomentarla. Tenemos la esperanza de que las nuevas generaciones habrán de asumir el reto, con la seriedad y los conocimientos que las caracterizarán.

Yo lloraba porque no tenía zapatos,
hasta que vi un niño que no tenía pies

Oswaldo Guayasamín[1]

1. Inscripción mural en "La Capilla del Hombre", maravillosa construcción inspirada por el gran maestro (en las alturas de Bellavista, Quito, Ecuador), que alberga un importante contingente de su obra.

ANEXOS

I
ANEXO ESTADÍSTICO

Índice

Cuadro 1.1	Perú: producto interno bruto y per cápita, 1950-2004	395
Cuadro 1.2	Consumo privado total y por habitante, 1990-2002	397
Cuadro 1.3	PIB nacional, de Lima Metropolitana y del resto del país: 1971-2001	398
Cuadro 2.1	Lima Metropolitana: número de encuestados, 1990-2004	399
Cuadro 2.2.	Lima Metropolitana: meses para los que se dispone de datos subjetivos, 1990-2004	400
Cuadro 2.3	Índice de bienestar económico personal "actual" total y por sexo: 1988-2004	402
Cuadro 2.4	Perú: desigualdad según el coeficiente de Gini	403
Cuadro 2.5	Perú: variación del gasto familiar por quintiles, 1997-2000	403
Cuadro 3.1	Bienestar subjetivo en Lima Metropolitana y PIB del Perú, 1992-2003	404
Cuadro 5.1	Lima Metropolitana: historia de las remuneraciones, 1957-2003	405
Cuadro 5.2	Remuneraciones en empresas con más de 10 trabajadores: sueldos y salarios de Lima Metropolitana, 1980-2002	407
Cuadro 5.3	Índice de sueldos (ejecutivos y empleados p.d) y salarios brutos reales en Lima Metropolitana, 1995-2002	415
Cuadro 6.1	Lima Metropolitana: índice de empleo, enero 1979-diciembre 2003	417
Cuadro 6.2	Índices de empleo: Lima Metropolitana y Perú urbano, octubre 1997-diciembre 2003	420
Cuadro 6.3	Lima Metropolitana: índices del PIB, empleo y bienestar, 1988-2002	422
Cuadro 6.4	Empleo formal e informal en Lima Metropolitana: 1990-2001	423

Cuadro 6.5 Lima Metropolitana: PEA ocupada por estructura de mercado según estructura demográfica, 1990-2001 424
Cuadro 6.6 Lima Metropolitana: grado de sindicalización de la PEA asalariada privada, 1981-2001 425
Cuadro 7.1 Situación económica "actual con respecto a hace doce meses": 1990-2004 426
Cuadro 7.2 Situación económica actual dentro de doce meses: 1990-2004 430
Cuadro 7.3 Lima Metropolitana: bienestar subjetivo por grupos de edad, 1988-2004 434
Cuadro 8.1 Distribución funcional del ingreso nacional, 1950-1994 435
Cuadro 8.2 Índice de situación económica personal "actual" por nivel socioeconómico: 1988-2003 437
Cuadro 8.3 Lima Metropolitana: ingreso familiar promedio mensual (ordinario) por nivel socioeconómico, 1991-2003 439
Cuadro 8.4 Índice de situación económica personal "actual respecto de hace doce meses" por nivel socioeconómico: 1990-2003 440
Cuadro 8.5 Percepción de que la situación económica personal es "mejor" respecto de hace doce meses por nivel socioeconómico: 1990-2004 442
Cuadro 8.6 Percepción del bienestar económico futuro respecto del actual, por nivel socioeconómico: 1990-2003 446
Cuadro 9.1 Lima Metropolitana: desaprobación presidencial, 1988-2003 450
Cuadro 9.2 Lima Metropolitana: índice de frustración y desaprobación presidencial por nivel socioeconómico, 1990-2004 451
Cuadro 9.3 Lima Metropolitana: aprobación presidencial e índice de bienestar subjetivo (hace doce meses) por nivel socioeconómico, 1990-2003 455

Cuadro 1.1
Perú: producto interno bruto y per cápita, 1950-2004

Año	PIB 1/ (Millones de nuevos soles a precios de 1994) (1)	Población (Miles) (2)	PIB per cápita (Nuevos soles a precios de 1994) (3)	Variación porcentual (1)	(2)	(3)
1950	21.929	7.632,5	2.873,1			
1951	23.986	7.826,3	3.064,8	9,4	2,5	6,7
1952	25.231	8.025,7	3.143,7	5,2	2,5	2,6
1953	26.470	8.232,2	3.215,4	4,9	2,6	2,3
1954	28.085	8.447,0	3.324,9	6,1	2,6	3,4
1955	29.719	8.671,5	3.427,1	5,8	2,7	3,1
1956	31.006	8.904,9	3.482,0	4,3	2,7	1,6
1957	33.096	9.146,2	3.618,6	6,7	2,7	3,9
1958	32.855	9.396,7	3.496,5	-0,7	2,7	-3,4
1959	33.367	9.657,8	3.454,9	1,6	2,8	-1,2
1960	36.351	9.931,0	3.660,4	8,9	2,8	5,9
1961	39.413	10.217,5	3.857,4	8,4	2,9	5,4
1962	43.054	10.516,5	4.093,9	9,2	2,9	6,1
1963	45.386	10.825,8	4.192,4	5,4	2,9	2,4
1964	48.196	11.143,4	4.325,1	6,2	2,9	3,2
1965	51.405	11.467,2	4.482,8	6,7	2,9	3,6
1966	55.587	11.796,3	4.712,2	8,1	2,9	5,1
1967	58.042	12.132,1	4.784,1	4,4	2,8	1,5
1968	58.270	12.475,9	4.670,6	0,4	2,8	-2,4
1969	60.527	12.829,0	4.718,0	3,9	2,8	1,0
1970	64.275	13.192,7	4.872,0	6,2	2,8	3,3
1971	67.176	13.567,7	4.951,2	4,5	2,8	1,6
1972	69.482	13.953,2	4.979,7	3,4	2,8	0,6
1973	73.979	14.348,1	5.156,0	6,5	2,8	3,5
1974	80.476	14.751,1	5.455,6	8,8	2,8	5,8
1975	84.024	15.161,1	5.542,1	4,4	2,8	1,6
1976	85.003	15.580,8	5.455,6	1,2	2,8	-1,6
1977	85.532	16.011,0	5.342,1	0,6	2,8	-2,1
1978	82.297	16.447,6	5.003,6	-3,8	2,7	-6,3
1979	83.917	16.886,6	4.969,5	2,0	2,7	-0,7
1980	90.346	17.324,2	5.215,0	7,7	2,6	4,9
1981	95.280	17.759,9	5.364,9	5,5	2,5	2,9

Continúa

Continuación

Año	PIB 1/ (Millones de nuevos soles a precios de 1994) (1)	Población (Miles) (2)	PIB per cápita (Nuevos soles a precios de 1994) (3)	Variación porcentual (1)	(2)	(3)
1982	94.971	18.196,6	5.219,2	-0,3	2,5	-2,7
1983	86.111	18.634,5	4.621,0	-9,3	2,4	-11,5
1984	89.384	19.074,1	4.686,1	3,8	2,4	1,4
1985	91.251	19.515,8	4.675,7	2,1	2,3	-0,2
1986	102.298	19.962,8	5.124,4	12,1	2,3	9,6
1987	110.214	20.414,9	5.398,7	7,7	2,3	5,4
1988	99.830	20.867,2	4.784,1	-9,4	2,2	-11,4
1989	86.429	21.314,9	4.054,9	-13,4	2,1	-15,2
1990	81.983	21.753,3	3.768,7	-5,1	2,1	-7,1
1991	83.760	22.179,6	3.776,4	2,2	2,0	0,2
1992	83.401	22.596,9	3.690,8	-0,4	1,9	-2,3
1993	87.375	23.009,5	3.797,3	4,8	1,8	2,9
1994	98.577	23.421,4	4.208,9	12,8	1,8	10,8
1995	107.039	23.836,9	4.490,5	8,6	1,8	6,7
1996	109.709	24.257,7	4.522,6	2,5	1,8	0,7
1997	117.110	24.681,0	4.744,9	6,7	1,7	4,9
1998	116.485	25.104,3	4.640,1	-0,5	1,7	-2,2
1999	117.590	25.524,6	4.606,9	0,9	1,7	-0,7
2000[2/]	121.267	25.939,3	4.675,0	3,1	1,6	1,5
2001[2/]	121.943	26.346,8	4.628,4	0,6	1,6	-1,0
2002[2/]	128.434	26.749,0	4.801,4	5,3	1,5	3,7
2003[3/]	133.700	27.177,0	4.919,6	4,1	1,6	2,5
2004[3/]	139.717	27.584.7	5.065,0	4,5	1,5	3,0
Prom. simple						
1951-2003	75.296,1	16.550,7	4.450,3	3,6	2,4	1,1
1951-1975	47.978,4	11.064,7	4.187,3	5,6	2,8	2,7
1976-2003	99.686,9	21.448,9	4.685,2	1,9	2,1	-0,2

1/: Para el período 1950-1989, se ha estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB con año base 1979.
2/: Preliminar.
3/: Estimado del autor.

Fuente: BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_02.xls (febrero)
Elaboración propia

Cuadro 1.2
Consumo privado total y por habitante, 1990-2002[1/]
(Millones de nuevos soles a precios de 1994)

	Consumo privado	Población (Miles)	Consumo per cápita	PIB per cápita	(PIB) - (Consumo)
1990	60.896	21.753	2.799,4	3.768,7	969,4
1991	62.990	22.180	2.840,0	3.776,4	936,4
1992	62.788	22.597	2.778,6	3.690,8	912,2
1993	64.935	23.009	2.822,1	3.797,3	975,2
1994	71.306	23.421	3.044,5	4.208,9	1.164,4
1995	78.198	23.837	3.280,6	4.490,5	1.209,9
1996	80.584	24.258	3.322,0	4.522,6	1.200,6
1997	84.186	24.681	3.410,9	4.744,9	1.334,0
1998	83.393	25.104	3.321,9	4.640,1	1.318,2
1999	83.022	25.525	3.252,6	4.606,9	1.354,3
2000	85.950	25.939	3.313,5	4.675,0	1.361,5
2001	87.161	26.347	3.308,2	4.628,4	1.320,1
2002	91.752	26.749	3.430,1	4.801,4	1.371,3

1/: Datos preliminares para 2000-2002.

Fuente: BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_06.xls (febrero)
Elaboración propia

Cuadro 1.3
PIB nacional, de Lima Metropolitana y del resto del país: 1971-2001[1/]
(Millones de nuevos soles a precios de 1994)

Años	PIB Lima Metrop.	Poblac. estimada Lima Metrop. 2/	PIB LimaMetrop. per cápita	PIB Perú	PIB nacional per cápita	PIB resto del país	PIB Lima/ PIB Perú
1971	32.670	3.351,4	9.748,2	67.176	4.951,2	34.506	48,63
1972	34.644	3.418,5	10.134,4	69.482	4.979,7	34.839	49,86
1973	37.494	3.552,8	10.553,5	73.979	5.156,0	36.485	50,68
1974	41.637	3.692,4	11.276,5	80.476	5.455,6	38.840	51,74
1975	43.186	3.837,4	11.253,9	84.024	5.542,1	40.838	51,40
1976	43.345	3.988,2	10.868,2	85.003	5.455,6	41.658	50,99
1977	41.085	4.144,9	9.912,0	85.532	5.342,1	44.447	48,03
1978	39.449	4.307,8	9.157,7	82.297	5.003,6	42.848	47,94
1979	39.462	4.477,1	8.814,4	83.917	4.969,5	44.455	47,03
1980	43.614	4.653,0	9.373,4	90.346	5.215,0	46.732	48,27
1981	46.219	4.835,8	9.557,7	95.280	5.364,9	49.061	48,51
1982	45.581	4.952,3	9.204,1	94.971	5.219,2	49.390	47,99
1983	39.553	5.071,5	7.799,0	86.111	4.621,0	46.558	45,93
1984	40.498	5.193,7	7.797,6	89.384	4.686,1	48.885	45,31
1985	41.171	5.318,8	7.740,6	91.251	4.675,7	50.080	45,12
1986	47.079	5.446,9	8.643,4	102.298	5.124,4	55.218	46,02
1987	52.959	5.578,1	9.494,2	110.214	5.398,7	57.255	48,05
1988	46.820	5.712,4	8.196,2	99.830	4.784,1	53.010	46,90
1989	37.768	5.850,0	6.456,1	86.429	4.054,9	48.661	43,70
1990	36.049	5.990,9	6.017,2	81.983	3.768,7	45.934	43,97
1991	37.146	6.135,2	6.054,5	83.760	3.776,4	46.614	44,35
1992	36.992	6.283,0	5.887,7	83.401	3.690,8	46.408	44,36
1993	38.952	6.434,3	6.053,8	87.375	3.797,3	48.423	44,58
1994	44.949	7.382,5	6.088,6	98.577	4.208,9	53.628	45,60
1995	49.056	7.525,4	6.518,7	107.039	4.490,5	57.983	45,83
1996	50.490	7.669,5	6.583,2	109.709	4.522,6	59.218	46,02
1997	54.293	7.814,0	6.948,2	117.110	4.744,9	62.816	46,36
1998	53.548	7.958,6	6.728,2	116.485	4.640,1	62.938	45,97
1999	53.416	8.103,3	6.591,9	117.590	4.606,9	64.174	45,43
2000	54.695	8.247,7	6.631,5	121.267	4.675,0	66.573	45,10
2001	54.245	8.391,8	6.464,0	121.943	4.628,4	67.698	44,48
Promedios							
1971-2001	43.808,6	5.655,5	8.146,7	93.685,1	4.759,7	49.876,4	46,91
1971-1980	39.658,7	3.942,3	10.109,2	80.223,3	5.207,0	40.564,6	49,46
1981-1990	43.369,9	5.395,0	8.090,6	93.775,0	4.769,8	50.405,2	46,15
1991-2001	47.980,2	7.449,6	6.413,7	105.841,3	4.343,8	57.861,1	45,28

1/: Para el período 1970-1989 y 1971-1994, se han estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PIB nacional y de Lima Metropolitana, respectivamente, con año base 1979. PIB nacional: datos preliminares para 1999-2001; PIB Lima: datos preliminares para 1999-2000 y estimado para 2001.
2/: La población de Lima Metropolitana ha sido estimada según las tasas de crecimiento promedio intercensales. Para el período 1994- 2001, corresponde a proyecciones del INEI.

Fuente: BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe/Espanol/WEstadistica/Cuadros/Anuales/Anexo_06.xls (febrero); INEI 2003d, 1996a

Elaboración propia

Cuadro 2.1
Lima Metropolitana: número de encuestados, 1990-2004[1/]

Año	Mes	Actual	Hace 6 o 12 meses	Dentro de 6 o 12 meses	Año	Mes	Actual	Hace 6 o 12 meses	Dentro de 6 o 12 meses	Año	Mes	Actual	Hace 6 o 12 meses	Dentro de 6 o 12 meses	Año	Mes	Actual	Hace 6 o 12 meses	Dentro de 6 o 12 meses
1990	Feb.		621	621	1995	Mar.		519	519	1998	Jun.	519	519	519	2001	May.		555	555
	Abr.		586	586		Abr.		526	526		Jul.		510	510		Jun.	500	500	500
	Jun.	570		570		Jun.	513	513	513		Ago.		512	512		Jul.		511	511
	Set.	626	626	626		Jul.		503	503		Set.		500	500		Ago.		548	548
	Dic.	584	584	584		Ago.		502	502		Oct.		500	500		Set.		517	517
1991	Mar.	602	602	602		Set.		520	520		Nov.		505	505		Oct.		509	509
	Jun.	446	446	446		Nov.		447	447		Dic.	502	502	502		Nov.		554	554
	Set.	507	507	507		Dic.	506	506	506	1999	Ene.		511	511		Dic.	533	533	533
	Dic.	519	519	519	1996	Ene.		507	507		Feb.		507	507	2002	Ene.		556	556
1992	Feb.		512	512		Feb.		504	504		Mar.		500	500		Feb.		568	568
	Mar.	500	500	500		Abr.		504	504		Abr.		513	513		Mar.		541	541
	Jun.	500	500	500		May.		504	504		May.		500	500		Abr.		511	511
	Set.	500	500	500		Jun.		502	502		Jun.	490	490	490		May.		573	573
	Oct.		514	514		Jul.	500	500	500		Jul.		502	502		Jun.	534	534	534
	Nov.		500	500		Ago.		503	503		Ago.		501	501		Jul.		573	573
	Dic.	500	500	500		Set.		500	500		Set.		503	503		Ago.		500	500
1993	Ene.		530	530		Oct.		515	515		Oct.		500	500		Set.		530	530
	Feb.		450	450		Nov.		502	502		Nov.		515	515		Oct.		555	555
	Mar.	519	519	519		Dic.	500	500	500		Dic.		514	514		Nov.		553	553
	Jun.	501	501	501	1997	Ene.		500	500	2000	Ene.	514	514	514		Dic.	559	559	559
	Oct.		500	500		Feb.		500	500		Feb.		556	556	2003	Ene.		543	543
	Nov.		439	439		Abr.		512	512		Mar.		512	512		Feb.		559	559
	Dic.	526	526	526		May.		503	503		Abr.		512	512		Mar.		529	529
1994	Feb.		500	500		Jun.	517	517	517		May.		546	546		Abr.		571	571
	Mar.		514	514		Jul.		509	509		Jun.	559	559	559		May.		525	525
	Abr.		513	513		Ago.		517	517		Jul.		500	500		Jun.	538	538	538
	May.		525	525		Set.		512	512		Ago.		520	520		Jul.		637	637
	Jun.	524	524	524		Oct.		503	503		Set.		531	531		Ago.		643	643
	Jul.		500	500		Nov.		506	506		Oct.		502	502		Set.		648	648
	Ago.		501	501		Dic.	524	524	524		Nov.		512	512		Oct.		646	646
	Set.		501	501	1998	Ene.		510	510		Dic.	529	529	529		Nov.		626	626
	Nov.		442	442		Feb.		514	514	2001	Ene.		520	520		Dic.		639	639
	Dic.	1.534	1.534	1.534		Mar.		505	505		Feb.		535	535	2004	Ene.	580		
1995	Ene.		500	500		Abr.		503	503		Mar.		539	539					
	Feb.		500	500		May.		518	518		Abr.		551	551	*Total*		*18.875*	*72.192*	*72.762*

1/: Solo para el caso de la situación actual, la información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 2.2
Lima Metropolitana: meses para los que se dispone de datos subjetivos, 1990-2004

a. Situación económica personal actual

Meses / Años	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
1988								x o -					1
1989				x o -									1
1990							x o -		x			x	3
1991			x			x			x			x	4
1992			x o -			x o -			x o -			x o -	4
1993			x o -			x o -						x o -	3
1994						x o -						x o -	2
1995						x o -						x o -	2
1996							x o -					x o -	2
1997						x o -						x o -	2
1998						x o -						x o -	2
1999						x o -							1
2000	x o -					x o -						x o -	3
2001						x o -						x o -	2
2002						x o -						x o -	2
2003						x o -							1
2004[1/]	x o -												1

x : Por estratos o: Por sexo -: Por edades
1/: Solo para el caso de la situación actual, la información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.

b. Situación económica personal respecto de seis o doce meses atrás

Meses / Años	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
1990		◊xo-		◊xo-					⌂x			⌂x	4
1991			⌂x			⌂x			⌂x			◊x	4
1992		⌂xo-	⌂xo-			⌂xo-			⌂xo-	⌂xo-	⌂xo-	⌂xo-	7
1993	⌂xo-	⌂xo-	⌂xo-			⌂xo-				⌂xo-	⌂xo-	◊xo-	7
1994		◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	10
1995	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	10
1996	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	11
1997	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	11
1998	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
1999	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
2000	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
2001	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
2002	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
2003	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12

⌂: Hace seis meses ◊: Hace un año x : Por estratos
o: Por sexo -: Por edades

c. Situación económica personal dentro de seis o doce meses

Meses / Años	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
1990		◊xo-		◊xo-		⌂xo-	-		⌂x			⌂x	5
1991			⌂x			⌂x			⌂x			◊x	4
1992		⌂xo-	⌂xo-			⌂xo-			⌂xo-	⌂xo-	⌂xo-	⌂xo-	7
1993	⌂xo-	⌂xo-	⌂xo-			⌂xo-				⌂xo	⌂xo-	◊xo-	7
1994		◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	10
1995	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	10
1996	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	11
1997	◊xo-	◊xo-		◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	11
1998	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
1999	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
2000	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
2001	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
2002	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	12
2003	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo-	◊xo	◊xo-	◊xo	◊xo-	12

⌂: Hace seis meses ◊: Hace un año x : Por estratos
o: Por sexo -: Por edades

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 2.3
Índice de bienestar económico personal "actual" total y por sexo: 1988-2004

		Total	Buena (%)	Regular (%)	Mala (%)	No responde (%)	Femenino	Buena (%)	Regular (%)	Mala (%)	No responde (%)	Masculino	Buena (%)	Regular (%)	Mala (%)	No responde (%)
1988	Agosto	1,743	6	60	31	3	1,753	6	61	31	2	1,745	6	60	32	3
1989	Abril	1,450	3	38	58	1	1,404	4	40	54	2	1,490	2	36	61	1
1990	Junio	1,740	3	67	29	1	1,770	2	64	32	2	1,694	4	69	27	0
	Setiembre	1,521	3	46	51	0										
	Diciembre	1,801	8	64	27	1										
1991	Marzo	1,609	3	54	42	1										
	Junio	1,655	2	61	37	0										
	Setiembre	1,759	6	64	30	0										
	Diciembre	1,716	5	62	33	0										
1992	Marzo	1,739	3	68	29	0	1,768	3	66	31	0	1,720	3	70	26	1
	Junio	1,700	3	64	33	0	1,636	4	67	29	0	1,750	1	61	37	1
	Setiembre	1,614	3	55	41	1	1,606	3	55	42	0	1,610	2	56	41	1
	Diciembre	1,704	4	61	34	1	1,687	5	61	34	0	1,710	3	62	34	1
1993	Marzo	1,602	3	54	42	1	1,561	2	59	37	2	1,643	3	49	46	2
	Junio	1,655	3	59	37	1	1,622	3	61	35	1	1,677	2	57	39	2
	Diciembre	1,662	2	62	36	0	1,670	1	62	36	1	1,646	3	61	36	0
1994	Junio	1,670	5	55	37	3	1,670	5	56	37	2	1,673	5	55	37	3
	Diciembre	1,821	7	68	25	0	1,760	9	72	19	0	1,900	6	64	30	0
1995	Junio	1,824	7	67	25	1	1,786	9	68	23	0	1,860	6	65	27	2
	Diciembre	1,799	5	70	25	0	1,780	6	70	24	0	1,820	4	70	26	0
1996	Julio	1,714	3	65	32	0	1,700	3	65	31	1	1,717	3	64	33	0
	Diciembre	1,759	5	66	28	1	1,778	3	67	30	0	1,730	6	65	28	1
1997	Junio	1,660	3	60	37	0	1,660	2	62	36	0	1,660	4	58	38	0
	Diciembre	1,675	5	56	37	2	1,727	3	55	40	2	1,622	7	58	34	1
1998	Junio	1,652	3	60	37	0	1,660	2	61	36	1	1,657	3	60	37	0
	Diciembre	1,666	5	57	38	0	1,630	5	59	36	0	1,690	4	55	41	0
1999	Junio	1,718	4	64	32	0	1,717	4	65	31	0	1,730	4	63	32	1
2000	Enero	1,848	7	71	22	0	1,840	6	72	22	0	1,840	7	70	23	0
	Junio	1,815	8	65	27	0	1,750	9	68	22	1	1,869	7	61	32	0
	Diciembre	1,637	2	59	39	0	1,650	1	59	39	1	1,616	3	59	38	0
2001	Junio	1,739	4	65	30	1	1,727	4	68	27	1	1,768	5	62	32	1
	Diciembre	1,692	4	61	34	1	1,697	4	59	36	1	1,677	3	63	33	1
2002	Junio	1,855	23	28	35	14	1,989	18	27	40	15	1,741	29	28	30	13
	Diciembre	1,747	7	60	32	1	1,778	7	58	35	0	1,720	7	63	29	1
2003	Junio	1,562	6	44	50	0	1,490	6	48	45	0	1,590	5	39	56	0
	Diciembre[1/]	1,496	4	42	54	0	1,490	4	40	56	0	1,490	3	45	52	0
2004	Julio	1,626	5	53	42	0	1,590	5	49	46	0	1,670	5	57	38	0

1/: Se ha considerado la información de enero 2004 en diciembre 2003.
Fuente: Apoyo 2004a; 2003a, 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 2.4
Perú: desigualdad según el coeficiente de Gini

Área	1994	1997	2000
Total país	*0,392*	*0,386*	*0,403*
Lima Metropolitana	0,363	0,384	0,404
Resto urbano	0,374	0,332	0,370
Rural	0,371	0,312	0,326

Fuente: Comunidad Andina 2003: 114

Cuadro 2.5
Perú: variación del gasto familiar por quintiles, 1997-2000

	Total	Quintiles				
		I	II	III	IV	V
Total nacional	*-8,4*	*-17,6*	*-17,3*	*-11,4*	*-12,7*	*3,3*
Alimentos	-16,4	-17,5	-16,8	-14,5	-18,5	-13,2
Vestido y calzado	-21,5	-28,8	-30,6	-28,1	-31,9	-6,2
Salud	-7,0	-40,4	-21,6	-30,7	-1,3	11,0
Educación	15,0	9,1	-9,2	7,6	1,6	33,5

Fuente: Comunidad Andina 2003: 114

Cuadro 3.1
Bienestar subjetivo en Lima Metropolitana y PIB del Perú, 1992-2003[1/]

		PIB real prom. semestral (1994 = 100)	Índice (1992 = 100)	Bienestar subjetivo	Índice (1992 = 100)
1992	Jun.	84,77	100,00	1,70	100,00
	Dic.	84,44	99,62	1,70	100,27
1993	Jun.	87,56	103,30	1,65	97,34
	Dic.	89,71	105,83	1,66	97,80
1994	Jun.	98,57	116,29	1,67	98,27
	Dic.	101,43	119,66	1,82	107,11
1995	Jun.	109,34	128,99	1,82	107,29
	Dic.	107,83	127,21	1,80	105,86
1996	Jun.	111,31	131,32	1,71	100,82
	Dic.	111,27	131,27	1,76	103,51
1997	Jun.	118,83	140,18	1,66	97,64
	Dic.	118,98	140,37	1,67	98,53
1998	Jun.	118,44	139,73	1,65	97,17
	Dic.	117,82	139,00	1,67	98,03
1999	Jun.	118,32	139,58	1,72	101,09
	Dic.	120,09	141,67	1,85	108,72
2000	Jun.	125,81	148,42	1,82	106,80
	Dic.	119,33	140,78	1,64	96,31
2001	Jun.	122,76	144,83	1,74	102,33
	Dic.	123,00	145,10	1,69	99,55
2002	Jun.	128,69	151,81	1,85	109,12
	Dic.	128,99	152,18	1,75	102,78
2003	Jun.	134,78	159,00	1,56	91,92
	Dic.	131,53	155,17	1,50	87,99

1/: Para el segundo semestre de 2003, el promedio del PIB comprende los meses de julio a noviembre. En el caso del bienestar, el índice correspondiente a julio de 1996, se consideró como junio de 1996 y los valores de enero 2000 y 2004, en diciembre 1999 y 2003, respectivamente.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988; BCRP (2004). www.bcrp.gob.pe (Lima, 5 de febrero)
Elaboración propia

Cuadro 5.1
Lima Metropolitana: historia de las remuneraciones, 1957-2003

AÑOS	PRESIDENTE	SECTOR PRIVADO									GOBIERNO ADMINISTRACIÓN PÚBLICA		
		SUELDOS			SALARIOS			REMUNERACION MÍNIMA					
		Nominal	ReaMz2003	Índice real	Nominal	ReaMz2003	Índice real	Nominal	ReaMz2003	Índice real	Nominal	ReaMz2003	Índice real
1957	M. Prado	2,23	6.042	265,6	0,87	2.357	277,6						
1958		2,47	6.166	271,0	0,99	2.471	291,1				No existe información disponible para estos años		
1959		2,74	5.885	258,7	1,14	2.449	288,4	La Remuneración Mínima se estableció a partir del año 1962					
1960		2,97	6.091	267,7	1,26	2.584	304,.4				3,66	7.506	844,3
1961		3,20	6.190	272,1	1,38	2.669	314,4				3,88	7.505	844,2
1962	M.Prado/PérezG.	3,37	6.110	268,6	1,50	2.719	320,3	0,75	1.360	331,6	4,07	7.379	830,0
1963	Lindley/Belaunde	3,62	6.198	272,4	1,65	2.825	332,7	0,75	1.284	313,2	4,58	7.841	882,0
1964	F. Belaunde	4,09	6.373	280,1	1,86	2.898	341,4	0,75	1.169	285,0	5,55	8.648	972,8
1965		4,36	5.840	256,7	2,07	2.773	326,6	0,95	1.272	310,3	6,60	8.840	994,4
1966		4,50	5.530	243,1	2,28	2.802	330,0	1,20	1.475	359,7	7,56	9.291	1.045,1
1967		4,91	5.496	241,6	2,43	2.720	320,4	1,28	1.433	349,4	7,26	8.126	914,1
1968	Belaunde/Velasco	5,91	5.558	244,3	2,88	2.709	319,0	1,50	1.411	344,1	8,33	7.834	881,2
1969	Manuel Velasco	6,50	5.750	252,8	3,27	2.893	340,7	1,50	1.327	323,6	8,60	7.608	855,8
1970		7,10	5.981	262,9	3,39	2.856	336,4	1,86	1.567	382,2	9,40	7.919	890,8
1971		8,09	6.381	280,5	3,96	3.124	367,9	1,98	1.562	380,9	10,10	7.967	896,1
1972		9,34	6.878	302,3	4,59	3.380	398,1	2,24	1.650	402,3	11,56	8.513	957,6
1973		10,43	7.009	308,1	5,52	3.710	437,0	2,40	1.613	393,4	12,30	8.266	929,8
1974		11,66	6.707	294,8	6,36	3.658	430,9	2,85	1.639	399,8	12,31	7.080	796,4
1975	Velasco/Morales	13,95	6.489	285,2	7,08	3.294	387,9	3,28	1.526	372,2	13,56	6.308	709,6
1976	F. Morales B.	16,.02	5.582	245,4	9,66	3.366	396,4	4,02	1.401	341,6	16,13	5.620	632,2
1977		19,23	4.854	213,4	11,28	2.847	335,4	4,87	1.229	299,8	19,09	4.819	542,0
1978		26,07	4.169	183,3	16,02	2.562	301,8	5,90	944	230,1	24,39	3.901	438,8
1979		39,93	3.808	167,4	26,91	2.566	302,3	11,06	1.055	257,2	33,65	3.209	361,0
1980	Morales/Belaunde	79,82	4.783	210,2	49,8	2.984	351,5	22,01	1.319	321,7	73,04	4.376	492,3
1981	F. Belaúnde	142,20	4.857	213,5	85,2	2.910	342,8	32,38	1.106	269,7	119,32	4.075	458,4
1982		252,68	5.248	230,7	142,2	2.953	347,9	49,25	1.023	249,5	180,01	3.739	420,5
1983		457,50	4.500	197,8	248,7	2.446	288,1	106,46	1.047	255,4	274,71	2.702	303,9
1984		886,68	4.149	182,4	445,8	2.086	245,7	173,83	813	198,4	507,51	2.375	267,1
1985	Belaunde/García	2.153,00	3.643	160,1	1.014,0	1.716	202,1	402,00	680	165,9	1.064,00	1.800	202,5
1986	A. García	4.781,00	4.774	209,8	2.417,0	2.413	284,2	737,00	736	179,4	2.024,00	2.021	227,3
1987		9,321,00	5.008	220,1	4.873,0	2.618	308,4	1.47700	794	193,5	4.729,00	2.541	285,8
1988		49.468,00	3.465	152,3	23.389,0	1.638	193,0	8.563,00	600	146,3	30.470,00	2.134	240,1
1989		1.093.449,00	2.189	96,2	572.647,0	1.147	135,0	159.333,00	319	77,8	509.401,00	1.020	114,7
1990	García/Fujimori	5.7085.235,00	1.508	66,3	31.882.680,0	842	99,2	10.687.000,00	282	68,8	13.991.284,00	369	41,6

Continúa

Continuación

AÑOS	PRESIDENTE	SECTOR PRIVADO									GOBIERNO ADMINISTRACIÓN PÚBLICA		
		SUELDOS			SALARIOS			REMUNERACION MÍNIMA					
		Nominal	ReaMz2003	Índice real	Nominal	ReaMz2003	Índice real	Nominal	ReaMz2003	Índice real	Nominal	ReaMz2003	Índice real
1991	A. Fujimori	341	1.770	77,8	189	979	115.3	38	197	48,0	67	347	39,1
1992		609	1.818	79,9	312	932	109.8	69	207	50,4	136	406	45,7
1993		1.054	2.119	93,1	457	919	108.2	72	145	35,3	258	519	58,3
1994		1.341	2.178	95,7	656	1.065	125.4	117	190	46,4	445	723	81,3
1995		1.375	2.011	88,4	649	949	111.8	132	193	47,1	583	852	95,9
1996		1.548	2.028	89,2	710	931	109.7	153	201	48,9	599	785	88,3
1997		1.678	2.026	89,1	764	922	108.6	291	351	85,6	693	837	94,1
1998		1.851	2.083	91,6	802	903	106.3	345	388	94,7	742	835	94,0
1999		2.001	2.177	95,7	811	882	103.9	345	375	91,5	822	894	100,6
2000	Fujimori/V. Paniagua	2.178	2.284	100,4	848	889	104.7	398	417	101,7	849	890	100,1
2001	V.Paniagua/A.Toledo	2.149	2.210	97,1	845	869	102.3	410	422	102,8	861	885	99,6
2002	Alejandro Toledo	2.183	2.240	98,5	901	925	108.9	410	421	102,6	889	912	102,6
2003		2.275	2.275	100,0	849	849	100.0	410	410	100,0	889	889	100,0
Promedio simple	1957-2003		4.392,07	193,06		2.170,16	255,61		894,02	218,05		4.116,08	463,00
	1960-1969		5.913,55	259,94		2.759,18	324,99		1.341,24	327,13		8.057,83	906,39
	1970-1979		5.785,87	254,32		3.136,21	369,40		1.418,44	345,96		6.360,12	715,42
	1980-1989		4.261,49	187,32		2.291,13	269,86		843,64	205,77		2.678,33	301,27
	1990-1999		1.971,69	86,67		932,36	109,82		252,89	61,68		656,80	73,88
	2000-2003		2.252,13	98,99		882,90	103,99		417,29	101,78		894,20	100,58
	1980-2003		2.972,52	130,66		1.490,27	175,53		526,43	128,40		1.538,67	173,08
	1980-1990		4.011,13	176,31		2.159,39	254,35		792,60	193,32		2.468,43	277,66
	1991-2003		2.093,69	92,03		924,09	108,85		301,22	73,47		751,95	84,58

Notas: El sector privado corresponde a Lima Metropolitana, empresas de 10 y más trabajadores.
Las remuneraciones de 2003 corresponden al mes de marzo.
Las cifras nominales (y reales) se expresan en intis hasta 1990 y nuevos soles desde 1991 (1 N. Sol = Un millón de intis).

Fuentes: 1957-1988: serie publicada en 1994 por ADEC-ATC; 1989-2003: INEI y MTPS.

Cuadro 5.2
Remuneraciones en empresas con más de 10 trabajadores: sueldos y salarios de Lima Metropolitana, 1980-2002
(Año base 1994 = 100)

Año	Mes	Sueldos		Salarios		Relación Sueldo/Salario (%)
		Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	
1980	Ene.	0,00006037	2.737,81	55,02	0,00000121	60,29
	Feb.	0,00006355	2.773,09	56,73	0,00000130	61,37
	Mar.	0,00006690	2.824,18	58,81	0,00000139	62,47
	Abr.	0,00007043	2.898,44	61,44	0,00000149	63,59
	May.	0,00007414	2.980,41	64,32	0,00000160	64,74
	Jun.	0,00007648	2.979,34	63,60	0,00000163	64,04
	Jul.	0,00007889	2.953,00	62,36	0,00000167	63,35
	Ago.	0,00008138	2.917,59	60,95	0,00000170	62,67
	Set.	0,00008680	2.886,46	60,66	0,00000182	63,05
	Oct.	0,00009258	2.965,66	62,69	0,00000196	63,42
	Nov.	0,00009875	3.035,50	64,55	0,00000210	63,80
	Dic.	0,00010421	3.115,45	64,72	0,00000216	62,32
1981	Ene.	0,00010996	2.943,25	59,72	0,00000223	60,87
	Feb.	0,00011604	2.966,81	58,80	0,00000230	59,46
	Mar.	0,00012052	2.894,83	58,28	0,00000243	60,40
	Abr.	0,00012517	2.892,45	59,15	0,00000256	61,35
	May.	0,00013000	2.876,89	59,75	0,00000270	62,31
	Jun.	0,00013496	2.895,79	60,00	0,00000280	62,16
	Jul.	0,00014011	2.898,28	59,92	0,00000290	62,02
	Ago.	0,00014545	2.902,95	59,88	0,00000300	61,88
	Set.	0,00015493	3.001,03	60,58	0,00000313	60,56
	Oct.	0,00016504	3.063,78	60,54	0,00000326	59,28
	Nov.	0,00017580	3.145,00	60,82	0,00000340	58,02
	Dic.	0,00018612	3.222,51	61,62	0,00000356	57,37
1982	Ene.	0,00019705	3.265,05	61,73	0,00000373	56,72
	Feb.	0,00020862	3.328,69	62,23	0,00000390	56,09
	Mar.	0,00021620	3.240,70	60,86	0,00000406	56,34
	Abr.	0,00022406	3.218,74	60,72	0,00000423	56,59
	May.	0,00023220	3.234,24	61,29	0,00000440	56,85
	Jun.	0,00024271	3.233,99	61,18	0,00000459	56,75
	Jul.	0,00025370	3.242,79	61,24	0,00000479	56,65
	Ago.	0,00026518	3.245,41	61,19	0,00000500	56,56
	Set.	0,00027736	3.241,48	61,40	0,00000525	56,83
	Oct.	0,00029009	3.170,99	60,34	0,00000552	57,09
	Nov.	0,00030341	3.173,11	60,66	0,00000580	57,35
	Dic.	0,00031990	3.202,78	60,32	0,00000602	56,50

Continúa

Continuación

Año	Mes	Sueldos		Salarios		Relación Sueldo/Salario (%)
		Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	
1983	Ene.	0,00033728	3.137,16	58,21	0,00000626	55,66
	Feb.	0,00035561	3.069,59	56,11	0,00000650	54,84
	Mar.	0,00037049	2.909,06	53,53	0,00000682	55,20
	Abr.	0,00038599	2.811,38	52,08	0,00000715	55,57
	May.	0,00040214	2.780,68	51,86	0,00000750	55,95
	Jun.	0,00042548	2.729,45	50,55	0,00000788	55,56
	Jul.	0,00045017	2.669,61	49,10	0,00000828	55,18
	Ago.	0,00047629	2.595,99	47,42	0,00000870	54,80
	Set.	0,00050614	2.582,26	46,80	0,00000917	54,37
	Oct.	0,00053787	2.616,85	47,06	0,00000967	53,95
	Nov.	0,00057158	2.657,71	47,43	0,00001020	53,54
	Dic.	0,00061099	2.717,93	47,36	0,00001065	52,28
1984	Ene.	0,00065311	2.707,58	46,07	0,00001111	51,05
	Feb.	0,00069814	2.672,02	44,40	0,00001160	49,85
	Mar.	0,00072205	2.584,00	43,45	0,00001214	50,45
	Abr.	0,00074677	2.530,76	43,06	0,00001271	51,04
	May.	0,00077234	2.465,89	42,46	0,00001330	51,66
	Jun.	0,00083111	2.504,02	42,71	0,00001417	51,17
	Jul.	0,00089436	2.576,44	43,52	0,00001511	50,67
	Ago.	0,00096242	2.573,83	43,06	0,00001610	50,19
	Set.	0,00100977	2.577,33	43,12	0,00001689	50,19
	Oct.	0,00105944	2.561,84	42,86	0,00001773	50,19
	Nov.	0,00111156	2.511,91	42,03	0,00001860	50,20
	Dic.	0,00120856	2.542,36	41,64	0,00001979	49,14
1985	Ene.	0,00131402	2.426,23	38,89	0,00002106	48,09
	Feb.	0,00142868	2.409,36	37,79	0,00002241	47,05
	Mar.	0,00153794	2.398,25	37,45	0,00002402	46,85
	Abr.	0,00165555	2.300,83	35,78	0,00002574	46,65
	May.	0,00178215	2.233,26	34,57	0,00002759	46,44
	Jun.	0,00198769	2.228,15	34,20	0,00003051	46,05
	Jul.	0,00221694	2.252,28	34,28	0,00003374	45,66
	Ago.	0,00247263	2.267,17	34,21	0,00003731	45,27
	Set.	0,00261683	2.317,65	35,82	0,00004044	46,37
	Oct.	0,00276943	2.381,84	37,70	0,00004384	47,48
	Nov.	0,00293094	2.454,05	39,79	0,00004752	48,64
	Dic.	0,00314770	2.563,95	40,73	0,00005000	47,66
1986	Ene.	0,00338049	2.618,62	40,76	0,00005261	46,70
	Feb.	0,00363050	2.698,40	41,15	0,00005536	45,75
	Mar.	0,00386595	2.729,90	42,56	0,00006027	46,77
	Abr.	0,00411666	2.793,53	44,23	0,00006518	47,50

Continúa

Continuación

Año	Mes	Sueldos		Salarios		Relación Sueldo/Salario (%)
		Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	
	May.	0,00424255	2.785,76	45,45	0,00006922	48,95
	Jun.	0,00437229	2.772,34	46,45	0,00007326	50,26
	Jul.	0,00464716	2.817,26	48,22	0,00007954	51,35
	Ago.	0,00493930	2.880,13	50,04	0,00008582	52,12
	Set.	0,00524597	2.953,55	51,57	0,00009160	52,38
	Oct.	0,00557167	3.017,40	52,74	0,00009738	52,44
	Nov.	0,00576802	3.016,39	52,39	0,00010018	52,11
	Dic.	0,00597129	2.985,85	51,49	0,00010297	51,73
1987	Ene.	0,00632983	2.970,00	49,87	0,00010628	50,37
	Feb.	0,00670989	2.981,68	48,69	0,00010958	48,99
	Mar.	0,00718464	3.030,94	49,54	0,00011743	49,03
	Abr.	0,00769299	3.044,70	49,58	0,00012528	48,85
	May.	0,00789197	2.949,22	50,38	0,00013481	51,25
	Jun.	0,00809610	2.890,09	51,53	0,00014434	53,49
	Jul.	0,00871280	2.898,33	53,07	0,00015954	54,93
	Ago.	0,00937647	2.905,14	54,14	0,00017473	55,91
	Set.	0,01015284	2.954,49	53,90	0,00018523	54,73
	Oct.	0,01099350	3.007,56	53,54	0,00019572	53,41
	Nov.	0,01184804	3.025,57	52,89	0,00020713	52,44
	Dic.	0,01276900	2.976,48	50,94	0,00021854	51,34
1988	Ene.	0,01409722	2.913,90	50,14	0,00024258	51,62
	Feb.	0,01556360	2.876,69	49,28	0,00026662	51,39
	Mar.	0,01782352	2.687,12	45,39	0,00030109	50,68
	Abr.	0,02041160	2.609,75	42,90	0,00033556	49,32
	May.	0,02238418	2.637,43	43,62	0,00037025	49,62
	Jun.	0,02454740	2.658,06	43,85	0,00040493	49,49
	Jul.	0,02990224	2.473,48	42,30	0,00051135	51,30
	Ago.	0,03642520	2.475,69	41,99	0,00061777	50,88
	Set.	0,05076404	1.611,36	28,92	0,00091099	53,84
	Oct.	0,07074740	1.597,19	27,19	0,00120420	51,07
	Nov.	0,09546708	1.732,45	29,59	0,00163062	51,24
	Dic.	0,12882400	1.647,85	26,31	0,00205704	47,90
1989	Ene.	0,17306004	1.502,44	28,84	0,00332159	57,59
	Feb.	0,23248600	1.416,47	27,94	0,00458614	59,18
	Mar.	0,29678137	1.273,46	23,74	0,00553351	55,93
	Abr.	0,37885800	1.093,71	18,71	0,00648089	51,32
	May.	0,47433923	1.064,71	18,48	0,00823227	52,07
	Jun.	0,59388400	1.083,33	18,21	0,00998365	50,43
	Jul.	0,75813499	1.110,07	19,89	0,01358183	53,75
	Ago.	0,96781300	1.133,10	20,11	0,01718000	53,24

Continúa

Continuación

Año	Mes	Sueldos		Salarios		Relación Sueldo/Salario (%)
		Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	
	Set.	1,27236743	1.174,26	0,02354000	21,72	55,49
	Oct.	1,67276000	1.252,54	0,02990000	22,39	53,63
	Nov.	2,10758880	1.254,08	0,03666600	21,82	52,20
	Dic.	2,65545000	1.181,35	0,04343200	19,32	49,06
1990	Ene.	3,52412919	1.207,42	0,06116350	20,96	52,08
	Feb.	4,67698000	1.227,61	0,07889500	20,71	50,61
	Mar.	6,17153751	1.221,22	0,12312800	24,36	59,84
	Abr.	8,14369000	1.173,69	0,16736100	24,12	61,65
	May.	10,60188774	1.150,68	0,22901900	24,86	64,81
	Jun.	13,80210000	1.050,62	0,29067700	22,13	63,19
	Jul.	26,96264474	1.257,36	0,65233850	30,42	72,58
	Ago.	52,67200000	494,24	1,014	9,51	57,72
	Set.	80,31223508	662,38	1,621	13,37	60,55
	Oct.	122,45700000	921,38	2,228	16,76	54,57
	Nov.	140,77450488	999,89	2,690	19,11	57,34
	Dic.	161,83200000	929,02	3,152	18,09	58,42
1991	Ene.	187,52624776	913,62	3,761	18,32	60,16
	Feb.	217,30000000	967,51	4,370	19,46	60,34
	Mar.	233,51036165	965,35	4,560	18,85	58,58
	Abr.	250,93000000	980,13	4,750	18,55	56,78
	May.	283,96983079	1.030,47	5,295	19,21	55,93
	Jun.	321,36000000	1.067,31	5,840	19,40	54,53
	Jul.	345,70765684	1.052,82	6,145	18,71	53,31
	Ago.	371,90000000	1.056,13	6,450	18,32	52,04
	Set.	397,63461243	1.069,73	7,050	18,97	53,20
	Oct.	425,15000000	1.100,27	7,650	19,80	53,99
	Nov.	442,99547232	1.102,78	8,175	20,35	55,36
	Dic.	461,59000000	1.107,65	8,700	20,88	56,55
1992	Ene.	484,16305683	1.122,09	9,130	21,16	56,57
	Feb.	507,84000000	1.123,70	9,560	21,15	56,47
	Mar.	526,03408559	1.083,32	9,820	20,22	55,99
	Abr.	544,88000000	1.087,62	10,080	20,12	55,50
	May.	561,48692594	1.083,52	10,075	19,44	53,82
	Jun.	578,60000000	1.077,88	10,070	18,76	52,21
	Jul.	595,34761946	1.071,81	10,185	18,34	51,33
	Ago.	612,58000000	1.072,52	10,300	18,03	50,43
	Set.	646,34447673	1.102,75	10,555	18,01	49,00
	Oct.	681,97000000	1.122,69	10,810	17,80	47,56
	Nov.	703,51468201	1.118,56	11,205	17,82	47,79
	Dic.	725,74000000	1.111,13	11,600	17,76	47,95

Continúa

Continuación

Año	Mes	Sueldos		Salarios		Relación Sueldo/Salario (%)
		Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	
1993	Ene.	797,88870490	1.165,13	12,585	18,38	47,33
	Feb.	877,21000000	1.244,45	13,570	19,25	46,41
	Mar.	895,67074821	1.219,00	13,600	18,51	45,55
	Abr.	914,52000000	1.191,89	13,630	17,76	44,70
	May.	937,20855694	1.185,50	14,205	17,97	45,47
	Jun.	960,46000000	1.193,23	14,780	18,36	46,16
	Jul.	1.020,5643722	1.234,10	15,185	18,36	44,63
	Ago.	1.084,4300000	1.278,92	15,590	18,39	43,14
	Set.	1.134,51346898	1.316,65	15,550	18,05	41,13
	Oct.	1.186,91000000	1.356,99	15,510	17,73	39,20
	Nov.	1.242,23077498	1.397,82	16,915	19,03	40,84
	Dic.	1.300,13	1.427,11	18,32	20,11	42,27
1994	Ene.	1.352,52	1.457,84	19,22	20,72	42,64
	Feb.	1.407,03	1.489,48	20,17	21,35	43,00
	Mar.	1.459,07	1.509,48	20,61	21,32	42,37
	Abr.	1.513,04	1.541,50	21,05	21,45	41,75
	May.	1.534,70	1.552,45	21,46	21,71	41,95
	Jun.	1.556,66	1.556,91	21,88	21,88	42,16
	Jul.	1.560,03	1.546,52	22,24	22,05	42,77
	Ago.	1.563,41	1.526,47	22,60	22,07	43,37
	Set.	1.577,45	1.532,28	22,19	21,55	42,19
	Oct.	1.591,61	1.541,62	21,78	21,10	41,06
	Nov.	1.637,84	1.567,26	22,70	21,72	41,58
	Dic.	1.685,42	1.603,38	23,62	22,47	42,04
1995	Ene.	1.640,68	1.555.03	22,37	21,20	40,90
	Feb.	1.597,12	1.496.73	21,12	19,79	39,67
	Mar.	1.607,64	1.486.20	21,08	19,48	39,32
	Abr.	1.618,23	1.481.41	21,03	19,25	38,98
	May.	1.619,07	1.469.90	21,41	19,44	39,68
	Jun.	1.619,92	1.458.88	21,79	19,62	40,35
	Jul.	1.647,69	1.475.48	21,97	19,67	39,99
	Ago.	1.675,94	1.485.36	22,15	19,63	39,65
	Set.	1.676,88	1.480.40	21,95	19,38	39,27
	Oct.	1.677,83	1.473.73	21,75	19,10	38,88
	Nov.	1.675,97	1.454.02	21,89	18,99	39,18
	Dic.	1.674,12	1.444.84	22,03	19,01	39,47
1996	Ene.	1.707,95	1.455.95	22,61	19,27	39,71
	Feb.	1.742,46	1.462.93	23,20	19,48	39,95
	Mar.	1.777,66	1.472.17	23,81	19,72	40,19
	Abr.	1.795,82	1.474.36	23,54	19,33	39,33

Continúa

Continuación

Año	Mes	Sueldos		Salarios		Relación Sueldo/Salario (%)
		Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	
	May.	1.814,17	1.478.67	23,27	18,97	38,49
	Jun.	1.832,71	1.486.86	23,00	18,66	37,65
	Jul.	1.850,02	1.480.56	23,17	18,54	37,57
	Ago.	1.867,49	1.480.85	23,34	18,51	37,50
	Set.	1.885,12	1.490.00	23,52	18,59	37,43
	Oct.	1.904,71	1.494.51	23,81	18,68	37,50
	Nov.	1.924,50	1.503.00	24,10	18,82	37,56
	Dic.	1.944,50	1.500.53	24,39	18,82	37,63
1997	Ene.	1.958,41	1.504,03	24,66	18,94	37,78
	Feb.	1.972,42	1.513,44	24,94	19,14	37,94
	Mar.	1.986,53	1.505,10	25,22	19,11	38,09
	Abr.	2.000,03	1.509,48	25,23	19,04	37,84
	May.	2.013,62	1.508,34	25,24	18,91	37,61
	Jun.	2.027,30	1.502,27	25,26	18,72	37,38
	Jul.	2.034,35	1.495,11	25,36	18,64	37,40
	Ago.	2.041,43	1.496,92	25,46	18,67	37,42
	Set.	2.048,53	1.497,74	25,56	18,69	37,44
	Oct.	2.068,93	1.510,37	25,63	18,71	37,16
	Nov.	2.089,54	1.524,23	25,70	18,75	36,90
	Dic.	2.110,35	1.529,65	25,78	18,69	36,66
1998	Ene.	2.139,96	1.537,18	26,04	18,71	36,51
	Feb.	2.169,99	1.539,75	26,30	18,66	36,36
	Mar.	2.200,44	1.541,03	26,56	18,60	36,21
	Abr.	2.217,73	1.543,70	26,62	18,53	36,01
	May.	2.235,16	1.546,66	26,68	18,46	35,81
	Jun.	2.252,72	1.550,58	26,75	18,41	35,62
	Jul.	2.274,45	1.555,77	26,75	18,30	35,29
	Ago.	2.296,39	1.566,63	26,75	18,25	34,95
	Set.	2.318,54	1.590,30	26,76	18,35	34,62
	Oct.	2.340,09	1.610,48	26,79	18,44	34,35
	Nov.	2.361,84	1.624,95	26,82	18,45	34,06
	Dic.	2.383,80	1.629,95	26,86	18,37	33,81
1999	Ene.	2.407,54	1.645,95	26,76	18,29	33,34
	Feb.	2.431,51	1.657,12	26,66	18,17	32,89
	Mar.	2.455,72	1.663,44	26,55	17,98	32,43
	Abr.	2.465,61	1.660,35	26,72	17,99	32,51
	May.	2.475,54	1.659,22	26,89	18,02	32,58
	Jun.	2.485,50	1.662,91	27,05	18,10	32,65
	Jul.	2.501,32	1.669,10	27,14	18,11	32,55
	Ago.	2.517,24	1.676,85	27,23	18,14	32,45
	Set.	2.533,26	1.679,80	27,31	18,11	32,34

Continúa

Continuación

Año	Mes	Sueldos		Salarios		Relación Sueldo/Salario (%)
		Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	
	Oct.	2.541,48	1.687,28	27,35	18,16	32,29
	Nov.	2.549,73	1.688,08	27,39	18,13	32,22
	Dic.	2.558,00	1.686,23	27,42	18,08	32,17
2000	Ene.	2.588,42	1.705,10	27,63	18,20	32,02
	Feb.	2.619,21	1.717,14	27,85	18,26	31,90
	Mar.	2.650,36	1.728,20	28,07	18,30	31,77
	Abr.	2.668,20	1.730,98	28,07	18,21	31,56
	May.	2.686,16	1.742,34	28,07	18,21	31,35
	Jun.	2.704,25	1.752,95	28,08	18,20	31,15
	Jul.	2.730,14	1.760,64	28,23	18,21	31,03
	Ago.	2.756,28	1.769,22	28,38	18,22	30,89
	Set.	2.782,68	1.776,28	28,53	18,21	30,76
	Oct.	2.755,52	1.754,86	28,48	18,14	31,01
	Nov.	2.728,62	1.736,62	28,43	18,09	31,25
	Dic.	2.701,98	1.717,02	28,38	18,03	31,50
2001	Ene.	2.684,17	1.702,51	28,30	17,95	31,63
	Feb.	2.666,48	1.687,15	28,22	17,86	31,76
	Mar.	2.648,90	1.667,55	28,15	17,72	31,88
	Abr.	2.638,77	1.668,12	28,22	17,84	32,08
	May.	2.628,68	1.661,35	28,29	17,88	32,29
	Jun.	2.618,62	1.655,93	28,35	17,93	32,48
	Jul.	2.616,29	1.651,61	28,54	18,02	32,73
	Ago.	2.613,97	1.655,16	28,73	18,19	32,97
	Set.	2.611,65	1.652,65	28,91	18,29	33,20
	Oct.	2.616,29	1.654,97	28,80	18,22	33,03
	Nov.	2.620,94	1.666,12	28,69	18,24	32,84
	Dic.	2.625,60	1.670,61	28,58	18,18	32,65
2002	Ene.	2.639,94	1.688,51	28,88	18,47	32,82
	Feb.	2.654,36	1.698,41	29,19	18,68	33,00
	Mar.	2.668,85	1.698,53	29,50	18,77	33,15
	Abr.	2.661,99	1.681,90	29,67	18,75	33,44
	May.	2.655,15	1.675,25	29,84	18,83	33,72
	Jun.	2.648,32	1.674,75	30,02	18,98	34,00
	Jul.	2.650,21	1.675,37	30,00	18,96	33,95
	Ago.	2.652,10	1.674,87	29,98	18,93	33,91
	Set.	2.653,98	1.668,16	29,97	18,84	33,88
	Oct.	2.653,98	1.656,27	29,97	18,70	33,87
	Nov.	2.653,98	1.662,91	29,97	18,78	33,88
	Dic.	2.653,99	1.663,46	29,96	18,78	33,87

Continúa

Continuación

	Sueldos		Salarios		Relación
	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Nuevos soles	Nuevos S/. 1994	Sueldo/Salario (%)
Promedio					
1980-2002	947,81	1.953,22	11,50	31,32	46,64
1980-1990	4,88	2.472,32	0,09	44,83	54,35
1991-2002	1.812,16	1.477,38	21,96	18,94	39,57

Fuente: INEI (2004). www.inei.gob.pe (Lima, 16 de febrero)
Elaboración propia

Cuadro 5.3
Índice de sueldos (ejecutivos y empleados p.d) y salarios brutos reales en Lima Metropolitana, 1995-2002
(Base 1994 = 100)

Año/Mes	Ejecutivo Sueldos			Empleado Sueldos			Obrero Salario			Ejecutivo + Empleado Sueldos		
	Nuevos soles	Nuevos S/. de 1994	Índice (1994 = 100)	Nuevos soles	Nuevos S/. de 1994	Índice (1994 = 100)	Nuevos soles	Nuevos S/. de 1994	Índice	Nuevos soles	Nuevos S/. de 1994	Índice
1995 1/												
Febrero	5.166,27	4.841,56	96,65	1.336,91	1.252,88	93,80	21,12	19,79	90,90	1.597,12	1.496,73	96,82
Abril	5.203,91	4.763,89	95,10	1.356,34	1.241,66	92,96	21,03	19,25	88,40	1.618,23	1.481,41	95,83
Junio	5.349,90	4.818,04	96,18	1.346,60	1.212,73	90,80	21,79	19,62	90,10	1.619,92	1.458,88	94,37
Agosto	5.471,62	4.849,40	96,80	1.399,33	1.240,20	92,86	22,15	19,63	90,10	1.675,94	1.485,36	96,08
Octubre	5.459,03	4.794,97	95,72	1.405,90	1.234,88	92,46	21,75	19,10	87,70	1.677,83	1.473,73	95,33
Diciembre	5.584,24	4.819,46	96,20	1.407,20	1.214,48	90,93	22,03	19,01	87,30	1.674,12	1.444,84	93,46
1996 2/												
Marzo	6.150,89	5.093,90	101,68	1.491,53	1.235,22	92,48	23,81	19,72	90,55	1.777,66	1.472,17	95,23
Junio	6.345,90	5.148,39	102,77	1.525,94	1.237,98	92,69	23,00	18,66	85,69	1.832,71	1.486,86	96,18
Setiembre	6.621,75	5.233,84	104,48	1.563,50	1.235,79	92,53	23,52	18,59	85,37	1.885,12	1.490,00	96,38
Diciembre	7.063,51	5.450,77	108,81	1.609,88	1.242,31	93,01	24,39	18,82	86,43	1.944,50	1.500,53	97,06
1997												
Marzo	7.323,57	5.548,71	110,76	1.637,06	1.240,32	92,86	25,22	19,11	87,75	1.986,53	1.505,10	97,36
Junio	7.603,90	5.634,66	112,48	1.668,12	1.236,11	92,55	25,28	18,72	85,96	2.027,30	1.502,27	97,18
Setiembre	7.813,06	5.712,37	114,03	1.681,99	1.229,75	92,07	25,56	18,69	85,82	2.048,53	1.497,74	96,88
Diciembre	8.111,56	5.879,54	117,37	1.725,61	1.250,78	93,65	25,78	18,69	85,81	2.110,35	1.529,65	98,95
1998												
Marzo	8.483,59	5.941,29	118,60	1.790,12	1.253,67	93,86	26,56	18,60	85,42	2.200,44	1.541,03	99,68
Junio	9.047,90	6.227,81	124,32	1.820,63	1.253,17	93,83	26,75	18,41	84,55	2.252,72	1.550,58	100,30
Setiembre	9.424,19	6.464,11	129,03	1.875,55	1.286,45	96,32	26,76	18,35	84,29	2.318,54	1.590,30	102,87
Diciembre	9.452,53	6.463,28	129,02	1.916,54	1.310,46	98,12	26,86	18,37	84,34	2.383,80	1.629,95	105,44

Continúa

Continuación

Año/Mes	Ejecutivo Sueldos			Empleado Sueldos			Obrero Salario			Ejecutivo + Empleado Sueldos		
	Nuevos soles	Nuevos S/. de 1994	Índice (1994 = 100)	Nuevos soles	Nuevos S/. de 1994	Índice (1994 = 100)	Nuevos soles	Nuevos S/. de 1994	Índice	Nuevos soles	Nuevos S/. de 1994	Índice
1999												
Marzo	9.644,55	6.532,96	130,41	1.965,06	1.331,08	99,66	26,55	17,98	82,59	2.455,72	1.663,44	107,60
Junio	9.770,64	6.536,97	130,49	2.001,69	1.339,22	100,27	27,05	18,10	83,11	2.485,50	1.662,91	107,57
Setiembre	9.877,17	6.549,52	130,74	2.020,89	1.340,04	100,33	27,31	18,11	83,16	2.533,26	1.679,80	108,66
Diciembre	9.990,60	6.585,78	131,46	2.049,42	1.350,97	101,15	27,42	18,08	83,00	2.558,00	1.686,23	109,08
2000												
Marzo	10.282,37	6.704,76	133,84	2.124,22	1.385,13	103,71	28,07	18,30	84,05	2.650,36	1.728,20	111,78
Junio	10.420,41	6.754,84	134,84	2.167,33	1.404,91	105,19	28,08	18,20	83,59	2.704,25	1.752,95	113,39
Setiembre	10.629,25	6.785,03	135,44	2.220,86	1.417,65	106,14	28,53	18,21	83,63	2.782,68	1.776,28	114,90
Diciembre	10.757,06	6.835,76	136,45	2.199,70	1.397,84	104,66	28,38	18,03	82,82	2.701,98	1.717,02	111,07
2001												
Marzo	10.815,46	6.808,63	135,91	2.156,24	1.357,41	101,63	28,15	17,72	81,38	2.648,90	1.667,55	107,87
Junio	10.907,77	6.897,73	137,69	2.144,54	1.356,14	101,54	28,35	17,93	82,33	2.618,62	1.655,93	107,12
Setiembre	11.083,60	7.013,70	140,01	2.137,45	1.352,58	101,27	28,91	18,29	84,01	2.611,64	1.652,65	106,90
Diciembre	10.973,77	6.982,37	139,38	2.159,39	1.373,97	102,87	28,58	18,18	83,51	2.625,60	1.698,13	109,85

n.d.: información no disponible
1/: Cambio de marco muestral.
2/: A partir del año 1996, la encuesta es de periodicidad trimestral.
3/: Preliminar.

Fuente: INEI 2003a; MTPS (2004). www.mtps.gob. pe (Lima, 17 de febrero); 2003

Cuadro 6.1
Lima Metropolitana: índice de empleo, enero 1979-diciembre 2003
(Enero 1995 = 100)

Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores
1979	Ene.	141,7	1984	Ene.	135,2	1989	Ene.	137.3	1994	Ene.	101,9	1999	Ene.	108,0
	Feb.	141,9		Feb.	133,0		Feb.	136,0		Feb.	102,4		Feb.	106,0
	Mar.	141,9		Mar.	132,6		Mar.	135,2		Mar.	103,0		Mar.	105,4
	Abr.	141,9		Abr.	131,7		Abr.	134,3		Abr.	102,2		Abr.	105,7
	May.	141,7		May.	130,9		May.	133,5		May.	103,5		May.	105,9
	Jun.	141,9		Jun.	130,8		Jun.	132,5		Jun.	104,0		Jun.	106,1
	Jul.	141,9		Jul.	131,0		Jul.	132,2		Jul.	103,3		Jul.	105,6
	Ago.	142,1		Ago.	131,0		Ago.	132,7		Ago.	102,5		Ago.	105,4
	Set.	142,3		Set.	131,0		Set.	132,3		Set.	101,1		Set.	105,6
	Oct.	143,1		Oct.	131,5		Oct.	133,7		Oct.	101,6		Oct.	106,1
	Nov.	144,0		Nov.	131,3		Nov.	134,2		Nov.	101,3		Nov.	106,4
	Dic.	144,7		Dic.	132,2		Dic.	134,6		Dic.	101,3		Dic.	106,9
1980	Ene.	144,4	1985	Ene.	131,6	1990	Ene.	133,3	1995	Ene.	100,0	2000	Ene.	104,9
	Feb.	144.3		Feb.	131,7		Feb.	133,9		Feb.	100,2		Feb.	103,4
	Mar.	144,4		Mar.	131,6		Mar.	133,7		Mar.	99,6		Mar.	103,7
	Abr.	144,7		Abr.	130,9		Abr.	132,3		Abr.	100,0		Abr.	105,2
	May.	145,0		May.	131,0		May.	131,5		May.	101,4		May.	105,4
	Jun.	145,1		Jun.	130,9		Jun.	130,6		Jun.	101,9		Jun.	106,1
	Jul.	145,3		Jul.	130,8		Jul.	131,0		Jul.	102,0		Jul.	105,9
	Ago.	145,3		Ago.	130,6		Ago.	131,6		Ago.	101,8		Ago.	105,9
	Set.	145,6		Set.	130,8		Set.	129,3		Set.	101,9		Set.	105,8
	Oct.	146,0		Oct.	131,0		Oct.	127,2		Oct.	102,6		Oct.	106,0
	Nov.	147,1		Nov.	131,9		Nov.	127,3		Nov.	103,0		Nov.	106,4
	Dic.	148,8		Dic.	134,0		Dic.	128,9		Dic.	102,7		Dic.	106,7

Continúa

Continuación

Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores
1981	Ene.	146,7	1986	Ene.	133,5	1991	Ene.	128,4	1996	Ene.	102,1	2001	Ene.	103,8
	Feb.	146,8		Feb.	134,0		Feb.	127,8		Feb.	101,0		Feb.	102,7
	Mar.	147,1		Mar.	135,0		Mar.	126,2		Mar.	102,0		Mar.	104,1
	Abr.	147,3		Abr.	135,3		Abr.	126,4		Abr.	102,9		Abr.	105,4
	May.	146,7		May.	135,2		May.	124,8		May.	104,5		May.	106,3
	Jun.	147,0		Jun.	135,9		Jun.	123,9		Jun.	106,0		Jun.	106,6
	Jul.	147,1		Jul.	137,2		Jul.	123,1		Jul.	106,1		Jul.	106,7
	Ago.	147,1		Ago.	137,6		Ago.	122,3		Ago.	105,6		Ago.	106,2
	Set.	147,3		Set.	138,4		Set.	120,0		Set.	105,4		Set.	107,0
	Oct.	147,4		Oct.	139,7		Oct.	119,2		Oct.	107,1		Oct.	108,0
	Nov.	148,0		Nov.	141,3		Nov.	117,7		Nov.	107,4		Nov.	108,7
	Dic.	148,6		Dic.	142,7		Dic.	117,7		Dic.	108,1		Dic.	109,0
1982	Ene.	148,1	1987	Ene.	141,1	1992	Ene.	116,0	1997	Ene.	107,2	2002	Ene.	105,3
	Feb.	148,3		Feb.	141,9		Feb.	114,5		Feb.	106,2		Feb.	104,7
	Mar.	148,1		Mar.	143,6		Mar.	113,7		Mar.	105,8		Mar.	106,3
	Abr.	148,8		Abr.	144,1		Abr.	112,4		Abr.	107,1		Abr.	108,0
	May.	149,1		May.	144,3		May.	112,1		May.	108,3		May.	108,7
	Jun.	148,7		Jun.	145,0		Jun.	110,3		Jun.	108,8		Jun.	109,1
	Jul.	148,7		Jul.	144,9		Jul.	109,2		Jul.	109,0		Jul.	109,6
	Ago.	146,7		Ago.	145,3		Ago.	108,0		Ago.	109,0		Ago.	109,2
	Set.	146,6		Set.	145,7		Set.	106,7		Set.	109,0		Set.	109,5
	Oct.	146,6		Oct.	146,7		Oct.	106,0		Oct.	109,7		Oct.	110,6
	Nov.	147,1		Nov.	148,1		Nov.	104,5		Nov.	110,9		Nov.	111,4
	Dic.	147,4		Dic.	149,3		Dic.	104,2		Dic.	110,8		Dic.	111,6

Continúa

Continuación

Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores	Año	Mes	Total - Empresas 100 y más trabajadores
1983	Ene.	146,0	1988	Ene.	145,4	1993	Ene.	103,5	1998	Ene.	108,9	2003	Ene.	109,2
	Feb.	145,6		Feb.	145,3		Feb.	102,6		Feb.	108,6		Feb.	108,0
	Mar.	145,3		Mar.	145,8		Mar.	102,9		Mar.	108,4		Mar.	108,6
	Abr.	144,4		Abr.	145,8		Abr.	102,0		Abr.	110,0		Abr.	111,1
	May.	143,6		May.	145,1		May.	101,1		May.	110,5		May.	112,3
	Jun.	143,0		Jun.	144,6		Jun.	101,7		Jun.	111,2		Jun.	112,9
	Jul.	141,6		Jul.	144,7		Jul.	101,3		Jul.	111,3		Jul.	113,0
	Ago.	140,9		Ago.	144,4		Ago.	100,3		Ago.	111,3		Ago.	111,1
	Set.	140,0		Set.	145,0		Set.	101,0		Set.	111,2		Set.	112,4
	Oct.	139,6		Oct.	142,4		Oct.	100,3		Oct.	111,9		Oct.	113,6
	Nov.	138,9		Nov.	139,4		Nov.	101,1		Nov.	110,6		Nov.	114,3
	Dic.	137,9		Dic.	139,2		Dic.	102,1		Dic.	110,5		Dic.	115,8
													Promedio	*123,2*

Fuente: INEI (2004). www.inei.gob.pe (Lima, 26 de febrero)

Cuadro 6.2
Índices de empleo: Lima Metropolitana y Perú urbano, octubre 1997-diciembre 2003
(Octubre 1997 = 100)

Año	Mes	Lima Metropolitana - Total Empresas 10 y más trabajadores	Perú urbano - Total Empresas 10 y más trabajadores
1997	Oct.	100,0	100,0
	Nov.	100,6	100,7
	Dic.	100,8	100,9
1998	Ene.	99,5	98,7
	Feb.	99,4	98,0
	Mar.	99,6	98,1
	Abr.	100,5	98,9
	May.	100,6	99,4
	Jun.	100,5	99,4
	Jul.	100,8	99,7
	Ago.	100,7	99,7
	Set.	100,6	99,7
	Oct.	100,4	99,6
	Nov.	99,0	98,6
	Dic.	98,6	98,2
1999	Ene.	96,1	94,9
	Feb.	94,8	93,7
	Mar.	94,2	93,3
	Abr.	94,0	93,4
	May.	93,9	93,6
	Jun.	93,7	93,5
	Jul.	93,3	93,2
	Ago.	92,9	92,5
	Set.	92,9	92,3
	Oct.	92,8	92,6
	Nov.	92,8	92,9
	Dic.	93,1	93,1
2000	Ene.	91,0	90,2
	Feb.	90,3	89,5
	Mar.	90,6	89,9
	Abr.	91,3	90,8
	May.	91,4	90,9
	Jun.	92,1	91,9
	Jul.	91,8	92,0
	Ago.	91,3	91,1
	Set.	91,0	90,9
	Oct.	90,7	90,7
	Nov.	91,0	91,0
	Dic.	90,7	90,7

Continúa

Continuación

Año	Mes	Lima Metropolitana - Total Empresas 10 y más trabajadores	Perú urbano - Total Empresas 10 y más trabajadores
2001	Ene.	88,7	88,0
	Feb.	88,3	87,3
	Mar.	89,1	87,8
	Abr.	89,7	88,8
	May.	89,9	89,5
	Jun.	89,9	89,9
	Jul.	89,6	89,7
	Ago.	89,8	89,4
	Set.	89,9	89,6
	Oct.	90,5	89,7
	Nov.	90,6	90,0
	Dic.	90,4	89,7
2002	Ene.	87,4	85,9
	Feb.	87,2	85,6
	Mar.	88,1	86,3
	Abr.	89,7	88,4
	May.	90,2	89,1
	Jun.	90,7	89,8
	Jul.	90,9	90,2
	Ago.	90,6	89,5
	Set.	90,7	89,7
	Oct.	91,2	90,9
	Nov.	91,8	91,4
	Dic.	92,1	91,7
2003	Ene.	89,7	88,5
	Feb.	89,2	87,3
	Mar.	89,7	87,7
	Abr.	91,5	89,4
	May.	92,3	90,8
	Jun.	92,6	91,4
	Jul.	92,5	91,4
	Ago.	91,5	90,2
	Set.	92,1	91,5
	Oct.	92,7	92,3
	Nov.	93,2	93,0
	Dic.	93,9	93,4
Promedio		*93,0*	*92,3*

Fuente: INEI (2004). www.inei.gob.pe (Lima, 26 de febrero)

Cuadro 6.3
Lima Metropolitana: índices del PIB, empleo y bienestar, 1988-2002

	PIB (1991 = 100)	Empleo (Enero 1995 = 100)	(1991 = 100)	Bienestar (1991 = 100)
1988	126,04	143,90	116,90	103,44
1989	101,68	134,00	108,85	86,04
1990	97,05	130,90	106,34	100,16
1991	100,00	123,10	100,00	100,00
1992	99,59	109,80	89,20	100,26
1993	104,86	101,70	82,62	97,32
1994	121,01	102,30	83,10	103,60
1995	132,06	101,40	82,37	107,52
1996	135,92	104,90	85,22	103,07
1997	146,16	108,50	88,14	98,96
1998	144,16	110,40	89,68	98,47
1999	143,80	106,10	86,19	101,98
2000	147,24	105,50	85,70	104,87
2001	146,03	106,20	86,27	101,84
2002	n.d	108,70	88,30	106,89

n.d: información no disponible

Fuente: Apoyo (2002-1988); INEI (2004). www.inei.gob.pe (Lima, 26 de febrero) y cuadro 1.3 del presente anexo
Elaboración propia

Cuadro 6.4
Empleo formal e informal en Lima Metropolitana: 1990 - 2001[1/]
(Cifras relativas)

	Formal				Total	Informal			
	Sector público	Pequeña empresa	Mediana y grande	Profesional, técnico, afín		Micro empresa	No profesional, no técnico	Resto 2/	
1990	263.796	275.468	420.206	39.686	999.156	415.537	681.667	238.117	1
1991	277.005	244.416	430.639	41.900	993.960	425.983	698.333	195.533	1
1992	231.047	275.390	385.079	30.340	921.856	455.094	744.486	207.709	1
1993	253.648	284.086	423.592	58.339	1.019.665	558.025	689.922	256.184	1
1994	206.294	308.136	490.929	60.060	1.065.419	556.212	723.336	261.132	1
1995	261.835	315.909	466.749	54.075	1.098.567	654.587	813.964	276.065	1
1996	225.396	358.964	378.443	80.697	1.043.501	628.883	837.584	272.702	1
1997	206.575	352.392	446.566	109.363	1.114.895	686.557	893.131	343.278	1
1998	271.533	328.365	580.953	104.193	1.285.043	735.664	805.126	331.522	1
1999	283.141	364.503	501.192	117.162	1.265.998	768.061	836.405	387.285	1
2000	280.772	326.479	486.454	127.327	1.221.031	675.812	992.496	372.186	2
2001	327.532	313.885	467.415	133.060	1.241.892	764.241	982.596	423.062	2

1/: La micro, pequeña, mediana y pequeña empresa incluye a los empleadores. El sector formal está conformado por el sector público, la pequeña y mediana empresa y el sector profesional técnico afín. El sector informal comprende a la microempresa, no profesionales, no técnicos, trabajadores familiares no remunerados trabajadores del hogar, practicantes, otros. Microempresa comprende de 2 a 9 trabajadores, pequeña de 10 a 49 trabajadores y mediana y grande de 50 a más trabajadores.
2/: Incluye trabajadores familiares no remunerados, trabajadores del hogar, practicantes, otros.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social
Elaboración propia

Cuadro 6.5
Lima Metropolitana: PEA ocupada por estructura de mercado según estructura demográfica, 1990–2001
(Cifras absolutas)

Años	Sector público	Sector privado[1/]				Independiente		
		Total	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana y grande	Total	Profesional, técnico, afín	No pr no
1990	263.796	1.111.211	415.537	275.468	420.206	721.353	39.686	6
1991	277.005	1.117.332	425.983	244.416	430.639	737.905	41.900	6
1992	231.047	1.117.896	455.094	275.390	385.079	774.826	30.340	7
1993	253.648	1.278.385	558.025	284.086	423.592	745.725	58.339	6
1994	206.294	1.357.887	556.212	308.136	490.929	786.008	60.060	7
1995	261.835	1.437.245	654.587	315.909	466.749	870.885	54.075	8
1996	225.396	1.366.291	628.883	358.964	378.443	918.281	80.697	8
1997	206.575	1.485.514	686.557	352.392	446.566	1.002.494	109.363	8
1998	271.533	1.644.982	735.664	328.365	580.953	909.318	104.193	8
1999	283.141	1.630.501	768.061	364.503	501.192	956.821	117.162	8
2000	280,772	1.488,744	675,812	326.479	486.454	1.123.088	127.327	9
2001	327,532	1,545,541	764,241	313.885	467.415	1.115.655	133.060	9

1/: Incluye a los empleadores. Microempresa comprende de 2 a 9 trabajadores, pequeña de 10 a 49 trabajadores y mediana y grande de 50 a más trabajadores.
2/: Incluye trabajadores familiares no remunerados, trabajadores del hogar, practicantes, otros.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social

Cuadro 6.6
Lima Metropolitana: grado de sindicalización de la PEA asalariada privada, 1981-2001
(En miles)

Años	PEA asalariada privada a/	PEA Sindicalizable b/	Sindicalizados (Sindicalizables con negoc. colectiva)	Ratio PEA sindicalizable/ PEA asalariada privada	Ratio Sindicalizados/ PEA sindicalizable
	(1)	(2)	(3)	(4) = (2) / (1)	(5) = (3) / (2)
1981	661,1	415,4	239,1	0,63	0,58
1984	687,2	408,7	220,1	0,59	0,54
1986	782,2	414,9	200,5	0,53	0,48
1987	909,9	468,7	238,4	0,52	0,51
1989	919,4	597,3	299,7	0,65	0,50
1990	966,0	545,7	268,4	0,56	0,49
1991	1.004,4	558,1	277,3	0,56	0,50
1992	1.029,6	548,8	228,0	0,53	0,42
1993	1.257,1	590,9	209,2	0,47	0,35
1994	1.236,2	646,4	226,1	0,52	0,35
1995	1.289,1	606,2	142,0	0,47	0,23
1996	1.237,3	542,0	82,5	0,44	0,15
1997	1.323,8	637,2	85,8	0,48	0,13
1998	1.436,4	771,3	89,0	0,54	0,12
1999	1.446,1	698,6	67,6	0,48	0,10
2000	1.274,6	608,4	62,5	0,48	0,10
2001	1.351,7	631,7	66,6	0,47	0,11

a/: Incluye trabajadores de empresas públicas.
b/: Trabajadores en empresas de 20 y más trabajadores.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social

Cuadro 7.1
Situación económica "actual con respecto a hace doce meses": 1990-2004
(Índice y porcentaje)

Año	Mes	Total	Mejor (%)	Igual (%)	Peor (%)
1990	Febrero	1,457	7	30	61
	Abril	1,455	6	31	59
	Setiembre	1,656	22	21	55
	Diciembre	1,807	19	42	37
1991	Marzo	1,677	14	38	46
	Junio	1,761	17	41	40
	Setiembre	1,864	17	52	29
	Diciembre	1,934	28	36	34
1992	Febrero	1,795	18	42	38
	Marzo	1,868	16	52	29
	Junio	1,804	14	51	33
	Setiembre	1,778	11	54	33
	Octubre	1,665	10	44	43
	Noviembre	1,596	12	35	52
	Diciembre	1,811	14	52	32
1993	Enero	1,509	6	37	55
	Febrero	1,614	9	43	47
	Marzo	1,798	13	53	33
	Junio	1,833	15	51	32
	Octubre	1,861	17	51	31
	Noviembre	1,801	12	54	32
	Diciembre	1,859	18	49	32
1994	Febrero	1,792	18	43	38
	Marzo	1,812	19	43	37
	Abril	1,837	21	41	38
	Mayo	1,817	21	38	39
	Junio	2,098	32	40	23
	Julio	1,926	21	50	29
	Agosto	2,031	26	50	23
	Setiembre	2,016	30	42	28
	Noviembre	1,976	30	37	32
	Diciembre	2,053	28	48	23
1995	Enero	2,093	36	36	27
	Febrero	2,102	31	47	21
	Marzo	2,062	34	38	28
	Abril	2,183	35	47	17
	Junio	2,143	34	45	20
	Julio	2,073	30	47	22
	Agosto	2,048	26	52	22
	Setiembre	2,072	30	46	23

Continúa

Continuación

Año	Mes	Total	Mejor (%)	Igual (%)	Peor (%)
1995	Setiembre	2,072	30	46	23
	Noviembre	2,005	27	44	27
	Diciembre	2,062	28	48	23
1996	Enero	2,065	27	52	20
	Febrero	1,893	23	42	34
	Abril	1,859	19	45	34
	Mayo	1,750	13	46	38
	Junio	1,800	18	43	38
	Julio	1,911	21	47	31
	Agosto	1,795	17	45	37
	Setiembre	1,874	20	47	32
	Octubre	1,721	14	44	42
	Noviembre	1,739	17	40	43
	Diciembre	1,743	14	45	40
1997	Enero	1,686	11	45	43
	Febrero	1,732	14	44	40
	Abril	1,593	9	41	49
	Mayo	1,671	10	45	42
	Junio	1,791	15	49	35
	Julio	1,601	7	45	47
	Agosto	1,676	8	50	40
	Setiembre	1,696	10	49	40
	Octubre	1,626	10	41	48
	Noviembre	1,638	10	44	45
	Diciembre	1,615	9	42	47
1998	Enero	1,677	14	39	45
	Febrero	1,658	12	42	46
	Marzo	1,615	9	43	48
	Abril	1,763	16	44	39
	Mayo	1,621	9	44	46
	Junio	1,720	12	47	39
	Julio	1,544	10	35	54
	Agosto	1,631	12	39	48
	Setiembre	1,564	9	39	51
	Octubre	1,519	7	36	56
	Noviembre	1,515	9	33	56
	Diciembre	1,590	11	36	52
1999	Enero	1,548	9	36	54
	Febrero	1,640	11	42	46
	Marzo	1,608	10	40	49
	Abril	1,550	7	41	50
	Mayo	1,559	8	38	52

Continúa

Continuación

Año	Mes	Total	Mejor (%)	Igual (%)	Peor (%)
1999	Junio	1,598	10	39	50
	Julio	1,646	12	40	46
	Agosto	1,574	9	38	51
	Setiembre	1,571	11	36	53
	Octubre	1,538	9	35	56
	Noviembre	1,542	9	35	54
	Diciembre	1,651	11	43	45
2000	Enero	1,779	15	47	36
	Febrero	1,684	14	38	45
	Marzo	1,687	12	45	43
	Abril	1,808	17	48	35
	Mayo	1,816	14	52	33
	Junio	1,699	8	53	38
	Julio	1,618	10	41	48
	Agosto	1,624	8	45	45
	Setiembre	1,578	8	42	49
	Octubre	1,480	6	35	58
	Noviembre	1,349	3	29	67
	Diciembre	1,479	4	40	56
2001	Enero	1,626	9	44	46
	Febrero	1,600	7	45	46
	Marzo	1.676	8	51	39
	Abril	1,600	5	49	45
	Mayo	1,630	10	42	46
	Junio	1,606	7	46	45
	Julio	1,590	7	45	47
	Agosto	1,717	10	53	37
	Setiembre	1,694	8	52	38
	Octubre	1,655	7	52	41
	Noviembre	1,549	4	47	48
	Diciembre	1,518	5	42	52
2002	Enero	1,590	6	45	47
	Febrero	1,648	8	49	42
	Marzo	1,562	5	46	49
	Abril	1,561	5	45	49
	Mayo	1,545	7	41	52
	Junio	1,546	8	38	53
	Julio	1,483	4	39	56
	Agosto	1,611	8	44	47
	Setiembre	1,526	6	40	53
	Octubre	1,461	5	36	58
	Noviembre	1,484	8	33	58

Continúa

Continuación

Año	Mes	Total	Mejor (%)	Igual (%)	Peor (%)
2002	Diciembre	1,609	10	40	49
2003	Enero	1,737	16	42	42
	Febrero	1,647	13	36	50
	Marzo	1,461	8	29	61
	Abril	1,550	12	31	57
	Mayo	1,485	9	30	61
	Junio	1,635	14	36	49
	Julio	1,491	8	34	59
	Agosto	1,520	10	33	57
	Setiembre	1,549	11	33	56
	Octubre	1,572	12	34	54
	Noviembre	1,505	9	32	59
	Diciembre	1,491	11	25	62
Promedio 1990-2003		*1,703*	*13,62*	*42,25*	*42,92*
2004	Enero	1,684	18	33	49
	Febrero	1,398	6	28	66
	Marzo	1,494	10	29	61
	Abril	1,508	12	27	61
	Mayo	1,488	9	31	60
	Junio	1,509	12	27	61
	Julio	1,494	12	25	63
Promedio 1990-2004		*1,694*	*13,51*	*41,58*	*43,76*

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a, 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 7.2
Situación económica actual dentro de doce meses: 1990-2004
(Índice y porcentaje)

Año	Mes	Total	Mejor (%)	Igual (%)	Peor (%)
1990	Febrero	2,221	32	25	15
	Abril	2,253	30	19	13
	Junio	2,027	17	27	17
	Setiembre	2,281	39	21	17
	Diciembre	2,271	38	28	15
1991	Marzo	1,818	17	30	31
	Junio	1,798	17	31	35
	Setiembre	1,985	21	40	22
	Diciembre	2,269	43	22	19
1992	Febrero	2,069	29	32	22
	Marzo	1,813	16	34	31
	Junio	2,142	29	30	17
	Setiembre	1,994	24	29	23
	Octubre	1,944	21	30	24
	Noviembre	2,047	27	23	23
	Diciembre	2,179	33	29	19
1993	Enero	1,840	17	30	29
	Febrero	1,940	26	28	31
	Marzo	2,142	33	29	21
	Junio	2,098	31	31	22
	Octubre	2,234	38	29	18
	Noviembre	2,225	33	34	15
	Diciembre	2,271	41	25	18
1994	Febrero	2,191	36	22	21
	Marzo	2,235	40	21	21
	Abril	2,158	37	23	23
	Mayo	2,274	44	23	20
	Junio	2,412	43	24	10
	Julio	2,392	44	24	13
	Agosto	2,467	50	19	12
	Setiembre	2,448	49	22	12
	Noviembre	2,523	52	16	11
	Diciembre	2,412	36	24	8
1995	Enero	2,487	51	18	12
	Febrero	2,495	49	17	11
	Marzo	2,449	45	17	13
	Abril	2,684	62	15	6
	Junio	2,585	58	20	8
	Julio	2,378	45	20	15
	Agosto	2,493	53	19	12

Continúa

Continuación

Año	Mes	Total	Mejor (%)	Igual (%)	Peor (%)
1995	Setiembre	2,485	51	17	12
	Noviembre	2,515	52	19	10
	Diciembre	2,496	49	18	10
1996	Enero	2,462	47	22	10
	Febrero	2,294	41	21	17
	Abril	2,060	30	25	25
	Mayo	2,040	30	24	26
	Junio	2,083	32	31	24
	Julio	2,225	38	25	19
	Agosto	2,062	30	28	25
	Setiembre	2,056	31	27	25
	Octubre	2,024	27	33	26
	Noviembre	2,030	32	24	28
	Diciembre	2,009	29	29	29
1997	Enero	2,032	31	21	28
	Febrero	2,025	27	31	25
	Abril	2,052	31	28	27
	Mayo	1,979	26	27	28
	Junio	1,972	23	34	26
	Julio	1,844	20	28	32
	Agosto	1,925	25	28	31
	Setiembre	1,934	22	34	27
	Octubre	1,773	17	28	34
	Noviembre	1,963	27	28	29
	Diciembre	1,968	25	30	27
1998	Enero	1,987	28	28	29
	Febrero	1,872	22	31	34
	Marzo	1,855	23	28	35
	Abril	1,984	27	33	28
	Mayo	1,866	22	25	32
	Junio	1,900	23	28	31
	Julio	1,801	22	21	39
	Agosto	1,869	21	31	31
	Setiembre	1,747	19	24	39
	Octubre	1,823	22	23	37
	Noviembre	1,810	24	19	39
	Diciembre	1,837	24	25	38
1999	Enero	1,903	23	29	31
	Febrero	1,927	26	30	32
	Marzo	2,071	32	30	25
	Abril	1,873	23	28	33
	Mayo	1,842	20	31	33

Continúa

Continuación

Año	Mes	Total	Mejor (%)	Igual (%)	Peor (%)
1999	Junio	2,053	29	25	25
	Julio	1,943	25	26	29
	Agosto	2,030	30	27	28
	Setiembre	1,854	23	24	35
	Octubre	1,843	22	28	35
	Noviembre	2,022	27	25	26
	Diciembre	2,104	29	23	22
2000	Enero	2,230	32	23	16
	Febrero	2,284	33	22	14
	Marzo	2,293	33	25	13
	Abril	2,541	41	16	6
	Mayo	2,366	38	24	11
	Junio	2,043	30	28	26
	Julio	1,949	26	24	32
	Agosto	1,974	26	27	28
	Setiembre	1,874	25	26	35
	Octubre	1,665	14	24	39
	Noviembre	1,790	19	27	36
	Diciembre	2,134	31	30	20
2001	Enero	2,286	37	29	14
	Febrero	2,335	34	23	11
	Marzo	2,446	43	24	9
	Abril	2,300	36	23	14
	Mayo	2,329	39	23	14
	Junio	2,310	34	26	11
	Julio	2,435	47	25	11
	Agosto	2,521	50	18	10
	Setiembre	2,297	39	27	15
	Octubre	2,200	38	21	21
	Noviembre	1,963	28	27	30
	Diciembre	1,975	30	26	31
2002	Enero	1,959	29	25	32
	Febrero	1,900	26	25	33
	Marzo	1,915	27	24	33
	Abril	2,012	27	29	25
	Mayo	1,869	25	25	35
	Junio	1,744	5	65	30
	Julio	1,483	4	39	56
	Agosto	1,907	22	32	30
	Setiembre	1,754	17	29	40
	Octubre	1,716	18	24	42

Continúa

Continuación

Año	Mes	Total	Mejor (%)	Igual (%)	Peor (%)
2002	Noviembre	1,863	23	27	36
	Diciembre	2,038	30	25	26
2003	Enero	2,107	34	33	24
	Febrero	1,998	30	26	31
	Marzo	1,764	18	33	39
	Abril	1,829	22	33	38
	Mayo	1,698	17	29	46
	Junio	1,809	20	33	38
	Julio	1,802	20	35	37
	Agosto	1,791	19	34	37
	Setiembre	1,825	21	32	37
	Octubre	1,931	26	33	31
	Noviembre	1,876	25	28	36
	Diciembre	1,758	22	25	43
Promedio 1990-2003		*2,073*	*30,16*	*26,49*	*25,12*
2004	Enero	1,797	24	26	43
	Febrero	1,594	14	28	51
	Marzo	1,659	19	23	51
	Abril	1,698	20	27	48
	Mayo	1,886	28	28	38
	Junio	1,699	19	24	45
	Julio	1,791	24	26	44
Promedio 1990-2004		*2,056*	*29,88*	*26,49*	*25,92*

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a, 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 7.3
Lima Metropolitana: bienestar subjetivo por grupos de edad, 1988-2004[1/]

Año	Mes	18 a 24 años	25 a 39 años	40 a + años
1988	Ago.	1,869	1,726	1,673
1989	Abr.	1,576	1,440	1,354
1990	Jun.	1,828	1,758	1,643
1992	Mar.	1,929	1,750	1,600
	Jun.	1,860	1,730	1,556
	Set.	1,818	1,620	1,460
	Dic.	1,938	1,730	1,495
1993	Mar.	1,870	1,600	1,423
	Jun.	1,920	1,633	1,485
	Dic.	1,870	1,717	1,440
1994	Jun.	1,701	1,670	1,639
	Dic.	2,000	1,840	1,667
1995	Jun.	1,970	1,850	1,704
	Dic.	1,980	1,890	1,570
1996	Jul.	1,940	1,808	1,470
	Dic.	1,880	1,778	1,650
1997	Jun.	1,870	1,640	1,530
	Dic.	1,898	1,690	1,531
1998	Jun.	1,850	1,707	1,460
	Dic.	1,900	1,646	1,500
1999	Jun.	1,890	1,770	1,556
2000	Ene	1,910	1,870	1,770
	Jun.	1,970	1,838	1,690
	Dic.	1,800	1,660	1,495
2001	Jun.	1,897	1,770	1,610
	Dic.	1,850	1,687	1,592
2002	Jun.	2,112	1,793	1,759
	Dic.	1,880	1,765	1,640
2003	Jun.	1,650	1,570	1,460
	Dic.	1,640	1,540	1,360
2004	Jul.	1,838	1,590	1,530
Promedio	*1988-2003*	*1,869*	*1,716*	*1,559*
	1988-2004	*1,868*	*1,712*	*1,558*

1/: La información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a, 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 8.1
Distribución funcional del ingreso nacional, 1950-1994*
(Millones de intis constantes de 1986 y porcentajes)

Año	(1)	%	(2)	%	(3)	%	(4)	%	(5)	%	(6)	%	(7)	%	(8)
1950	65.941	100,0	25.855	39,2	24.103	36,6	13.475	20,4	10.628	16,1	5.427	8,2	10.126	15,4	
1951	74.424	100,0	28.252	38,0	26.258	35,3	15.543	20,9	10.715	14,4	5.513	7,4	12.503	16,8	
1952	73.480	100,0	29.009	39,5	26.397	35,9	15.115	20,6	11.282	15,4	6.020	8,2	11.071	15,1	
1953	72.261	100,0	29.937	41,4	27.310	37,8	15.371	21,3	11.939	16,5	6.295	8,7	8.911	12,3	
1954	80.102	100,0	34.175	42,7	29.044	36,3	15.312	19,1	13.732	17,1	6.226	7,8	10.037	12,5	
1955	84.093	100,0	36.861	43,8	30.442	36,2	15.499	18,4	14.943	17,8	6.592	7,8	9.752	11,6	
1956	89.019	100,0	40.255	45,2	30.350	34,1	13.924	15,6	16.426	18,5	6.840	7,7	11.393	12,8	
1957	91.004	100,0	42.464	46,7	32.048	35,2	13.735	15,1	18.313	20,1	7.704	8,5	10.685	11,7	(
1958	94.680	100,0	45.406	48,0	33.056	34,9	15.134	16,0	17.922	18,9	7.579	8,0	8.005	8,5	
1959	97.613	100,0	46.782	47,9	34.914	35,8	15.592	16,0	19.322	19,8	8.144	8,3	8.149	8,3	
1960	105.791	100,0	49.144	46,5	34.726	32,8	14.516	13,7	20.210	19,1	8.490	8,0	13.463	12,7	
1961	111.242	100,0	52.781	47,4	36.624	32,9	15.560	14,0	21.064	18,9	8.858	8,0	12.884	11,6	
1962	120.566	100,0	56.237	46,6	41.310	34,3	17.526	14,5	23.784	19,7	9.133	7,6	15.220	12,6	(
1963	123.790	100,0	59.572	48,1	41.626	33,6	15.860	12,8	25.766	20,8	9.328	7,5	15.284	12,3	(
1964	135.691	100,0	64.925	47,8	47.662	35,1	17.793	13,1	29.869	22,0	9.464	7,0	16.739	12,3	(
1965	137.485	100,0	66.637	48,5	45.975	33,4	16.945	12,3	29.030	21,1	9.592	7,0	17.674	12,9	(
1966	148.540	100,0	71.313	48,0	49.500	33,3	17.852	12,0	31.648	21,3	9.703	6,5	20.439	13,8	(
1967	155.704	100,0	77.222	49,6	53.195	34,2	19.779	12,7	33.416	21,5	9.709	6,2	18.165	11,7	(
1968	152.880	100,0	75.917	49,7	52.542	34,4	19.138	12,5	33.404	21,8	9.972	6,5	17.545	11,5	(
1969	160.176	100,0	78.428	49,0	54.976	34,3	19.943	12,5	35.033	21,9	10.276	6,4	20.267	12,7	(
1970	198.604	100,0	84.850	42,7	55.031	27,7	21.552	10,9	33.479	16,9	8.995	4,5	50.562	25,5	
1971	208.655	100,0	91.081	43,7	57.707	27,7	20.422	9,8	37.285	17,9	9.249	4,4	51.291	24,6	
1972	215.008	100,0	100.112	46,6	54.516	25,4	18.595	8,6	35.921	16,7	9.143	4,3	49.962	23,2	
1973	236.415	100,0	110.425	46,7	62.943	26,6	21.054	8,9	41.889	17,7	9.854	4,2	55.857	23,6	(
1974	260.346	100,0	113.117	43,4	71.974	27,6	20.895	8,0	51.079	19,6	9.639	3,7	63.236	24,3	
1975	264.436	100,0	115.723	43,8	71.796	27,2	21.976	8,3	49.820	18,8	8.688	3,3	61.625	23,3	
1976	258.889	100,0	114.794	44,3	72.093	27,8	20.378	7,9	51.715	20,0	8.093	3,1	59.682	23,1	
1977	256.322	100,0	113.346	44,2	75.265	29,4	22.194	8,7	53.071	20,7	7.795	3,0	57.654	22,5	
1978	239.845	100,0	97.702	40,7	68.584	28,6	18.241	7,6	50.343	21,0	6.758	2,8	62.563	26,1	
1979	258.788	100,0	93.914	36,3	73.747	28,5	19.956	7,7	53.791	20,8	7.388	2,9	82.896	32,0	

Continúa

Continuación

Año	(1)	%	(2)	%	(3)	%	(4)	%	(5)	%	(6)	%	(7)	%
1980	281.820	100,0	106.582	37,8	68.754	24,4	18.875	6,7	49.879	17,7	6.511	2,3	100.522	35,7
1981	295.232	100,0	112.548	38,1	70.280	23,8	19.774	6,7	50.506	17,1	5.619	1,9	104.633	35,4
1982	402.687	100,0	118.680	29,5	79.404	19,7	18.508	4,6	60.896	15,1	5.618	1,4	198.085	49,2
1983	255.474	100,0	105.441	41,3	68.853	27,0	17.616	6,9	51.237	20,1	4.313	1,7	76.732	30,0
1984	271.589	100,0	101.829	37,5	75.451	27,8	20.148	7,4	55.303	20,4	3.371	1,2	84.666	31,2
1985	280.294	100,0	97.175	34,7	76.944	27,5	17.091	6,1	59.853	21,4	2.330	0,8	97.275	34,7
1986	311.477	100,0	114.778	36,8	90.812	29,2	22.131	7,1	68.681	22,1	2.003	0,6	99.944	32,1
1987	354.722	100,0	136.886	38,6	95.196	26,8	22.170	6,2	73.026	20,6	2.073	0,6	116.022	32,7
1988	332.637	100,0	107.993	32,5	95.858	28,8	23.739	7,1	72.119	21,7	2.075	0,6	123.019	37,0
1989	294.160	100,0	72.390	24,6	85.960	29,2	23.397	8,0	62.563	21,3	2.095	0,7	130.416	44,3
1990	264.914	100,0	52.410	19,8	80.917	30,5	21.041	7,9	59.876	22,6	2.116	0,8	128.037	48,3
1991	261.186	100,0	49.096	18,8	83.323	31,9	21.667	8,3	61.656	23,6	2.131	0,8	125.171	47,9
1992	251.801	100,0	43.881	17,4	80.578	32,0	20.103	8,0	60.475	24,0	2.141	0,9	123.770	49,2
1993	266.725	100,0	44.364	16,6	85.741	32,1	21.336	8,0	64.405	24,1	2.148	0,8	132.746	49,8
1994	304.426	100,0	44.332	14,6	97.336	32,0	24.130	7,9	73.206	24,0	2.185	0,7	158.819	52,2

*: Para el período 1990-1994, la información ha sido estimada por Cuanto S.A.
(1): Ingreso nacional.
(2): Remuneraciones: son pagos de sueldos y salarios, contribuciones patronales al seguro social, bonificaciones y otras remuneraciones adicionales realizadas tanto en efectivo como en especie.
(3): Ingresos Independientes (= 4 + 5): constituye la renta percibida por los profesionales independientes y propietarios únicos o socios de empresas que operan sin trabajadores remunerados. Mide tanto los ingresos en efectivo como en especie, incluido el autoconsumo de los agricultores y se le considera renta mixta, porque cubre la remuneración del trabajo y del capital.
(4): Independientes agrícolas.
(5): Independientes no agrícolas.
(6): Renta predial: comprende ingresos netos generados por la vivienda, inclusive aquella imputada a inmuebles ocupados por sus propietarios.
(7): Utilidad de empresas: Constituye la ganancia neta de las empresas que operan con personal remunerado. Está integrada por utilidades contables y ajustes por revaluación de inventarios.
(8): Intereses netos: miden los intereses pagados a los particulares por negocios, deduciendo el interés que estos últimos reciben del gobierno, deducción necesaria porque dichos pagos están incluidos en las utilidades declaradas.

Fuente: Webb y Fernández-Baca 1995, 1991
Elaboración propia

Cuadro 8.2
Índice de situación económica personal "actual" por nivel socioeconómico: 1988-2003[1/]
(Mensual y semestral)

Mensual

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1988	Ago.	1,86	1,81	1,72	1,63	
1989	Abr.	1,85	1,59	1,38	1,30	
1990	Jun.	1,81	1,84	1,74	1,66	
	Set.	1,77	1,54	1,62	1,39	
	Dic.	1,96	1,84	1,76	1,79	
1991	Mar.	1,91	1,68	1,56	1,58	
	Jun.	1,81	1,73	1,64	1,60	
	Set.	1,93	1,77	1,73	1,78	
	Dic.	2,03	1,91	1,73	1,57	
1992	Mar.	2,17	1,78	1,75	1,67	
	Jun.	1,93	1,68	1,73	1,66	
	Set.	1,76	1,69	1,59	1,59	
	Dic.	1,87	1,69	1,74	1,66	
1993	Mar.	1,98	1,72	1,59	1,52	
	Jun.	1,87	1,75	1,69	1,56	
	Dic.	1,88	1,74	1,58	1,68	
1994	Jun.	1,85	1,68	1,65	1,67	
	Dic.	1,85		1,77	1,85	
1995	Jun.	2,15	1,81	1,74	1,87	
	Dic.	2,14	1,88	1,78	1,74	
1996	Jul.	1,98	1,83	1,74	1,60	
	Dic.	1,91	1,80	1,78	1,71	
1997	Jun.	1,90	1,63	1,68	1,63	
	Dic.	1,91	1,81	1,69	1,57	
1998	Jun.	1,95	1,69	1,67	1,59	
	Dic.	1,83	1,75	1,67	1,61	
1999	Jun.	1,94	1,79	1,75	1,64	
2000	Ene.	2,06	1,91	1,85	1,82	1,77
	Jun.	2,13	1,90	1,83	1,78	1,66
	Dic.	1,83	1,72	1,68	1,57	1,58
2001	Jun.	2,00	1,81	1,79	1,68	1,62
	Dic.	1,99	1,79	1,69	1,69	1,49
2002	Jun.	2,20	2,07	1,79	1,88	1,55
	Dic.	1,99	1,90	1,79	1,73	1,55
2003	Jun.	2,11	1,83	1,55	1,47	1,40
	Dic.	2,08	1,71	1,57	1,42	1,24

Continúa

Continuación
Semestral

Año	Semestre	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1988	I					
	II	1,86	1,81	1,72	1,63	
1989	I	1,85	1,59	1,38	1,30	
	II					
1990	I	1,81	1,84	1,74	1,66	
	II	1,86	1,69	1,69	1,59	
1991	I	1,86	1,70	1,60	1,59	
	II	1,98	1,84	1,73	1,67	
1992	I	2,05	1,73	1,74	1,66	
	II	1,82	1,69	1,67	1,63	
1993	I	1,93	1,73	1,64	1,54	
	II	1,88	1,74	1,58	1,68	
1994	I	1,85	1,68	1,65	1,67	
	II	1,85		1,77	1,85	
1995	I	2,15	1,81	1,74	1,87	
	II	2,14	1,88	1,78	1,74	
1996	I	1,98	1,83	1,74	1,60	
	II	1,91	1,80	1,78	1,71	
1997	I	1,90	1,63	1,68	1,63	
	II	1,91	1,81	1,69	1,57	
1998	I	1,95	1,69	1,67	1,59	
	II	1,83	1,75	1,67	1,61	
1999	I	1,94	1,79	1,75	1,64	
	II	2,06	1,91	1,85	1,82	1,77
2000	I	2,13	1,90	1,83	1,78	1,66
	II	1,83	1,72	1,68	1,57	1,58
2001	I	2,00	1,81	1,79	1,68	1,62
	II	1,99	1,79	1,69	1,69	1,49
2002	I	2,20	2,07	1,79	1,88	1,55
	II	1,99	1,90	1,79	1,73	1,55
2003	I	2,11	1,83	1,55	1,47	1,40
	II	2,08	1,71	1,57	1,42	1,24
2004	I	2,04	1,79	1,65	1,52	1,57
Prom. 1988-2003		*1,95*	*1,77*	*1,69*	*1,64*	*1,54* [2/]
Prom. 1990-2003		*1,96*	*1,78*	*1,70*	*1,65*	*1,54* [2/]

1/: En el mes de diciembre de 1994, se incluyó al estrato B en el estrato A. A partir de enero 2000, la encuesta de Apoyo incluye al estrato E. La información correspondiente a enero 2004 ha sido considerada en diciembre 2003.
2/: Solo se refiere al período 1999-II a 2003 I

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 8.3
Lima Metropolitana: ingreso familiar promedio mensual (ordinario) por nivel socioeconómico, 1991-2003

	S/. x US$	IPC (1994=100)	Total			A			B			C			D			E		
			US$	S/.	S/. a precios de 1994	US$	S/.	S/. a precios de 1994	US$	S/.	S/. a precios de 1994	US$	S/.	S/. a precios de 1994	US$	S/.	S/. a precios de 1994	(US$) 1/	S/.	S/. a precios de 1994
1991 (Ago.)	0,80	32,84	313,9	251,12	764,76	2.217,9	1.774,32	5.403,54	546,5	437,20	1.331,45	256,8	205,44	625,65	120,3	96,24	293,09			
1992 (Jul.)	1,20	55,54	376,0	451,20	812,30	1.790,0	2.148,00	3.867,08	707,0	848,40	1.527,39	272,0	326,40	587,62	189,0	226,80	408,31			
1993 (Jul.)	2,00	82,70	347,0	694,00	839,21	2.737,0	5.474,00	6.619,33	630,0	1.260,00	1.523,63	2420	484,00	585,27	124,0	248,00	299,89			
1994 (Jul.)	2,22	100,87	475,0	1.054,50	1.045,37	3.754,0	8.333,88	8.261,69	838,0	1.860,36	1.844,25	353,0	783,66	776,87	202,0	448,44	444,56			
1995 (Jul.)	2,25	111,67	629,0	1.415,25	1.267,33	4.506,0	10.138,50	9.078,84	1.022,0	2.299,50	2.059,16	420,0	945,00	846,23	226,0	508,50	455,35			
1996 (Jul.)	2,45	124,95	640,0	1.568,00	1.254,86	4.040,0	9.898,00	7.921,30	922,0	2.258,90	1.807,78	440,0	1.078,00	862,72	231,0	565,95	452,93			
1997 (Jul.)	2,63	136,07	598,0	1.572,74	1.155,86	2.837,0	7.461,31	5.483,56	914,0	2.403,82	1.766,64	406,0	1.067,78	784,75	203,0	533,89	392,37			
1998 (Jul.)	2,95	146,19	538,0	1.587,10	1.085,61	3.440,0	10.148,00	6.941,44	947,0	2.793,65	1.910,91	379,0	1.118,05	764,77	226,0	666,70	456,04			
1999 (Jun./Jul.)[2/]	3,33	149,66	458,0	1.525,14	1.019,04	3.319,0	11.052,27	7.384,72	874,0	2.910,42	1.944,64	348,0	1.158,84	774,29	229,0	762,57	509,52	157,0	522,81	349,32
2000 (Jun./Jul.)[2/]	3,50	154,67	409,0	1.431,50	925,54	2.943,0	10.300,50	6.659,79	883,0	3.090,50	1.998,16	344,0	1.204,00	778,45	185,0	647,50	418,64	139,0	486,50	314,55
2001 (Jul.)	3,50	158,41	401,0	1.403,50	886,00	3.018,0	10.563,00	6.668,19	871,0	3.048,50	1.924,45	347,0	1.214,50	766,69	180,0	630,00	397,71	126,0	441,00	278,39
2002 (Jul.)	3,50	158,19	431,0	1.508,50	953,62	3.254,0	11.389,00	7.199,73	816,0	2.856,00	1.805,46	322,0	1.127,00	712,45	192,0	672,00	424,81	143,0	500,50	316,40
2003 (Jul.)	3,50	161,32	434,0	1.519,00	941,62	3.498,0	12.243,00	7.589,38	890,0	3.115,00	1.930,97	353,0	1.235,50	765,88	203,0	710,50	440,44	146,0	511,00	316,77
Promedio			465,38	1.229,35	996,24	3.181,07	8.532,60	6.852,20	835,42	2.244,79	1.798,07	344,83	919,09	740,89	193,10	516,70	414,90	142,20	492,36	315,09
Crecimiento geométrico			1992-2003		1,24			5,78			1,97			2,23			0,63			-1,94
			1993-2003		1,35			6,32			2,15			2,44			0,69			

	S/. x US$	IPC (1994=100)	Total (Tasa de crecimiento)			A (Tasa de crecimiento)			B (Tasa de crecimiento)			C (Tasa de crecimiento)			D (Tasa de crecimiento)			E (Tasa de crecimiento) 3/		
			US$	S/.	S/. a precios de 1994	US$	S/.	S/. a precios de 1994	US$	S/.	S/. a precios de 1994	US$	S/.	S/. a precios de 1994	US$	S/.	S/. a precios de 1994	(US$) 1/	S/.	S/. a precios de 1994
1992 (Jul.)	1,20	55,54	19.78	79,68	6,22	-19,29	21,06	-28,43	29,37	94,05	14,72	5,92	58,88	-6,08	57,11	135,66	39,31			
1993 (Jul.)	2,00	82,70	-7,71	53,81	3,31	52,91	154,84	71,17	-10,89	48,51	-0,25	-11,03	48,28	-0,40	-34,39	9,35	-26,55			
1994 (Jul.)	2,22	100,87	36,89	51,95	24,57	37,16	52,24	24,81	33,02	47,65	21,04	45,87	61,91	32,74	62,90	80,82	48,24			
1995 (Jul.)	2,25	111,67	32,42	34,21	21,23	20,03	21,65	9,89	21,96	23,61	11,65	18,98	20,59	8,93	11,88	13,39	2,43			
1996 (Jul.)	2,45	124,95	1,75	10,79	-0,98	-10,34	-2,37	-12,75	-9,78	-1,77	-12,21	4,76	14,07	1,95	2,21	11,30	-0,53			
1997 (Jul.)	2,63	136,07	-6,56	0,30	-7,89	-29,78	-24,62	-30,77	-0,87	6,42	-2,28	-7,73	-0,95	-9,04	-12,12	-5,66	-13,37			
1998 (Jul.)	2,95	146,19	-10,03	0,91	-6,08	21,25	36,01	26,59	3,61	16,22	8,17	-6,65	4,71	-2,55	11,33	24,88	16,23			
1999 (Jun./Jul.)[2/]	3,33	149,66	-14,87	-3,90	-6,13	-3,52	8,91	6,39	-7,71	4,18	1,76	-8,18	3,65	1,25	1,33	14,38	11,73			
2000 (Jun./Jul.)[2/]	3,50	154,67	-10,70	-6,14	-9,18	-11,33	-6,80	-9,82	1,03	6,19	2,75	-1,15	3,90	0,54	-19,21	-15,09	-17,84	-11,46	-6,95	-9,96
2001 (Jul.)	3,50	158,41	-1,96	-1,96	-4,27	2,55	2,55	0,13	-1,36	-1,36	-3,69	0,87	0,87	-1,51	-2,70	-2,70	-5,00	-9,35	-9,35	-11,49
2002 (Jul.)	3,50	158,19	7,48	7,48	7,63	7,82	7,82	7,97	-6,31	-6,31	-6,18	-7,20	-7,20	-7,07	6,67	6,67	6,82	13,49	13,49	13,65
2003 (Jul.)	3,50	161,32	0,70	0,70	-1,26	7,50	7,50	5,41	9,07	9,07	6,95	9,63	9,63	7,50	5,73	5,73	3,68	2,10	2,10	0,12
Crecimiento anual promedio		1992-2003	3,93	18,99	2,26	6,25	23,23	5,88	5,09	20,54	3,54	3,67	18,19	2,19	7,56	23,23	5,43	-1,31	-0,18	-1,92
		1993-2003	2,49	13,47	1,90	8,57	23,43	9,00	2,89	13,85	2,52	3,47	14,50	2,94	3,06	13,01	2,35	-1,31	-0,18	-1,92

1/: Esta información se publicó a partir del año 1999.
2/: Para los años 1999 y 2000, se ha promediado el IPC, puesto que la encuesta se realizó entre los meses de junio y julio.
3/: Tasa de crecimiento entre 2000 y 2003.

Fuente: Apoyo 2003-1993; 2003-1988; INEI 2003c; 2001
Elaboración propia

Cuadro 8.4
Índice de situación económica personal "actual respecto de hace doce meses" por nivel socioeconómico: 1990-2003[1/]

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1990	Feb.	1,485	1,480	1,465	1,423	
	Abr.	1,400	1,469	1,443	1,474	
	Set.	2,190	1,755	1,604	1,561	
	Dic.	1,818	1,811	1,737	1,878	
1991	Mar.	1,570	1,590	1,653	1,786	
	Jun.	1,792	1,687	1,816	1,745	
	Set.	1,838	1,830	1,918	1,837	
	Dic.	1,978	2,080	1,929	1,857	
1992	Feb.	1,856	1,808	1,856	1,717	
	Mar.	1,938	1,880	1,897	1,823	
	Jun.	1,610	1,810	1,765	1,860	
	Set.	1,694	1,765	1,808	1,765	
	Oct.	1,730	1,657	1,649	1,677	
	Nov.	1,620	1,598	1,602	1,570	
	Dic.	1,810	1,760	1,776	1,865	
1993	Ene.	1,742	1,697	1,520	1,390	
	Feb.	1,550	1,780	1,551	1,600	
	Mar.	1,806	1,838	1,818	1,760	
	Jun.	1,776	1,808	1,860	1,827	
	Oct.	1,838	1,960	1,818	1,859	
	Nov.	1,959	1,688	1,808	1,827	
	Dic.	1,880	1,900	1,768	1,918	
1994	Feb.	1,970	1,818	1,778	1,776	
	Mar.	1,920	1,866	1,810	1,780	
	Abr.	1,930	1,950	1,847	1,770	
	May.	1,899	1,847	1,837	1,778	
	Jun.	2,344	2,245	2,074	2,032	
	Jul.	2,131	1,910	1,930	1,910	
	Ago.	2,032	2,111	2,061	1,970	
	Set.	1,979	1,960	2,020	2,040	
	Nov.	2,190	1,900	1,860	2,091	
	Dic.	2,110		2,031	2,051	
1995	Ene.	2,152	2,040	2,130	2,081	
	Feb.	2,010	2,121	2,100	2,102	
	Mar.	2,170	2,050	2,110	2,020	
	Abr.	2,327	2,110	2,232	2,162	
	Jun.	2,216	2,030	2,080	2,235	
	Jul.	2,270	2,051	2,080	2,061	
	Ago.	2,180	2,150	2,091	1,960	
	Set.	2,101	2,050	2,120	2,031	
	Nov.	1,840	2,020	2,000	2,021	
	Dic.	2,240	2,050	2,061	2,051	
1996	Ene.	2,000	2,020	2,160	2,000	
	Feb.	2,190	1,850	1,889	1,889	
	Abr.	1,800	1,919	1,806	1,888	
	May.	1,850	1,747	1,788	1,702	
	Jun.	1,780	1,848	1,838	1,737	

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1996	Jul.	1,790	2,010	2,010	1,770	
	Ago.	1,784	1,880	1,798	1,747	
	Set.	1,835	1,910	1,888	1,848	
	Oct.	1,870	1,840	1,690	1,677	
	Nov.	1,745	1,710	1,710	1,778	
	Dic.	1,825	1,778	1,806	1,660	
1997	Ene.	1,629	1,820	1,687	1,626	
	Feb.	1,820	1,856	1,740	1,657	
	Abr.	1,796	1,697	1,616	1,500	
	May.	1,670	1,649	1,684	1,670	
	Jun.	1,776	1,770	1,808	1,788	
	Jul.	1,620	1,616	1,640	1,556	
	Ago.	1,700	1,737	1,684	1,636	
	Set.	1,950	1,717	1,694	1,660	
	Oct.	1,745	1,600	1,610	1,639	
	Nov.	1,837	1,646	1,704	1,556	
	Dic.	1,720	1,730	1,596	1,567	
1998	Ene.	1,930	1,691	1,643	1,673	
	Feb.	1,800	1,717	1,606	1,660	
	Mar.	1,830	1,636	1,630	1,570	
	Abr.	1,765	1,763	1,780	1,747	
	May.	1,730	1,673	1,667	1,545	
	Jun.	1,918	1,694	1,770	1,667	
	Jul.	1,640	1,470	1,663	1,465	
	Ago.	1,786	1,586	1,586	1,673	
	Set.	1,580	1,673	1,586	1,495	
	Oct.	1,536	1,430	1,590	1,495	
	Nov.	1,531	1,606	1,537	1,455	
	Dic.	1,540	1,596	1,606	1,580	
1999	Ene.	1,460	1,520	1,592	1,535	
	Feb.	1,780	1,606	1,610	1,667	
	Mar.	1,650	1,545	1,657	1,596	
	Abr.	1,760	1,515	1,571	1,525	
	May.	1,784	1,582	1,571	1,515	
	Jun.	1,350	1,600	1,677	1,561	
	Jul.	1,640	1,770	1,677	1,567	
	Ago.	1,625	1,480	1,556	1,626	
	Set.	1,400	1,535	1,590	1,610	1,510
	Oct.	1,400	1,626	1,530	1,520	1,550
	Nov.	1,450	1,540	1,612	1,510	1,480
	Dic.	1,630	1,530	1,737	1,610	1,700
2000	Ene.	1.704	1,742	1,828	1,786	1,700
	Feb.	1.780	1,626	1,629	1,792	1,551
	Mar.	1.582	1,700	1,717	1,630	1,800
	Abr.	1.850	1,700	1,859	1,830	1,730
	May.	1.680	1,745	1,828	1,780	2,030
	Jun.	1.930	1,649	1,697	1,740	1,560

Continúa

Continuación

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
2000	Jul.	1,520	1,566	1,571	1,687	1,639
	Ago.	1,602	1,626	1,643	1,622	1,580
	Set.	1,643	1,490	1,636	1,576	1,516
	Oct.	1,500	1,586	1,525	1,414	1,420
	Nov.	1,500	1,400	1,370	1,306	1,310
	Dic.	1,561	1,475	1,550	1,450	1,360
2001	Ene.	1,730	1,687	1,737	1,566	1,410
	Feb.	1,592	1,750	1,630	1,598	1,370
	Mar.	1,714	1,814	1,714	1,561	1,730
	Abr.	1,810	1,707	1,636	1,520	1,550
	May.	1,816	1,619	1,643	1,586	1,680
	Jun.	1,700	1,663	1,663	1,536	1,560
	Jul.	1,730	1,750	1,586	1,535	1,.531
	Ago.	1,830	1,780	1,727	1,677	1,700
	Set.	1,602	1,727	1,737	1,694	1,577
	Oct.	1,740	1,737	1,700	1,650	1,440
	Nov.	1,750	1,610	1,606	1,469	1,475
	Dic.	1,750	1,576	1,580	1,485	1,298
2002	Ene.	1,760	1,768	1,560	1,551	1,484
	Feb.	1,820	1,687	1,707	1,606	1,505
	Mar.	1,694	1,616	1,600	1,500	1,526
	Abr.	1,810	1,596	1,606	1,540	1,371
	May.	1,750	1,582	1,650	1,480	1,340
	Jun.	1,878	1,660	1,500	1,556	1,374
	Jul.	1,673	1,596	1,480	1,424	1,439
	Ago.	1,600	1,680	1,667	1,535	1,592
	Set.	1,657	1,646	1,505	1,490	1,480
	Oct.	1,602	1,560	1,455	1,449	1,384
	Nov.	1,780	1,612	1,598	1,460	1,214
	Dic.	1,800	1,745	1,687	1,620	1,350
2003	Ene.	2,060	1,806	1,820	1,630	1,670
	Feb.	2,030	1,828	1,697	1,475	1,620
	Mar.	1,505	1,560	1,540	1,414	1,340
	Abr.	1,765	1,760	1,640	1,470	1,340
	May.	1,840	1,650	1,470	1,430	1,390
	Jun.	1,732	1,750	1,687	1,590	1,525
	Jul.	1,800	1,640	1,550	1,430	1,330
	Ago.	1,750	1,610	1,660	1,470	1,300
	Set.	1,760	1,707	1,590	1,480	1,440
	Oct.	1,856	1,660	1,530	1,566	1,515
	Nov.	1,633	1,697	1,667	1,400	1,280
	Dic.	1,740	1,727	1,570	1,404	1,290
Promedio 1990-2003		*1,79*	*1,74*	*1,72*	*1,68*	*1,50*[2/]

Año	Semestre	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1990	I	1,442	1,474	1,454	1,448	
	II	2,004	1,783	1,671	1,719	
1991	I	1,681	1,638	1,735	1,765	
	II	1,908	1,955	1,923	1,847	
1992	I	1,801	1,833	1,839	1,800	
	II	1,713	1,695	1,709	1,719	
1993	I	1,718	1,781	1,687	1,644	
	II	1,892	1,849	1,798	1,868	
1994	I	2,013	1,945	1,869	1,827	
	II	2,088	1,970	1,980	2,012	
1995	I	2,175	2,070	2,130	2,120	
	II	2,126	2,064	2,070	2,025	
1996	I	1,960	1,884	1,911	1,870	
	II	1,808	1,855	1,817	1,747	
1997	I	1,738	1,758	1,707	1,648	
	II	1,762	1,675	1,655	1,602	
1998	I	1,829	1,696	1,683	1,644	
	II	1,602	1,560	1,595	1,527	
1999	I	1,631	1,561	1,613	1,567	
	II	1,524	1,580	1,617	1,574	1,560
2000	I	1,754	1,694	1,760	1,760	1,729
	II	1,554	1,524	1,549	1,509	1,471
2001	I	1,727	1,707	1,671	1,561	1,550
	II	1.734	1,697	1,656	1,585	1,503
2002	I	1,785	1,651	1,604	1,539	1,433
	II	1,685	1,640	1,565	1,496	1,410
2003	I	1,822	1,726	1,642	1,501	1,481
	II	1,756	1,674	1,594	1,458	1,359
2004	I	1,730	1,617	1,575	1,452	1,408

1/: En el mes de diciembre de 1994, se incluyó al estrato B en el estrato A.
2/: Solo se refiere al período setiembre 1999-diciembre 2003.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 8.5
Percepción de que la situación económica personal es "mejor" respecto de hace doce meses por nivel socioeconómico: 1990-2004[1/]
(En porcentaje, mensual y semestral)

Mensual

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1990	Feb.	3	9	8	7	
	Abr.	3	8	5	8	
	Set.	52	24	18	18	
	Dic.	13	18	17	22	
1991	Mar.	9	12	14	17	
	Jun.	20	16	18	16	
	Set.	15	17	18	15	
	Dic.	26	37	27	24	
1992	Feb.	26	14	23	14	
	Mar.	22	17	17	14	
	Jun.	7	15	12	17	
	Set.	15	14	14	7	
	Oct.	9	9	8	13	
	Nov.	14	12	11	12	
	Dic.	11	14	12	15	
1993	Ene.	14	10	6	4	
	Feb.	11	19	5	8	
	Mar.	14	15	13	11	
	Jun.	13	14	18	14	
	Oct.	17	27	15	14	
	Nov.	20	5	11	15	
	Dic.	21	28	16	15	
1994	Feb.	24	21	14	19	
	Mar.	27	23	18	17	
	Abr.	31	31	20	17	
	May.	25	23	23	18	
	Jun.	45	40	33	27	
	Jul.	30	26	21	19	
	Ago.	25	29	31	21	
	Set.	29	31	30	29	
	Nov.	42	23	25	36	
	Dic.	36		28	26	
1995	Ene.	40	32	38	36	
	Feb.	34	37	31	28	
	Mar.	34	36	37	31	
	Abr.	43	29	38	35	
	Jun.	32	28	28	42	
	Jul.	35	30	31	28	
	Ago.	32	36	31	18	
	Set.	32	30	33	27	
	Nov.	28	28	27	27	
	Dic.	38	27	27	29	
1996	Ene.	24	22	32	25	
	Feb.	40	23	22	22	
	Abr.	14	24	15	23	
	May.	20	14	14	12	
	Jun.	10	18	20	17	

Continúa

Continuación

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1996	Jul.	15	25	25	17	
	Ago.	18	16	17	17	
	Set.	18	18	22	18	
	Oct.	14	16	13	14	
	Nov.	13	15	14	21	
	Dic.	13	17	19	9	
1997	Ene.	3	19	10	10	
	Feb.	13	19	15	11	
	Abr.	12	12	9	7	
	May.	17	8	9	11	
	Jun.	14	19	13	14	
	Jul.	4	11	7	6	
	Ago.	12	9	10	6	
	Set.	14	10	10	10	
	Oct.	10	8	11	11	
	Nov.	17	14	12	5	
	Dic.	10	14	11	6	
1998	Ene.	17	11	10	18	
	Feb.	16	16	8	12	
	Mar.	9	7	10	10	
	Abr.	14	15	19	14	
	May.	14	8	11	6	
	Jun.	16	12	16	7	
	Jul.	12	5	16	6	
	Ago.	17	6	10	15	
	Set.	7	12	7	8	
	Oct.	3	5	11	7	
	Nov.	11	11	10	7	
	Dic.	5	10	12	12	
1999	Ene.	11	9	11	7	
	Feb.	15	10	9	13	
	Mar.	10	8	10	12	
	Abr.	9	6	6	8	
	May.	15	7	8	9	
	Jun.	0	13	10	10	
	Jul.	11	16	13	9	
	Ago.	4	9	8	11	
	Set.	3	8	10	11	16
	Oct.	12	13	8	9	10
	Nov.	6	12	11	6	7
	Dic.	4	9	12	11	10
2000	Ene.	6	15	17	13	19
	Feb.	14	11	11	19	11
	Mar.	3	11	12	10	20
	Abr.	17	17	19	15	13
	May.	11	12	14	14	20
	Jul.	5	10	8	12	12
	Ago.	6	7	9	9	5

Continúa

Continuación

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
2000	Set.	4	5	10	8	4
	Oct.	2	7	9	4	5
	Nov.	6	5	5	1	0
	Dic.	7	6	7	1	0
2001	Ene.	10	8	11	7	8
	Feb.	6	7	6	10	3
	Mar.	10	10	10	3	12
	Abr.	12	6	5	3	6
	May.	14	5	10	9	17
	Jun.	12	7	5	7	6
	Jul.	9	8	8	6	4
	Ago.	11	8	11	9	7
	Set.	3	7	8	10	6
	Oct.	0	9	7	7	3
	Nov.	7	6	4	2	5
	Dic.	7	4	6	5	2
2002	Ene.	7	9	8	5	3
	Feb.	11	4	8	8	7
	Mar.	11	6	6	3	5
	Abr.	13	5	7	4	1
	May.	5	3	11	6	5
	Jun.	15	12	5	9	7
	Jul.	12	7	4	3	3
	Ago.	6	9	9	7	11
	Set.	3	10	3	5	9
	Oct.	6	9	3	3	5
	Nov.	12	9	11	6	2
	Dic.	15	13	12	13	0
2003	Ene.	27	17	16	14	14
	Feb.	27	20	14	9	13
	Mar.	5	9	11	9	5
	Abr.	11	15	14	13	7
	May.	22	12	8	9	7
	Jun.	11	14	17	13	10
	Jul.	19	7	10	7	5
	Ago.	12	9	15	7	7
	Set.	10	11	11	10	13
	Oct.	10	13	8	14	11
	Nov.	5	13	15	6	3
	Dic.	18	15	14	10	8
Promedio 1900-2003		*15,26*	*14,46*	*14,09*	*12,85*	*7,60*
2004	Ene.	13	22	18	17	16 [2/]
	Feb.	6	10	5	5	5
	Mar.	5	11	10	8	15
	Abr.	30	6	12	9	18
	May.	9	12	8	9	8
	Jun.	7	15	13	12	9
	Jul.	13	13	15	10	12
Promedio 1900-2004		*15,09*	*14,37*	*13,97*	*12,71*	*8,10* [2/]

Continúa

Semestral

Año	Semestre	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1990	I	3,00	8,50	6,50	7,50	
	II	32,50	21,00	17,50	20,00	
1991	I	14,50	14,00	16,00	16,50	
	II	20,50	27,00	22,50	19,50	
1992	I	18,33	15,33	17,33	15,00	
	II	12,25	12,25	11,25	11,75	
1993	I	13,00	14,50	10,50	9,25	
	II	19,33	20,00	14,00	14,67	
1994	I	30,40	27,60	21,60	19,60	
	II	32,40	27.25	27,00	26,20	
1995	I	36,60	32,40	34,40	34,40	
	II	33,00	30,20	29,80	25,80	
1996	I	21,60	20,20	20,60	19,80	
	II	15,17	17,83	18,33	16,00	
1997	I	11,80	15,40	11,20	10,60	
	II	11,17	11,00	10,17	7,33	
1998	I	14,33	11,50	12,33	11,17	
	II	9,17	8,17	11,00	9,17	
1999	I	10,00	8,83	9,00	9,83	
	II	6,67	11,17	10,33	9,50	10,75
2000	I	11,33	12,17	13,50	13,50	14,33
	II	5,00	6,67	8,00	5,83	4,33
2001	I	10,67	7,17	7,83	6,50	8,67
	II	6,17	7,00	7,33	6,50	4,50
2002	I	10,33	6.50	7.50	5,83	4,67
	II	9,00	9.50	7.00	6,17	5,00
2003	I	17,17	14,50	13,33	11,17	9,33
	II	12,33	11,33	12,17	9,00	7,83
2004	I	11,67	12,67	11,00	10,00	11,83

1/: En el mes de diciembre de 1994, se incluyó al estrato B en el estrato A.
2/: Solo se refiere al período setiembre 1999-diciembre 2003.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 8.6
Percepción del bienestar económico futuro respecto del actual, por nivel socioeconómico: 1990-2003[1/]

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1990	Feb.	2,346	2,337	2,225	2,091	
	Abr.	2,040	2,246	2,382	2,130	
	Jun.	1,440	1,842	2,102	2,157	
	Set.	2,640	2,386	2,333	2,132	
	Dic.	2,449	2,458	2,241	2,167	
1991	Mar.	1,802	1,951	1,831	1,708	
	Jun.	1,951	1,775	1,762	1,835	
	Set.	2,128	2,012	2,000	1,952	
	Dic.	2,765	2,736	2,318	1,923	
1992	Feb.	2,337	2,225	2,129	1,896	
	Mar.	2,146	1,949	1,826	1,696	
	Jun.	2,290	2,277	2,150	2,048	
	Set.	2,405	2,253	2,104	1,740	
	Oct.	2,101	2,067	2,026	1,800	
	Nov.	2,306	2,181	2,053	1,956	
	Dic.	2,307	2,333	2,215	2,064	
1993	Ene.	2,306	1,987	1,861	1,708	
	Feb.	2,094	2,161	2,000	1,771	
	Mar.	2,389	2,341	2,145	2,024	
	Jun.	2,282	2,169	2,209	1,951	
	Oct.	2,258	2,368	2,167	2,235	
	Nov.	2,348	2,284	2,264	2,152	
	Dic.	2,584	2,430	2,192	2,241	
1994	Feb.	2,528	2,306	2,177	2,122	
	Mar.	2,628	2,413	2,190	2,160	
	Abr.	2,479	2,253	2,157	2,088	
	May.	2,628	2,436	2,267	2,175	
	Jun.	2,693	2,611	2,416	2,296	
	Jul.	2,581	2,366	2,318	2,451	
	Ago.	2,629	2,652	2,407	2,423	
	Set.	2,363	2,576	2,534	2,333	
	Nov.	2,753	2,570	2,372	2,614	
	Dic.	2,605		2,414	2,349	
1995	Ene.	2,567	2,553	2,455	2,479	
	Feb.	2,629	2,617	2,405	2,500	
	Mar.	2,563	2,615	2,446	2,371	
	Abr.	2,882	2,729	2,711	2,627	
	Jun.	2,670	2,578	2,590	2,576	
	Jul.	2,660	2,400	2,369	2,352	
	Ago.	2,617	2,565	2,576	2,385	
	Set.	2,630	2,644	2,439	2,431	
	Nov.	2,582	2,589	2,512	2,471	
	Dic.	2,791	2,500	2,608	2,347	

Continúa

Continuación

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1996	Ene.	2,552	2,386	2,462	2,493	
	Feb.	2,596	2,190	2,308	2,303	
	Abr.	2,384	2,214	1,965	2,041	
	May.	2,338	2,012	2,128	1,932	
	Jun.	2,116	2,187	2,106	2,000	
	Jul.	2,382	2,244	2,280	2,141	
	Ago.	2,471	2,078	2,071	2,000	
	Set.	2,280	2,124	2,128	1,934	
	Oct.	2,169	2,033	2,056	1,975	
	Nov.	2,417	2,033	2,058	1,962	
	Dic.	2,145	2,065	2,011	1,966	
1997	Ene.	2,105	2,227	2,026	1,935	
	Feb.	2,080	2,068	2,049	1,975	
	Abr.	2,250	2,045	1,988	2,094	
	May.	1,892	1,963	1,988	1,987	
	Jun.	2,205	2,000	1,939	1,963	
	Jul.	2,031	1,784	1,868	1,831	
	Ago.	2,443	2,000	1,905	1,854	
	Set.	2,147	2,114	1,930	1,833	
	Oct.	2,011	1,912	1,788	1,671	
	Nov.	2,351	2,105	2,057	1,775	
	Dic.	2,194	2,115	1,951	1,892	
1998	Ene.	2,330	2,112	1,988	1,892	
	Feb.	2,175	1,924	1,852	1,833	
	Mar.	1,908	1,967	1,862	1,793	
	Abr.	2,167	2,000	1,920	2,012	
	May.	2,242	1,933	1,926	1,743	
1998	Jun.	2,155	1,954	2,060	1,709	
	Ago.	1,929	2,012	1,859	1,808	
	Set.	1,736	1,831	1,788	1,675	
	Oct.	1,707	1,698	1,855	1,863	
	Nov.	1,943	1,904	1,881	1,700	
	Dic.	1,884	2,056	1,818	1,750	
1999	Ene.	1,887	1,919	1,914	1,889	
	Feb.	2,153	1,902	1,966	1,880	
	Mar.	2,036	2,122	2,122	2,012	
	Abr.	2,128	1,820	1,951	1,802	
	May.	1,758	1,946	1,840	1,805	
	Jun.	2,074	2,135	2,052	2,013	
	Jul.	2,052	2,047	2,000	1,840	
	Ago.	2,350	1,891	2,107	2,000	
	Set.	1,901	1,943	1,886	1,808	
	Oct.	2,043	2,012	1,802	1,880	
	Nov.	2,064	1,909	2,013	2,026	
	Dic.	2,099	2,048	2,167	2,013	

Continúa

Continuación

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
2000	Ene.	2,397	2,278	2,213	2,231	
	Feb.	2,190	2,282	2,239	2,418	
	Mar.	2,117	2,260	2,284	2,358	
	Abr.	2,635	2,629	2,561	2,492	
	May.	2,088	2,215	2,347	2,444	
	Jun.	2,200	1,977	2,034	2,086	
	Jul.	1,760	1,820	1,906	2,115	
	Ago.	1,860	1,958	1,989	2,000	
	Set.	1,643	1,811	1,964	1,845	
	Oct.	2,024	1,860	1,765	1,548	
	Nov.	2,012	1,955	1,833	1,730	
	Dic.	2,221	2,218	2,195	2,066	
2001	Ene.	2,602	2,354	2,286	2,221	2,301
	Feb.	2,400	2,366	2,373	2,318	2,231
	Mar.	2,333	2,513	2,390	2,446	2,552
	Abr.	2,280	2,338	2,338	2,282	2,219
	May.	2,167	2,333	2,372	2,333	2,254
	Jun.	2,675	2,417	2,356	2,318	1,952
	Jul.	2,436	2,511	2,435	2,410	2,419
	Ago.	2,400	2,534	2,512	2,548	2,493
	Set.	2,563	2,333	2,236	2,338	2,227
	Oct.	2,407	2,273	2,235	2,167	2,068
	Nov.	2,181	2,032	2,012	1,867	1,939
	Dic.	2,112	2,000	2,044	2,000	1,640
2002	Ene.	2,275	2,337	1,802	1,943	1,795
	Feb.	2,071	1,954	2,022	1,841	1,618
	Mar.	2,176	2,076	1,885	1,861	1,841
	Abr.	2,012	2,024	2,080	2,013	1,823
	May.	2,108	2,023	1,898	1,824	1,634
	Jun.	2,120	1,818	1,740	1,730	1,570
	Jul.	1,673	1,596	1,480	1,424	1,439
	Ago.	1,889	2,073	1,851	1,893	1,872
	Set.	2,000	1,891	1,767	1,713	1,571
	Oct.	2,112	1,907	1,598	1,721	1,639
	Nov.	2,348	1,989	2,074	1,727	1,602
	Dic.	2,155	2,271	2,138	1,952	1,824
2003	Ene.	2,129	2,278	2,213	1,989	2,000
	Feb.	2,500	2,163	2,011	1,901	1,901
	Mar.	1,977	1,823	1,835	1,713	1,659
	Abr.	2,000	2,054	1,872	1,745	1,684
	May.	2,023	1,890	1,663	1,688	1,547
	Jun.	2,101	2,095	1,787	1,703	1,711
	Jul.	1,936	2,010	1,905	1,719	1,598
	Ago.	1,902	1,967	1,894	1,722	1,598

Continúa

Continuación

Año	Mes	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
2003	Set.	1,933	2,063	1,978	1,716	1,586
	Oct.	2,058	1,979	1,902	1,966	1,844
	Nov.	2,011	2,221	1,915	1,828	1,586
	Dic.	2,061	1,946	1,821	1,674	1,602
Promedio	*1990-2003*	*2,23*	*2,16*	*2,09*	*2,02*	*1,90*

Año	Semestre	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
1990	I	1,942	2,292	2,304	2,110	
	II	2,545	2,386	2,333	2,132	
1991	I	1,877	1,863	1,797	1,772	
	II	2,446	2,374	2,159	1,938	
1992	I	2,258	2,150	2,035	1,880	
	II	2,280	2,208	2,100	1,890	
1993	I	2,268	2,164	2,054	1,863	
	II	2,397	2,361	2,208	2,209	
1994	I	2,591	2,404	2,241	2,168	
	II	2,586	2,541	2,409	2,434	
1995	I	2,662	2,619	2,521	2,511	
	II	2,656	2,540	2,501	2,397	
1996	I	2,397	2,198	2,194	2,154	
	II	2,310	2,096	2,101	1,996	
1997	I	2,106	2,061	1,998	1,991	
	II	2,196	2,005	1,917	1,809	
1998	I	2,163	1,982	1,935	1,830	
	II	1,893	1,864	1,841	1,763	
1999	I	2,006	1,974	1,974	1,900	
	II	2,085	1,975	1,996	1,928	1,943
2000	I	2,271	2,273	2,280	2,338	2,223
	II	1,920	1,937	1,942	1,884	1,771
2001	I	2,410	2,387	2,352	2,320	2,252
	II	2,350	2,281	2,246	2,222	2,131
2002	I	2,127	2,039	1,905	1,868	1,713
	II	2,030	1,954	1,818	1,738	1,658
2003	I	2,122	2,050	1,897	1,790	1,751
	II	1,984	2,031	1,903	1,771	1,636
2004	I	1,997	1,843	1,781	1,661	1,596

1/: En el mes de diciembre de 1994, se incluyó al estrato B en el estrato A.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988

Cuadro 9.1
Lima Metropolitana: desaprobación presidencial, 1988-2003
(En porcentaje)

Año	Mes	Desaprobación %	Año	Mes	Desaprobación %	Año	Mes	Desaprobación %	Año	Mes	Desaprobación %	Año	Mes	Desaprobación %
1988	May.	57	1992	Ene.	22	1995	Ene.	29	1998	Ene.	51	2001	Ene.	22
	Jun.	48		Feb.	22		Feb.	16		Feb.	48		Feb.	20
	Ago.	56		Mar.	29		Mar.	27		Mar.	45		Mar.	18
	Set.	76		Abr.	12		Abr.	19		Abr.	49		Abr.	19
	Oct.	75		May.	14		May.	15		May.			May.	20
	Nov.	71		Jun.	16		Jun.	17		Jun.	54		Jun.	14
	Dic.	82		Jul.	23		Jul.	24		Jul.	54		Jul.	20
1989	Ene.	85		Ago.	28		Ago.	17		Ago.	47		Ago.	16
	Abr.	83		Set.	15		Set.	15		Set.	58		Set.	24
	Jun.	79		Oct.	18		Oct.	16		Oct.	58		Oct.	36
	Ago.	72		Nov.	23		Nov.	18		Nov.	56		Nov.	55
	Set.	76		Dic.	23		Dic.	17		Dic.	60		Dic.	57
	Oct.	76	1993	Ene.	25	1996	Ene.	16	1999	Ene.	55	2002	Ene.	53
	Nov.	75		Feb.	28		Feb.	22		Feb.	52		Feb.	62
	Dic.	75		Mar.	25		Mar.	25		Mar.	55		Mar.	65
1990	Ene.	72		Abr.	24		Abr.	28		Abr.	51		Abr.	66
	Feb.	73		May.	29		May.	30		May.	50		May.	69
	Mar.	72		Jun.	23		Jun.	27		Jun.	50		Jun.	72
	Abr.	72		Jul.	23		Jul.	32		Jul.	43		Jul.	76
	May.	71		Ago.	20		Ago.	27		Ago.	39		Ago.	74
	Jun.	67		Set.	23		Set.	30		Set.	42		Set.	77
	Jul.	70		Oct.	19		Oct.	40		Oct.	48		Oct.	78
	Ago.	34		Nov.	20		Nov.	45		Nov.	40		Nov.	66
	Set.	33		Dic.	27		Dic.	46		Dic.	35		Dic.	62
	Oct.	31	1994	Ene.	23	1997	Ene.	47	2000	Ene.	36	2003	Ene.	62
	Nov.	30		Feb.	33		Feb.	44		Feb.	36		Feb.	59
	Dic.	25		Mar.	30		Mar.	40		Mar.	35		Mar.	69
1991	Ene.	43		Abr.	30		Abr.	43		Abr.	37		Abr.	77
	Feb.	48		May.	29		May.	44		May.	39		May.	81
	Mar.	55		Jun.	26		Jun.	60		Jun.	40		Jun.	85
	Abr.	35		Jul.	26		Jul.	59		Jul.	43		Jul.	82
	May.	42		Ago.	26		Ago.	58		Ago.	42		Ago.	83
	Jun.	47		Set.	26		Set.	53		Set.	51		Set.	80
	Jul.	56		Oct.	25		Oct.	58		Oct.	57		Oct.	80
	Ago.	48		Nov.	28		Nov.	54		Nov.	70		Nov.	79
	Set.	58		Dic.	26		Dic.	59		Dic.			Dic.	81
	Oct.	33												
	Nov.	26												
	Dic.	29												
											Promedio			*44,29*

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988

Cuadro 9.2
Lima Metropolitana: índice de frustración y desaprobación presidencial por nivel socioeconómico, 1990-2004

Año	Mes	Frustración (Índice)						Desaprobación (%)					
		Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E
1990	Dic.	1,12	0,79	1,02	1,21	1,15		25	24	34	27	20	
1991	Ene.							43	49	54	43	37	
	Feb.							48	73	52	46	42	
	Mar.	1,36	1,68	1,50	1,41	1,19		55	74	65	55	46	
	Abr.							35	41	46	35	27	
	May.							42	38	44	43	40	
	Jun.	1,29	1,37	1,46	1,23	1,24		47	38	53	50	41	
	Jul.							56	49	47	58	62	
	Ago.							48	35	42	48	53	
	Set.	0,98	0,98	1,07	0,95	0,93		58	49	55	58	61	
	Oct.							33	23	28	33	37	
	Nov.							26	13	20	26	30	
	Dic.							29	16	21	29	34	
1992	Ene.							22	5	18	21	28	
	Feb.							22	11	16	23	25	
	Mar.	1,06	1,10	1,07	1,05	1,07		29	20	29	28	32	
	Abr.							12	10	16	9	12	
	May.							14	16	20	13	12	
	Jun.							16	25	12	19	14	
	Jul.							23	27	21	19	27	
	Ago.							28	27	33	34	20	
	Set.	1,02	1,27	1,10	1,01	0,96		15	22	14	12	18	
	Oct.							18	16	21	16	18	
	Nov.							23	20	29	22	22	
	Dic.	1,18	1,26	1,29	1,21	1,10		23	9	27	25	21	
1993	Ene.							25	18	26	25	25	
	Feb.							28	31	17	32	29	
	Mar.	1,11	1,33	1,22	1,16	0,99		25	20	29	26	22	
	Abr.							24	13	23	28	21	
	May.							29	33	27	29	30	
	Jun.	1,19	1,30	1,29	1,19	1,13		23	20	28	20	24	
	Jul.							23	34	28	19	22	
	Ago.							20	21	24	21	17	
	Set.							23	17	14	23	27	
	Oct.							19	25	25	17	17	
	Nov.							20	18	18	21	21	
	Dic.							27	23	29	29	25	
1994	Ene.							23	20	32	22	19	
	Feb.							33	33	33	32	34	
	Mar.							30	31	35	34	24	
	Abr.							30					
	May.							29	25	26	28	32	

Continúa

Continuación

Año	Mes	Frustración (Índice)						Desaprobación (%)					
		Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E
1994	Jun.							26	21	20	33	24	
	Jul.							26	17	28	27	26	
	Ago.							26	25	25	31	21	
	Set.							26	24	31	27	23	
	Oct.							25	22	29	29	21	
	Nov.							28	32	45	29	19	
	Dic.	1,11	1,22	1,15	1,08	1,09		26					
1995	Ene.							29	36	27	30	28	
	Feb.	1,04	1,26	1,09	1,04	1,10		16					
	Mar.	1,08	1,21	1,18	1,04	1,02		27	20	31	26	28	
	Abr.	0,99	1,06	1,07	0,97	0,96		19	11	22	17	19	
	May.							15	11	24	14	11	
	Jun.	1,12	1,22	1,29	1,16	1,03		17	23	22	17	14	
	Jul.	1,15	1,14	1,15	1,11	1,19		24	10	28	23	25	
	Ago.	1,20	1,20	1,23	1,15	1,24		17	10	24	14	17	
	Set.	1,18	1,12	1,26	1,20	1,15		15	20	21	18	10	
	Oct.							16	15	17	16	15	
	Nov.	1,26	1,50	1,27	1,19	1,29		18	14	21	22	12	
	Dic.	1,04	1,16	1,27	1,17	1,14		17	11	17	20	15	
1996	Ene.	1,20	1,28	1,26	1,14	1,24		16	4	18	18	15	
	Feb.	1,32	1,20	1,41	1,27	1,32		22	24	24	23	20	
	Mar.							25	24	30	27	21	
	Abr.	1,44	1,60	1,42	1,50	1,39		28	24	36	27	25	
	May.							30	28	33	29	30	
	Jun.	1,44	1,50	1,40	1,41	1,48		27	20	29	29	25	
	Jul.	1,24	1,49	1,19	1,18	1,33		32	32	37	37	25	
	Ago.	1,39	1,47	1,36	1,43	1,37		27	18	30	30	24	
	Set.	1,33	1,43	1,38	1,29	1,32		30	29	36	31	26	
	Oct.							40	41	47	43	34	
	Nov.	1,45	1,48	1,51	1,47	1,39		45	44	52	48	40	
	Dic.	1,43	1,53	1,41	1,44	1,41		46	51	55	45	42	
1997	Ene.	1,46	1,57	1,31	1,46	1,53		47	47	48	48	45	
	Feb.	1,32	1,43	1,18	1,33	1,39		44	44	44	46	43	
	Mar.							40	32	46	45	34	
	Abr.	1,29	1,33	1,30	1,22	1,36		43	49	49	40	41	
	May.	1,22	1,40	1,22	1,26	1,16		44	47	47	48	37	
	Jun.	1,16	1,19	1,24	1,16	1,12		60	69	65	64	54	
	Jul.	1,39	1,47	1,39	1,39	1,38		59	68	65	63	52	
	Ago.	1,23	1,45	1,20	1,23	1,22		58	46	59	56	60	
	Set.	1,21	1,17	1,24	1,26	1,16		53	62	55	51	53	
	Oct.	1,24	1,24	1,27	1,28	1,20		58	41	67	65	50	
	Nov.	1,24	1,32	1,24	1,21	1,26		54	69	61	51	52	
	Dic.	1,24	1,25	1,19	1,26	1,25		59	52	64	60	57	

Continúa

Continuación

Año	Mes	Frustración (Índice)						Desaprobación (%)					
		Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E
1998	Ene.	1,21	1,09	1,32	1,23	1,16		51	59	56	55	44	
	Feb.	1,22	1,15	1,20	1,28	1,19		48	45	58	55	38	
	Mar.							45	51	54	46	40	
	Abr.	1,16	1,27	1,16	1,12	1,20		49	61	58	51	41	
	May.	1,22	1,09	1,17	1,19	1,29							
	Jun.	1,15	1,15	1,18	1,10	1,18		54	47	64	59	47	
	Jul.	1,19	1,24	1,21	1,12	1,25		54	56	62	53	51	
	Ago.	1,18	1,37	1,26	1,20	1,11		47	49	58	43	44	
	Set.	1,24	1,36	1,26	1,22	1,23		58	62	61	61	53	
	Oct.	1,17	1,31	1,34	1,12	1,12		58	68	72	56	53	
	Nov.	1,30	1,54	1,31	1,34	1,22		56	67	59	57	53	
	Dic.	1,24	1,42	1,32	1,21	1,20		60	65	68	61	54	
1999	Ene.	1,28	1,60	1,39	1,25	1,23		55	62	67	51	51	
	Feb.	1,14	1,22	1,20	1,15	1,10		52	44	63	54	47	
	Mar.	1,15	1,16	1,27	1,12	1,12		55	60	64	54	50	
	Abr.	1,28	1,23	1,32	1,22	1,32		51	63	63	50	46	
	May.	1,20	1,26	1,22	1,22	1,15		50	61	55	49	47	
	Jun.	1,19	1,60	1,22	1,23	1,09		50	68	55	55	41	
	Jul.	1,09	1,32	0,95	1,10	1,14		43	55	46	44	40	
	Ago.	1,19	1,19	1,36	1,19	1,11		39	48	43	45	31	
	Set.	1,11	1.24	1,19	1,12	1,04		42	43	49	41	40	42
	Oct.	1,18	1.22	1,04	1,21	1,22		48	58	47	53	42	51
	Nov.	1,17	1.34	1,24	1,17	1,12		40	53	47	46	32	38
	Dic.	1,11	1.15	1,34	1,05	1,09		35	43	60	33	29	20
2000	Ene.	1,07	1,11	1,10	1,05	1,06		36	43	47	41	29	22
	Feb.	1,14	1,21	1,17	1,21	1,09		36	48	51	44	24	30
	Mar.	1,23	1,29	1,25	1,24	1,23		35	51	50	38	26	32
	Abr.	1,04	1,15	1,07	1,05	0,98		37	46	49	41	26	40
	May.	1,01	1,05	1,12	1,01	1,01		39	68	55	40	34	17
	Jun.	1,21	1,07	1,29	1,21	1,16		40	34	50	41	36	37
	Jul.	1,20	1,35	1,31	1,27	1,09		43	65	60	48	33	28
	Ago.	1,25	1,47	1,16	1,28	1,23		42	63	58	43	37	29
	Set.	1,17	1,16	1,30	1,15	1,15	1,17	51	57	68	55	46	34
	Oct.	1,24	1,36	1,27	1,18	1,33	1,09	57	63	59	61	56	44
	Nov.	1,50	1,38	1,36	1,47	1,55	1,65	70	73	84	74	64	60
	Dic.	1,42	1,34	1,39	1,40	1,39	1,68						
2001	Ene.	1,37	1,38	1,35	1,27	1,42	1,52	22	10	8	26	21	33
	Feb.	1,43	1,38	1,30	1,37	1,51	1,48	20	22	9	18	27	19
	Mar.	1,37	1,24	1,24	1,33	1,51	1,29	18	8	17	15	20	21
	Abr.	1,59	1,45	1,54	1,56	1,64	1,61	19	12	8	17	23	32
	May.	1,45	1,15	1,37	1,43	1,54	1,47	20	2	16	19	23	23
	Jun.	1,27	1,29	1,19	1,22	1,36	1,26	14	10	11	13	16	19
	Jul.	1,22	1,02	1,04	1,20	1,38	1,17	20	9	19	18	22	26

Continúa

Continuación

Año	Mes	Frustración (Índice)						Desaprobación (%)					
		Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E
2001	Ago.	1,15	1,02	1,10	1,15	1,19	1,13	16	15	17	16	17	15
	Set.	1,11	1,02	1,05	1,13	1,09	1,18	24	22	20	23	29	16
	Oct.	1,00	1,16	1,07	1,04	0,94	0,98	36	28	34	37	34	44
	Nov.	1,15	1,15	1,21	1,14	1,18	1,08	55	50	46	58	57	55
	Dic.	1,41	1,27	1,41	1,39	1,39	1,58	57	63	56	57	58	57
2002	Ene.	1,44	1,48	1,33	1,46	1,43	1,55	53	50	44	57	54	54
	Feb.	1,42	1,32	1,40	1,39	1,44	1,48	62	63	63	62	59	68
	Mar.	1,56	1,38	1,55	1,49	1,63	1,67	65	69	64	68	66	56
	Abr.	1,47	1,26	1,46	1,45	1,48	1,62	66	55	49	64	74	72
	May.	1,51	1,24	1,47	1,44	1,58	1,68	69	60	59	70	77	61
	Jun.	1,49	1,42	1,46	1,57	1,49	1,42	72	61	68	78	71	69
	Jul.	1,64	1,45	1,57	1,64	1,69	1,68	76	73	65	77	79	80
	Ago.	1,56	1,50	1,51	1,51	1,66	1,56	74	69	72	73	77	69
	Set.	1,51	1,55	1,42	1,48	1,57	1,50	77	74	70	78	74	84
	Oct.	1,51	1,50	1,46	1,54	1,50	1,49	78	76	77	84	77	75
	Nov.	1,32	1,22	1,26	1,26	1,28	1,60	66	60	63	62	67	73
	Dic.	1,23	1,17	1,15	1,21	1,23	1,21	62	48	55	61	66	65
2003	Ene.	1,13	1,10	1,29	0,99	1,19	1,07	62	47	64	60	68	55
	Feb.	1,15	1,02	1,07	1,19	1,25	1,00	59	46	61	56	62	60
	Mar.	1,31	1,44	1,33	1,22	1,32	1,37	69	63	66	69	73	66
	Abr.	1,30	1,14	1,15	1,27	1,37	1,36	77	74	70	78	76	80
	May.	1,26	1,14	1,23	1,29	1,28	1,18	81	74	72	82	84	82
	Jun.	1,07	1,22	1,04	1,03	1,09	1,03	85	71	74	85	89	90
	Jul.	0,99	0,93	0,97	0,95	1,00	1,08	82	74	78	84	81	85
	Ago.	1,25	1,08	1,29	1,11	1,29	1,44	83	72	73	85	87	87
	Set.	1,13	1,14	1,11	1,11	1,16	1,09	80	65	72	79	83	87
	Oct.	1,14	1,14	1,15	1,04	1,10	1,08	80	65	84	80	79	78
	Nov.	1,24	1,44	1,17	1,24	1,23	1,25	79	77	69	79	79	87
	Dic.	1,37	1,24	1,31	1,36	1,39	1,41	81	76	76	86	80	81
Prom. 1990-2003		*1,25*	*1,28*	*1,26*	*1,24*	*1,25*	*1,35*	*40,7*	*40,2*	*43,3*	*42,0*	*39,2*	*51,9* [1/]
2004	Ene.	1,25	1,15	1,29	1,25	1,22	1,28	86	80	84	81	88	93
	Feb.	1,43	1,50	1,31	1,37	1,45	1,60	90	92	88	88	92	91
	Mar.	1,18	1,33	1,17	1,18	1,19	1,14	89	87	82	90	88	92
	Abr.	1,21	1,01	1,33	1,21	1,25	1,09	88	79	85	88	93	85
	May.	1,14	1,17	1,21	1,10	1,16	1,10	91	84	86	90	94	91
	Jun.	1,20	1,26	1,29	1,12	1,14	1,33	89	86	84	89	90	92
	Jul.	1,21	1,15	1,20	1,19	1,26	1,14	89	84	87	85	91	96
Prom. 1990-2004		*1,24*	*1,27*	*1,26*	*1,23*	*1,25*	*1,34*	*42,8*	*42,2*	*45,2*	*44,0*	*41,4*	*56,7* [2/]

1/: Solo se refiere al período setiembre 1999-diciembre 2003.
2/: Solo se refiere al período setiembre 1999-julio 2004.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

Cuadro 9.3
Lima Metropolitana: aprobación presidencial e índice de bienestar subjetivo (hace doce meses) por nivel socioeconómico, 1990-2003

Año	Mes	Aprobación (%)						Hace 12 meses (Índice)						Año	Mes	Aprobación (%)						Hace 12 meses (Índice)					
		Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E			Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E
1990	Ene.	18	7	18	19	19								1997	Ene.	47	47	49	46	46		1.69	1,63	1,82	1,69	1,63	
	Feb.	18	1	17	18	26		1,46	1,48	1,48	1,46	1,42			Feb.	46	51	46	48	45		1.73	1,82	1,86	1,74	1,66	
	Mar.	19	8	11	21	28									Mar.	52	65	43	47	61							
	Abr.	21	12	19	25	19		1,46	1,40	1,47	1,44	1,47			Abr.	48	46	41	51	50		1.59	1,80	1,70	1,62	1,50	
	May.	18	12	11	14	30									May.	47	50	41	44	54		1.67	1,67	1,65	1,68	1,67	
	Jun.	21	6	19	19	27									Jun.	34	24	32	31	38		1.79	1,78	1,77	1,81	1,79	
	Jul.	21	5	12	22	30									Jul.	34	30	29	31	39		1.60	1,62	1,62	1,64	1,56	
	Ago.	51	48	41	56	51									Ago.	34	40	28	36	35		1.68	1,70	1,74	1,68	1,64	
	Set.	51	39	45	50	57		1,66	2,19	1,76	1,60	1,56			Set.	39	26	37	39	42		1.70	1,95	1,72	1,69	1,66	
	Oct.	53	48	47	56	55									Oct.	34	49	29	26	42		1.63	1,74	1,60	1,61	1,64	
	Nov.	59	47	48	59	66									Nov.	37	31	28	41	39		1.64	1,84	1,65	1,70	1,56	
	Dic.	61	55	53	62	65		1,81	1,82	1,81	1,74	1,88			Dic.	34	43	29	33	36		1.61	1,72	1,73	1,60	1,57	
1991	Ene.	43	35	34	48	44								1998	Ene.	38	35	36	34	44		1.68	1,93	1,69	1,64	1,67	
	Feb.	35	17	32	38	39									Feb.	45	42	34	42	54		1.66	1,80	1,72	1,61	1,66	
	Mar.	33	17	26	30	42		1,68	1,57	1,59	1,65	1,79			Mar.	47	42	43	49	48		1.62	1,83	1,64	1,63	1,57	
	Abr.	49	46	42	52	51									Abr.	43	37	36	41	49		1.76	1,77	1,76	1,78	1,75	
	May.	45	42	37	47	47									May.							1.62	1,73	1,67	1,67	1,55	
	Jun.	35	36	38	34	34		1,76	1,79	1,69	1,82	1,74			Jun.	40	46	27	34	49		1.72	1,92	1,69	1,77	1,67	
	Jul.	31	37	38	29	27									Jul.	36	44	29	39	35		1.54	1,64	1,47	1,66	1,46	
	Ago.	39	53	45	39	31									Ago.	45	45	35	47	49		1.63	1,79	1,59	1,59	1,67	
	Set.	32	38	34	31	31		1,86	1,84	1,83	1,92	1,84			Set.	35	38	31	33	39		1.56	1,58	1,67	1,59	1,49	
	Oct.	54	60	62	58	46									Oct.	36	27	26	36	41		1.52	1,54	1,43	1,59	1,49	
	Nov.	58	64	62	58	54									Nov.	35	30	35	34	36		1.51	1,53	1,61	1,54	1,45	
	Dic.	60	74	73	61	51		1,93	1,98	2,08	1,93	1,86			Dic.	33	26	25	34	38		1.59	1,54	1,60	1,61	1,58	
1992	Ene.	65	75	74	69	55								1999	Ene.	38	35	30	39	41		1.55	1,46	1,52	1,59	1,54	
	Feb.	64	74	76	62	59		1,79	1,86	1,81	1,86	1,72			Feb.	41	52	31	40	45		1.64	1,78	1,61	1,61	1,67	
	Mar.	53	74	61	48	52		1,87	1,94	1,88	1,90	1,82			Mar.	42	38	28	43	49		1.61	1,65	1,55	1,66	1,60	
	Abr.	82	85	79	84	80									Abr.	42	31	30	46	46		1.55	1,76	1,52	1,57	1,53	
	May.	76	84	74	76	77									May.	43	33	37	44	45		1.56	1,78	1,58	1,57	1,52	
	Jun.	76	68	83	76	73		1,80	1,61	1,81	1,77	1,86			Jun.	46	29	40	41	55		1.60	1,35	1,60	1,68	1,56	
	Jul.	65	68	69	66	62									Jul.	50	39	47	47	55		1.65	1,64	1,77	1,68	1,57	
	Ago.	62	65	60	56	69									Ago.	48	44	41	43	56		1.57	1,63	1,48	1,56	1,63	
	Set.	74	69	75	77	71		1,78	1,69	1,77	1,81	1,77			Set.	49	48	45	49	50	47	1.57	1,40	1,54	1,59	1,61	1,51
	Oct.	68	75	69	71	66		1,67	1,73	1,66	1,65	1,68			Oct.	45	28	46	40	54	39	1.54	1,40	1,63	1,53	1,52	1,55
	Nov.	65	77	62	67	64		1,60	1,62	1,60	1,60	1,57			Nov.	49	42	42	45	55	52	1.54	1,45	1,54	1,61	1,51	1,48
	Dic.	64	73	64	63	64		1,81	1,81	1,76	1,78	1,86			Dic.	53	53	34	52	58	67	1.65	1,63	1,53	1,74	1,61	1,70

Continúa

Continuación

Año	Mes	Aprobación (%)						Hace 12 meses (Índice)					
		Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E
1993	Ene.	60	73	66	61	54		1,51	1,74	1,70	1,52	1,39	
	Feb.	62	46	74	63	57		1,61	1,55	1,78	1,55	1,60	
	Mar.	61	69	56	64	60		1,80	1,81	1,84	1,82	1,76	
	Abr.	63	75	69	58	63							
	May.	59	60	63	59	58							
	Jun.	66	69	64	74	61		1,83	1,78	1,81	1,86	1,83	
	Jul.	61	62	59	66	58							
	Ago.	65	68	65	64	66							
	Set.	63	62	77	65	55							
	Oct.	70	64	69	70	72		1,86	1,84	1,96	1,82	1,86	
	Nov.	67	73	71	63	68		1,80	1,96	1,69	1,81	1,83	
	Dic.	64	72	65	62	64		1,86	1,88	1,90	1,77	1,92	
1994	Ene.	66	71	57	67	68							
	Feb.	58	58	59	59	57		1,79	1,97	1,82	1,78	1,78	
	Mar.	61	66	59	54	67		1,81	1,92	1,87	1,81	1,78	
	Abr.	60						1,84	1,93	1,95	1,85	1,77	
	May.	61	70	65	62	57		1,82	1,90	1,85	1,84	1,78	
	Jun.	64	72	67	62	63		2,10	2,34	2,24	2,07	2,03	
	Jul.	65	79	66	64	65		1,93	2,13	1,91	1,93	1,91	
	Ago.	68	70	72	61	72		2,03	2,03	2,11	2,06	1,97	
	Set.	68	65	58	70	71		2,02	1,98	1,96	2,02	2,04	
	Oct.	65	72	57	61	70							
	Nov.	63	68	41	64	72		1,98	2,19	1,90	1,86	2,09	
	Dic.	67						2,05	2,11		2,03	2,05	
1995	Ene.	64	58	65	64	64		2,09	2,15	2,04	2,13	2,08	
	Feb.	74						2,10	2,01	2,12	2,10	2,10	
	Mar.	66	77	61	67	66		2,06	2,17	2,05	2,11	2,02	
	Abr.	75	87	72	76	75		2,18	2,33	2,11	2,23	2,16	
	May.	80	89	69	82	83							
	Jun.	76	73	69	75	80		2,14	2,22	2,03	2,08	2,23	
	Jul.	68	88	66	65	69		2,07	2,27	2,05	2,08	2,06	
	Ago.	77	85	73	78	77		2,05	2,18	2,15	2,09	1,96	
	Set.	78	78	71	75	83		2,07	2,10	2,05	2,12	2,03	
	Oct.	76	79	73	79	75							
	Nov.	70	84	67	64	77		2,01	1,84	2,02	2,00	2,02	
	Dic.	73	80	71	71	77		2,06	2,24	2,05	2,06	2,05	

Año	Mes	Aprobación (%)						Hace 12 meses (Índice)					
		Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E
2000	Ene.	55	53	42	51	61	68	1.78	1,70	1,74	1,83	1,79	1,70
	Feb.	54	39	39	46	66	59	1.68	1,78	1,63	1,63	1,79	1,55
	Mar.	57	47	42	56	66	57	1.69	1,58	1,70	1,72	1,63	1,80
	Abr.	53	40	38	49	65	53	1.81	1,85	1,70	1,86	1,83	1,73
	May.	55	32	40	54	60	73	1.82	1,68	1,74	1,83	1,78	2,03
	Jun.	52	47	41	50	58	53	1.70	1,93	1,65	1,70	1,74	1,56
	Jul.	48	25	35	43	58	56	1.62	1,52	1,57	1,57	1,69	1,64
	Ago.	48	33	30	48	53	60	1.62	1,60	1,63	1,64	1,62	1,58
	Set.	44	43	30	40	49	52	1.58	1,64	1,49	1,64	1,58	1,52
	Oct.	36	35	34	30	39	49	1.48	1,50	1,59	1,53	1,41	1,42
	Nov.	24	24	14	23	27	34	1.35	1,50	1,40	1,37	1,31	1,31
	Dic.							1,48	1,56	1,47	1,55	1,45	1,36
2001	Ene.	56	85	79	58	48	42	1.63	1,73	1,69	1,74	1,57	1,41
	Feb.	61	70	83	66	53	42	1.60	1,59	1,75	1,63	1,60	1,37
	Mar.	70	82	76	73	65	67	1.68	1,71	1,81	1,71	1,56	1,73
	Abr.	69	73	82	73	67	46	1.60	1,81	1,71	1,64	1,52	1,55
	May.	69	88	78	72	66	57	1.63	1,82	1,62	1,64	1,59	1,68
	Jun.	80	88	82	82	77	72	1.61	1,70	1,66	1,66	1,54	1,56
	Jul.	71	87	78	73	67	63	1.59	1,73	1,75	1,59	1,54	1,53
	Ago.	59	42	53	57	57	75	1.72	1,83	1,78	1,73	1,68	1,70
	Set.	50	52	50	50	52	44	1.69	1,60	1,73	1,74	1,69	1,58
	Oct.	42	57	50	44	35	41	1.65	1,74	1,74	1,70	1,65	1,44
	Nov.	32	33	35	34	28	33	1.55	1,75	1,61	1,61	1,47	1,47
	Dic.	30	30	32	30	31	24	1,52	1,75	1,58	1,58	1,48	1,30
2002	Ene.	32	43	36	30	32	29	1.59	1,76	1,77	1,56	1,55	1,48
	Feb.	28	29	28	28	30	20	1.65	1,82	1,69	1,71	1,61	1,51
	Mar.	25	18	29	25	25	21	1.56	1,69	1,62	1,60	1,50	1,53
	Abr.	26	36	38	32	18	19	1.56	1,81	1,60	1,61	1,54	1,37
	May.	22	30	33	21	16	26	1.55	1,75	1,58	1,65	1,48	1,34
	Jun.	21	34	25	15	23	23	1.55	1,88	1,66	1,50	1,56	1,37
	Jul.	18	19	27	16	18	13	1.48	1,67	1,60	1,48	1,42	1,44
	Ago.	16	19	18	17	14	13	1.61	1,60	1,68	1,67	1,54	1,59
	Set.	17	21	28	12	19	12	1.53	1,66	1,65	1,51	1,49	1,48
	Oct.	14	21	19	9	11	17	1.46	1,60	1,56	1,45	1,45	1,38
	Nov.	23	31	29	29	23	10	1.48	1,78	1,61	1,60	1,46	1,21
	Dic.	26	41	29	30	27	14	1.61	1,80	1,74	1,69	1,62	1,35

Continúa

Continuación

Año	Mes	Aprobación (%)						Hace 12 meses (Índice)					
		Total	A	B	C	D	E	Total	A	B	C	D	E
1996	Ene.	75	89	71	78	73		2,07	2,00	2,02	2,16	2,00	
	Feb.	66	74	63	62	71		1,89	2,19	1,85	1,89	1,89	
	Mar.	64	66	58	60	71							
	Abr.	62	74	59	60	64		1,86	1,80	1,92	1,81	1,89	
	May.	59	60	57	61	59		1,75	1,85	1,75	1,79	1,70	
	Jun.	65	75	65	63	66		1,80	1,78	1,85	1,84	1,74	
	Jul.	58	57	52	55	64		1,91	1,79	2,01	2,01	1,77	
	Ago.	62	73	60	61	63		1,79	1,78	1,88	1,80	1,75	
	Set.	60	63	55	57	64		1,87	1,84	1,91	1,89	1,85	
	Oct.	55	59	52	50	61		1,72	1,87	1,84	1,69	1,68	
	Nov.	52	56	47	47	58		1,74	1,74	1,71	1,71	1,78	
	Dic.	45	38	38	46	49		1,74	1,82	1,78	1,81	1,66	
Año	Mes	Aprobación (%)											Hace 12 meses (Índice)				
		Total	A	B	C	D	E	Total					A	B	C	D	E
2003	Ene.	28	41	32	30	23	29	1.74	2,06	1,81	1,82	1,63	1,67				
	Feb.	30	44	33	35	26	26	1.65	2,03	1,83	1,70	1,47	1,62				
	Mar.	21	26	24	22	21	18	1.46	1,51	1,56	1,54	1,41	1,34				
	Abr.	15	19	24	14	14	11	1.55	1,77	1,76	1,64	1,47	1,34				
	May.	14	24	23	10	11	14	1.49	1,84	1,65	1,47	1,43	1,39				
	Jun.	11	26	18	12	7	5	1.64	1,73	1,75	1,69	1,59	1,53				
	Jul.	13	24	18	11	13	9	1.49	1,80	1,64	1,55	1,43	1,33				
	Ago.	14	22	24	11	10	13	1.52	1,75	1,61	1,66	1,47	1,30				
	Set.	14	27	18	15	13	8	1.55	1,76	1,71	1,59	1,48	1,44				
	Oct.	16	31	16	17	14	16	1.57	1,86	1,66	1,53	1,57	1,52				
	Nov.	17	20	25	16	18	11	1.50	1,63	1,70	1,67	1,40	1,28				
	Dic.	12	12	20	8	13	11	1.49	1,74	1,73	1,57	1,40	1,29				
	Promedio	*48.31*	*49.63*	*46.38*	*47.50*	*49.41*	*35.55*	*1.70*	*1,79*	*1,74*	*1,72*	*1,68*	*1,50*[1/]				

1/: Solo se refiere al período setiembre 1999-diciembre 2003.

Fuente: Apoyo 2004a; 2003a; 2003-1988
Elaboración propia

II
ANEXO BIBLIOGRÁFICO

Muchos de los textos que aquí se explayan no han sido citados o nombrados a lo largo de esta obra, aunque me han sido de mucha utilidad para la elaboración de este trabajo. Se incluyen porque creemos que los interesados en el tema tratado pueden ampliar o profundizar sus conocimientos en ese campo, sobre todo porque muchos de estos autores son víctimas del ostracismo intelectual con que los honra la ortodoxia, precisamente porque cuestionan algunos de los fundamentos de la doctrina dominante.

La gran mayoría de los libros y artículos aquí consignados puede conseguirse a través del *JSTOR*, de la biblioteca o de la hemeroteca de la Universidad del Pacífico y, en todo caso, del Internet, para lo cual hemos incorporado las direcciones pertinentes[1]. Esos y los demás libros y artículos que pudieran no estar disponibles, pueden solicitarse directamente al autor.

1. Esas direcciones desafortunadamente cambian muy a menudo, lo que podría crear algunas dificultades, en cuyo caso habría que buscar nuevamente a través del *Yahoo*, el *Google* o algún otro 'buscador'. En el caso del JSTOR, se pueden conseguir artículos desde la fundación de las revistas más importantes.

Abadie, Alberto y Javier Gardeazabal (2003). "The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country", en *The American Economic Review*, vol. 93, Nº 1. Nashville, TN: marzo; pp. 113-32.

Acosta, Alberto (2003). "El verdadero riesgo-país para nuestros países", en diario *Hoy*. Quito: 22 de octubre.

Acosta, Alberto (2001). "Teoría del desarrollo. ¿Tradicional asignatura alemana?", en Thiel, Reinold (editor). *Teoría del desarrollo – Nuevos enfoques y problemas*. Caracas: Nueva Sociedad; pp. 312-51.

Adrianzén, Alberto (2003). "Caída de las clases medias y autoritarismo", en DESCO (editor). *Perú hoy – La clase media ¿existe?*, Serie Perú Hoy, Nº 4. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), diciembre, pp. 171-7 (Reimpresión del original aparecido en *Quehacer*, Nº 103. Lima: DESCO, setiembre-octubre 1996).

Agencia France Press (2004). "Indonesia's Suharto tops 'worst ever' corruption charts". Comunicado de prensa. Londres: marzo 25.

Agenda: Perú (2000). *Perú: Agenda y estrategia para el siglo* 21. Informe final. Lima (www.agendaperu.org.pe).

Ahuvia, Aaron C. (1999). "Honor Versus Hedonism: A Cross-Cultural Analysis of the 'Missing Link' Between Income and Subjective Well-Being", documento presentado en la *7th Cross Cultural Research Conference*, University of Michigan-Dearborn, Michigan (http://marketing.byu.edu/htmlpages/ccrs/proceedings99/ahuvia.htm).

Akamatsu, Kaname (1962). "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", en *The Developing Economies*, version preliminar Nº 1. Japón: Institute of Developing Economies, JETRO, marzo-agosto, pp. 3-25.

Akerlof, George (2002). "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior", en *The American Economic Review*, vol. 92, Nº 3. Nashvile, TN: junio, pp. 411-33.

Akerlof, George (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, Nº 3. Cambridge, MA: The MIT Press, agosto, pp. 488-500.

Alarco, Germán; Eduardo Lora y Socorro Orellana (1990). *Técnicas de medición económica*. Lima: Centro de Economía Aplicada, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y Fundación Friedrich Ebert.

Alarco, Germán y Patricia del Hierro (1989). *La inversión en el Perú: determinantes, financiamiento y requerimientos futuros*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

Alesina, Alberto; Rafael Di Tella y Robert MacCulloch (2002). "Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?", Mimeo (de donde citamos), junio; y (2001). NBER Working Paper Nº w8198. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), abril (www.nber.org/papers/w8198) (www.people.hbsedu/rditella/papers/inequality_and_happiness.pdf).

Alwin, Duane (1987). "Distributive Justice and Satisfaction with Material Well-Being", en *American Sociological Review*, vol. 52, Nº 1. Washington, D.C.: febrero, pp. 83-95.

Análisis Laboral (2003). Vol. 27, Nº 316. Lima: AELE, octubre.

Anand, Sudhir y Christopher J. Harris (1994). "Choosing a Welfare Indicator", en *The American Economic Review*, vol. 84, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 226-31.

Anand, Sudhir y Martin Ravallion (1993). "Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services", en *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, Nº 1. Nashville, TN: otoño, pp. 133-50.

Apoyo (2004a). *Informe de opinión data*. Lima: Apoyo-Opinión y Mercado, enero.

Apoyo (2004b). *Opinión data*, Resumen de Encuestas de Opinión Pública, año 4, Nº 41. Lima: Apoyo-Opinión y Mercado, enero.

Apoyo (2003a). *Informe de opinión data*. Lima: Apoyo-Opinión y Mercado, julio a diciembre.
Apoyo (2003b). *Informe gerencial de Marketing-Hábitos y actitudes hacia la televisión*. Lima: Apoyo-Opinión y Mercado, setiembre.
Apoyo (2003c). *Semana económica*, año 17, Nº 879. Encuesta exclusiva "El poder en el Perú 2003". Lima: Apoyo-Opinión y Mercado, 21 de julio.
Apoyo (2003d). *Semana económica*, año 17, Nº 877. Edición especial anual, "Las tarjetas de crédito y débito en el Perú". Lima: Apoyo-Opinión y Mercado, 7 de julio.
Apoyo (2003e). *Informe gerencial de Marketing-Estadística poblacional*. Lima: Apoyo-Opinión y Mercado, enero.
Apoyo (2003-1993). *Informe gerencial de Marketing-Niveles socioeconómicos Lima Metropolitana*. Lima, Instituto Apoyo, julio.
Apoyo (2003-1988). *Informe de opinión*. Lima: Apoyo-Opinión y Mercado S.A. (informes mensuales).
Apoyo (1995). *Informe gerencial de Marketing-Niveles socioeconómicos Gran Lima*. Lima: Apoyo-Opinión y Mercado S.A., julio.
Arendt, Hannah (1974). *La condición humana*. Barcelona: Seix Barral (original en inglés: *The Human Condition*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press, 1958).
Argyle, Michael (s/f). "¿Trabajan más los trabajadores felices? El efecto de la satisfacción en el puesto en la realización del trabajo". Mimeo. (www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa16.htm).
Arroyo, Pilar (2004). "La pugna distributiva", en *Actualidad económica del Perú* (edición virtual), marzo (www.actualidadeconomica-peru.com/anteriores/ae_2004/mar/arroyo.pdf).
Ávalos, Antonio (2003). "Determinantes de diferenciales salariales y desigualdad salarial en América Latina: apertura, tecnología y oferta laboral", en *Perspectivas - Análisis de temas críticos para el desarrollo sostenible*, vol. 1, Nº 1. Caracas, Venezuela: Corporación Andina de Fomento, pp. 45-84.
Bacha, Edmar (1982). *Introducao a Macroeconomía*. Río de Janeiro: Editora Campus.
Balbi, Carmen Rosa y Julio Gamero (2003). "El otro divorcio de Fujimori", en DESCO (editor). *Perú hoy – La clase media ¿existe?*, Serie Perú Hoy, Nº 4. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), diciembre, pp. 151-70 (Reimpresión de *Quehacer*, Nº 103. Lima: DESCO, 1996).
Balbi, Carmen Rosa (editora) (1997). *Lima – Aspiraciones, reconocimiento y ciudadanía en los noventa*. Lima: Fondo Editorial de la Pontifica Universidad Católica del Perú.
Ballón, Eduardo; Leyla Bartet y Luis Peirano (1976). *La publicidad: porquemegustapues*. Lima: DESCO.
Baltes, Peter (1999). *La vida buena – Teoría crítica del vivir*. Lima: Universidad del Pacífico.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2004a). *Resumen Informativo*, Nº 1. Lima: BCRP, marzo 12.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2004b). *Nota semanal*, Nº 5. Lima: BCRP, 6 de febrero.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2004c). *Reporte de inflación: evolución y perspectivas*. Lima: BCRP, enero (www.bcrp.gob.pe/Espanol/WPublicaciones / informes_especiales/D0012004.pdf).
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2003a). *Reporte de inflación: evolución y perspectivas*. Lima: BCRP, mayo.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2003c). *Nota semanal*, Nº 22. Lima: BCRP, 13 de junio.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2003c). *Nota semanal*, Nº 14. Lima: BCRP, 11 de abril.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2003-2002). *Nota semanal*, varios números. Lima: BCRP.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (2001-1997). *Memoria*. Lima: BCRP.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1976). *Cuentas Nacionales del Perú 1960-1974*. Lima: BCRP.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1974). *Cuentas Nacionales del Perú 1960-1973*. Lima: BCRP.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1968). *Cuentas Nacionales del Perú 1950-1967*. Lima: BCRP.
Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1966). *Cuentas Nacionales del Perú 1950-1965*. Lima: BCRP.
Banco de Crédito del Perú-BCP (2004). "Perspectivas y estrategias de inversión", Reporte especial, Análisis y Desarrollo. Lima: Banco de Crédito del Perú, 14 de enero.
Banco de Crédito del Perú (BCP) (2003). "Informe sectorial: perspectivas de corto plazo de la Inversión", en *Reporte Mensual*, vol. 3, Nº 4. Lima: Banco de Crédito del Perú, 18 de mayo.
Banco Interamericano de Desarrollo-BID (2003a). *Se buscan buenos empleos: los mercados laborales en América Latina*. Washington, D.C.: BID, octubre (www.iadb.org/res/index.cfm?fuseaction = Publications.View&pub_id = B-2004S).
Banco Interamericano de Desarrollo-BID (2003b). "Remesas a América Latina y el Caribe llegaron a 32.000 millones de dólares en el 2002, dice Fondo del BID", Comunicado de prensa. Washington, D.C.: BID, 27 de febrero (www.iadb.org/NEWS/Display/PRPrint.cfm?PR_Num = 38_03&Language = Spanish).
Banco Interamericano de Desarrollo-BID (2003c). *Las comunidades transnacionales: experiencias internacionales en remesas*. Washington, D.C.: BID, Fondo Multilateral de Inversiones, 18 de febrero (www.iadb.org/mif/website/static/es/febr28.doc).
Banco Interamericano de Desarrollo-BID (2001). *Las remesas como instrumento de desarrollo – Una conferencia regional*. Washington, D.C.: BID, 17-18 de mayo (www.iadb.org/mif/esp/conferencias/remit_es.htm).
Banco Interamericano de Desarrollo-BID (editor) (1998). *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*. Washington, D.C.: BID.
Banco Mundial (2004). *Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿ruptura con la historia?* Washington, D.C.: Banco Mundial (http://wbln0018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/1daa46103229123885256831 005ce0eb/718c516e8747517985256dc70076eeb5/$FILE/Inequality%20in%20LAC_presentation%20_spa.pdf).
Banco Mundial (2000-2001). *World Development Report 2000/2001*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
Banco Mundial (1997). *World Development Report 1997*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
Banco Mundial (1995). *World Development Report 1995*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
Banco Mundial (1990). *World Development Report 1990*. Washington, D.C: Banco Mundial (http://lcweb2.loc.gov/frd/cs/peru/pe_appen.html#table18).
Banco Mundial (1989). *World Development Report 1989*. Washington, D.C: Banco Mundial.
Bardález, Elsa, Martín Tanaka y Antonio Zapata (editores) (1999). *Repensando la política en el Perú*. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú.
Bartolini, Stefano (2003). "Why do People feel the Pressure of Time? Why are they so Unhappy? An Explanation of Growth's Broken Promises concerning Leisure and Happiness", ponencia presentada para la conferencia *The Paradoxes of Happiness in*

Economics, Departamento de Economía, Universidad de Milán-Bicocca, 21-23 de marzo (http://dipeco.economia.unimib.it/happiness/accepted_papers/rojas.pdf).

Bator, Francis (1958). "The Anatomy of Market Failure", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, Nº 3. Cambridge, MA: The MIT Press, agosto, pp. 351-79.

Bay, Christian (1961). *La estructura de la libertad*. Madrid: Tecnos (versión más reciente en inglés: *The Structure of Liberty*. Nueva York: Atheneum, 1965).

Becker, Gary (1988). "Family Economics and Macro Behavior", en *The American Economic Review*, vol. 78, Nº 1. Nashville, TN: marzo, pp. 1-13.

Becker, Gary (1974). "On the Relevance of the New Economics of the Family", en *The American Economic Review*, vol. 64, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 317-9.

Becker, Gary (1962). "Irrational Behavior and Economic Theory", en *The Journal of Political Economy*, vol. 70, Nº 1. Chicago: The Chicago University Press, febrero, pp. 1-13.

Bénabou, Roland y Efe Ok (2001). *Mobility as Progressivity: Ranking Income Processes according to Equality and Opportunity*, NBER Working Paper Nº w8431. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research (www.nber.org/papers/w8431).

Bénabou, Roland y Efe Ok (1998). *Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hipothesis*, NBER Working Paper Nº w6795. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research (www.nber.org/papers/w6795).

Bentham, Jeremy (1781). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Canadá, Kitchener: Batoche Books 2000 (http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/bentham /morals.pdf).

Berger-Schmitt, Regina (2002). "Unterschiede in den Lebensbedingungen innerhalb der Europäischen Union kaum verringert – Indikatoren der sozialen Kohäsion in Europa von der Mitte der 80er bis zum Ende der 90er Jahre", en *ISI*, Nº 27. Mannheim, Alemania: Informationsdienst Soziale Indikatoren, Centre for Survey Research and Methodology, enero, pp. 1-5 (www.gesis.org/Publikationen/Zeitschirften/ISI/pdf-files/isi-27.pdf).

Bergstrom, Theodore (1996). "Economics in a Family Way", en *Journal of Economic Literature*, vol. 34, Nº 4. Nashville, TN: diciembre; pp. 1903-34.

Bernedo, Jorge (2004). "La tabla de salvación", en *Análisis laboral*, vol. 28, Nº 320. Lima: AELE, febrero, pp. 13-5.

Bernedo, Jorge (2003). "Reflexiones sobre el mercado de trabajo peruano", en *Análisis laboral*, vol. 27, Nº 317. Lima: AELE, noviembre, pp. 8-10.

Berry, Albert (2003). "Respuestas de política a los problemas de pobreza y desigualdad en el mundo en desarrollo", en *Revista de la CEPAL*, Nº 79. Santiago de Chile: CEPAL, abril, pp. 101-15 (www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/0/LCG2200PE/lcg2200e_Berry.pdf).

Bertil, Friden (2003). "The Implications of the Instability of Preferences in Rousseau, Ferguson and Georgescu-Roegen", ponencia presentada para la conferencia *The Paradoxes of Happiness in Economics*, Departamento de Economía, Universidad de Milán-Bicocca, 21-23 de marzo (http://dipeco.economia.unimib.it/ happiness/accepted_papers/bertil.pdf).

Bertrand, Marianne y Sendhil Mullainathan (2001). *Do People Mean What they Say? Implications for Subjective Survey Data*, MIT Economics Working Paper Nº 01-04. Cambridge, MA: enero. Una versión más breve puede encontrarse en *The American Economic Review*, vol. 91, Nº 2. Nashville, TN: mayo, 2001, pp. 67-72.

Bhagwati, Jagdish (2003). "Borders Beyond Control", en *Foreign Affairs*, vol. 82, Nº 1. Nueva York: enero/febrero.

Bhagwati, Jagdish (1958). "Immiserizing growth", en *The Review of Economic Studies*, vol. 25, Nº 3. Oxford, OX: junio, pp. 201-5.

Birdsall, Nancy; Carol Graham y Stefano Pettinato (2000). *Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class*", CSED Working Paper Nº 14. Washington, D.C.: The Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics (CSED), agosto (www.ceip.org/files/pdf/stuck.PDF). También puede encontrarse en Economic Reform Project Discussion Paper Nº 1. Washington, D.C.: Council on Foreign Relations, noviembre 2000 (www.citesser.nj.nec.com/cache/papers/cs/16822/http:zSzzSzwww.brookings.eduzSzeszSzdynamicszSzpaperszSzmiddleclasszSzmiddleclass.pdf/stuck-in-the-tunnel.pdf). Citamos de la siguiente versión, del Carnegie Endowment for International Peace (noviembre 2000): www.ceip.org/files/pdf/stuck.PDF

Birdsall, Nancy y Carol Graham (1999a). "Mobility and Markets: Conceptual Issues and Policy Questions", en Birdsall, Nancy y Carol Graham (editoras). *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace, The Brookings Institution Press, capítulo 1, pp. 3-21 (http://brookings.nap.edu/books/081570917X/gifmid/3.gif).

Birdsall, Nancy y Carol Graham (1999b). "New Markets, New Opportunities? Mobility Issues in the Emerging Market Economies", en *WDR on Poverty and Development 2000/01*, Stiglitz Summer Research Workshop on Poverty. Washington, D.C.: 6 al 8 de julio (www.worldbank.org/wdrpoverty/stiglitz/Birdsal1.pdf).

Birdsall, Nancy y Carol Graham (editoras) (1999c). *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace, The Brookings Institution Press (http://brookings.nap.edu/books/081570917X/html/1.html).

Birdsall, Nancy y Juan Luis Londoño (1997). "Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction", en *The American Economic Review*, vol. 87, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 32-7.

Blanchflower, David G. y Andrew J. Oswald (2000). *Well-Being Over Time in Britain and the USA*, NBER Working Paper Nº w7847. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, enero. Reimpreso en *Journal of Public Economics*, vol. 88, Nº 7-8. North-Holland: julio 2004, pp. 1359-86.

Blanchflower, David G. y Andrew J. Oswald (1997). *The Rising Well-Being of the Young*, NBER Working Paper, Nº w6102. Cambridge, M.A.: National Bureau of Economic Research (http://papers.nber.org/papers/w6102.pdf).

Blondet, Cecilia (1999). "Prólogo", en Bardález, Elsa; Martín Tanaka y Antonio Zapata (editores). *Repensando la política en el Perú*. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú, pp. 7-12.

Brickman, Philip; Dan Coates y Ronnie Janoff-Bulman (1978). "Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?", en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 36, Nº 8. Washington, D.C.: American Psychological Association, pp. 917-27.

Brinkman, Richard (2002). "Culture and Subjective Well-Being", en *Journal of Economic Issues*, vol. 36, Nº 3 [Reseña del libro *Culture and Subjective Well-Being*, de Diener, Ed y Eunkook M. Suh (editores). Cambridge: The MIT Press, 2000]. Lewisburg, PA: Bucknell University, p. 830 (http://ask.elibrary.com/printdoc.asp?querydocid=67568143@urn:bigchalk:US;Lib&dtype=0~0&dinst=0&title=Culture+and+Subjective+Well%2DBeing++).

Brinkman, Richard (1995). "Economic Growth Versus Economic Development: Toward a Conceptual Clarification", en *Journal of Economic Issues*, vol. 29, Nº 4. Lewisburg, PA: Bucknell University, diciembre, pp. 1171-88.

Brittan, Samuel (1983). "Two Cheers for Utilitarianism", en *Oxford Economic Papers*, New

Series, vol. 35, Nº 3. Oxford: Oxford University Press, noviembre, pp. 331-50.
Brown, Donald (1991). *Human Universals*. Boston, Mass.: McGraw-Hill.
Business (2003). "La nueva Lima – La periferia se convirtió en ciudad", en revista *Business*, Informe especial. Lima: BusinessPerú, Mercados & NorAndina S.A., junio.
Campodónico, Humberto (2003a). "2002: sigue aumentando la desigualdad económica", en *La República*. Lima: 1 de octubre, p. 13.
Campodónico, Humberto (2003b). "Las encuestas y la reforma tributaria", en *La República*. Lima: 20 de agosto, p. 13.
Campodónico, Humberto (2003c). "Aumento del salario mínimo vital es impostergable", en *La República*. Lima: 13 de agosto, p. 13.
Campodónico, Humberto (2003d). "Desborde de expectativas y pugna distributiva", en *La República*. Lima: 29 de mayo, p. 14.
Campodónico, Humberto (2003e). "¿Por qué la gente no siente el crecimiento económico?", en *La República*. Lima: 6 de mayo, p. 13.
Campodónico, Humberto (1991). "Tenemos crisis para rato", en *Pretextos*, Nº 2. Lima: DESCO, febrero, pp. 7-41.
Canitrot, Adolfo (1979). "La disciplina como objetivo de política económica", en *Estudios CEDES*, vol. 2, Nº 6. Buenos Aires, Argentina: CEDES.
Cantor, Nancy y Catherine Sanderson (1999). "A Life Task Participation and Well-Being: The Importance of Taking Part in Daily Life", en Kahneman, Daniel; Ed Diener y Norbert Schwartz (editores). *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. Nueva York: Russel Sage Foundation, pp. 230-43 (versión en español por Vargas, Concepción, "Participación en las tareas de la vida y bienestar: la importancia de tomar parte en la vida diaria", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa11.htm).
Castaingts Teillery, Juan (2003). "Equilibrio macroeconómico y desintegración social en México", en *La Insignia*. México: 23 de mayo.
Castillo, Mayra (2003a). "¿Por qué todos quieren ser de la clase media?", en *Perú.21*. Lima: 28 de mayo, pp. 8-9.
Castillo, Mayra (2003b). "La clase media en el Perú... ¿todavía existe?", en *Perú.21*. Lima: 20 de mayo, pp. 8-9.
Cermeño, Rodolfo (1987). "Caída del ingreso real, recesión del sector moderno y expansión del sector informal: un enfoque microeconómico", en *Economía*, revista del Departamento de Economía de la PUCP, vol. 10, Nº 20. Lima: PUCP, diciembre, pp. 73-100.
Clark, Andrew E. (2001). "Economic Foundations of Subjective Well-Being". Mimeo (www.iew.unizh.ch/grp/fehr/esd2001/clark_Ecfndwb1.pdf).
Clark, Andrew; Ed Diener, Yannis Georgellis y Richard E. Lucas (2003a). "Lags and Leads in Life Satisfaction: A test of the Baseline Hypothesis". Julio (www.delta.ens.fr/clark/BLINEjul03.pdf).
Clark, Andrew; Ed Diener, Yannis Georgellis y Richard E. Lucas (2003b). "Reexamining Adaptation and the Set Point Model Of Happiness: Reactions to Changes in Marital Status", en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 84, Nº 3. Washington, D.C.: American Psychological Association, marzo, pp. 527-39 (www.apa.org/journals/psp/ press_releases/march_2003/psp843527.pdf).
Clark, Andrew; Yannis Georgellis, Richard Lucas y Ed Diener (2002). "Unemployment Alters the Set-Point for Life Satisfaction", mimeo (www.delta.ens.fr/clark/adapue.pdf).
Clark, Andrew E. y Andrew J. Oswald (2002a). "A Simple Statistical Method for Measuring How Life Events Affect Happiness". Reino Unido: Warwick University, enero (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/ oswald/ijeclarkos.pdf).

Clark, Andrew E. y Andrew J. Oswald (2002b). "Well-being in Panels", mimeo. Reino Unido: Warwick University, diciembre (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/revwellbeinginpanelsclarkosdec2002.pdf).

Clark, Andrew E. y Andrew J. Oswald (1998). "Comparison-Concave utility and Following Behaviour in Social and Economic Settings", en *Journal of Public Economics*, vol. 70, Nº 1. Amsterdam: Elsevier B.V., octubre, pp. 133-55 (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/follmr98.pdf).

Clark, Andrew E. y Andrew J. Oswald (1995). "Satisfaction and Comparison Income", mimeo. London School of Economics, agosto (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/ oswald/jpub.pdf). Reimpreso en *Journal of Public Economics*, vol. 61, Nº 3. Amsterdam: Elsevier B.V., setiembre, 1996, pp. 359-81.

Clark, Andrew E. y Andrew J. Oswald (1994). "Unhappiness and Unemployment", en *The Economic Journal*, vol. 104, Nº 424. Oxford: Blackwell Publishing, mayo, pp. 648-59.

Clark, David (2002). "Concepts and Perceptions of Human Well-Being: Some Evidence from South Africa", Background paper, WeD project, ESRC Research Group on Wellbeing in Developing Countries. Gran Bretaña: Department of Social and Policy Sciences, University of Bath, octubre (www.welldev.org.uk/workingpapers/clarkpaper.PDF). Reimpreso en *Oxford Development Studies*, vol. 31, Nº 2. Oxford: Carfax Publishing, enero, 2003, pp. 173-96.

Collard, David (2003). *Research on Well-Being: Some Advice from Jeremy Bentham*, WeD Working Paper, Nº WeD02, ESRC Research Group on Wellbeing in Developing Countries. Gran Bretaña: Department of Social and Policy Sciences, University of Bath, abril (www.welldev.org.uk/research/workingpaperpdf/wed02.pdf).

Comisión de la Verdad y Reconciliación-CVR (2003). *Informe final*. Lima: CVR, agosto (www.cverdad.org.pe/ifinal/conclusiones.php).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2003a). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL, diciembre.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2003b). *Panorama social de América Latina 2002-2003*. Santiago de Chile: CEPAL, agosto.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2003c). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2002*. Santiago de Chile: CEPAL, abril (www.cepal.cl/publicaciones/Estadisticas/0/LCG2190PE/p1_6.pdf).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2002). *Globalización y desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL (www.cepal.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/3/LCG2157SES293/Globa-c0.pdf).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1990). *Transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile: CEPAL.

Comunidad Andina-CAN (2003). *Bases para la elaboración del Plan Integrado de Desarrollo Social*. Lima: Secretaría General, julio 1, SG/det189/Rev. 3.

Consejo Nacional para la Ética Pública-Proética (2004). *Segunda encuesta nacional sobre corrupción*, realizada por Apoyo. Lima: Proética, enero (www.proetica.org.pe/descargas/segundaencuesta2004210.pdf).

Consejo Nacional para la Ética Pública-Proética (2003). *Índice de percepción de la corrupción*. Lima: Proética, Transparency International, octubre.

Consejo Nacional para la Ética Pública-Proética (2002). *Primera Encuesta Nacional sobre Corrupción y Gobernabilidad*, realizada por Apoyo. Lima: Proética, noviembre.

Consulta Mitofsky (2004). *Aprobación de mandatarios en América - Primer trimestre 2004*. México: Consulta Mitofsky, 4 de abril (www.consulta.com.mx/interiores/99_pdfs/14_entorno_i_pdf/ei_Mandatarios_America.pdf).

Cotler, Julio (2004). "Entrevista", concedida a *La Hora N*. Lima: Canal 9, 9 de febrero.

Cotler, Julio (2003). "Si esto se desborda, las consecuencias serán graves", entrevista otorgada al diario *Perú.21*. Lima: 1 de junio, pp. 8-9.

Council on Foreign Relations-CFR (2004). *Andes 2020: A New Strategy for the Challenges of Colombia and the Region*. Nueva York: Center for Preventive Action del Council on Foreign Relations (www.cfr.org/pdf/Andes2020.pdf). Participaron 20 expertos en la comisión que elaboró el informe (desde Nancy Birdsall, pasando por George Soros, hasta Alexander Watson).

Csikszentmihalyi, Mihaly (1999). "If We are so Rich, Why aren't We Happy?", en *American Psychologist*, vol. 54, Nº 10. Amsterdam: Elsevier B.V., octubre, pp. 821-27 (http://sparta.rice.edu/~erinm/Mihaly.html).

Cuánto, S.A. (1999). "Percepción de la movilidad social en el Perú, 1999", mimeo. Lima.

Cuba, Elmer y Bruno Seminario (2003). "¿Por qué la población no siente el crecimiento económico", entrevista ofrecida al diario *Gestión*. Lima: 28 de abril, p. 22.

Cummins, Robert (2000). "Personal Income and Subjective Well Being: A Review", en *Journal of Happiness Studies*, vol. 1, Nº 2. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 133-58.

Chacaltana, Juan (2004). "La pobreza no es como la imaginábamos", mimeo. Lima: DESCO, marzo.

Chacaltana, Juan (2003a). "Notas sobre la situación del empleo actual", ponencia para el Seminario Internacional "Empleo y Pobreza". Lima, 16-17 de octubre, IRD, CIES, IEP e INEI (www.consorcio.org/CIES/html/doc/Hipervinculo_Chacaltana.pdf).

Chacaltana, Juan (2003b). "Desafíos de las políticas de empleo", en *Economía y Sociedad*, Nº 48. Revista del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Lima: CIES, abril, pp. 57-66.

Chamberlin, Edward (1946). *Teoría de la competencia monopólica*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Chan, Steve y Cal Clark (1991). "Economic Growth and Popular Well-Being in Taiwan: A Time series Examination of Some Preliminary Hypotheses", en *The Western Political Quarterly*, vol. 44, Nº 3. Salt Lake City, UT: University of Utah, setiembre, pp. 560-82.

Chang, Ha-Joon (2002). *Kicking Away the Ladder–Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press.

Chick, Victoria (2004). "On Open Systems", en *Revista de Economía Política (Brazilian Journal of Political Economy)*, vol. 24, Nº 1. Sao Paulo, Brasil: enero, pp. 3-16.

Christoph, Bernhard (2002). "Weiter deutliche Zufriedenheitsdifferenzen zwischen Ost und West trotz Annäherung in manchen Bereichen – Zur Entwicklung des subjektiven Wohlbefindens in der Bundesrepublik 1990-2000", en *ISI*, Nº 28. Mannheim, Alemania: Informationsdienst Soziale Indikatoren, Centre for Survey Research and Methodology, julio, pp. 11-4 (www.gesis.org/Publikationen/Zeitschriften/ISI/pdf-files/ISI-28.pdf).

Creativa S.A.C. (2004). Revista *17punto65* (Medios/Publicidad/Marketing). Lima: Sumario enero-febrero.

Dagdeviren, Hulya; Rolph van der Hoeven y John Weeks (2001). *Redistribution Matters: Growth for Poverty Reduction*, Employment Paper Nº 2001/10. Ginebra: OIT (www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/ep10.pdf).

Dahrendorf, Ralf (1965). *Gesellschaft und Freiheit*. Munich: Editora Piper & Co. Versión en castellano: *Sociedad y libertad*. *Hacia un análisis sociológico de la actualidad*. Madrid: Tecnos, 1971.

Daly, Herman E. y John B. Cobb (1994). *For the Common Good – Redirecting the Economy toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*. Boston, MA: Beacon Press.

Dammert, Manuel (2001). *El Estado mafioso – El poder imagocrático en las sociedades globalizadas*. Lima: Ediciones El Virrey.

Dancourt, Oscar (2003). "Reactivación de la economía: causas y perspectivas", en *Economía y Sociedad*, Nº 48. Revista del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Lima: CIES, abril, pp. 16-26.

Dasgupta, Partha (1990). "Well-Being and the Extent of its Realization in Poor Countries", en *The Economic Journal*, vol. 100, Nº 400 (Conference Papers). Oxford: Blackwell Publishing, pp. 1-32.

Darity, William y Patrick L. Mason (1998). "Evidence on Discrimination in Employment: Codes of Color, Codes of Gender" (simposio sobre la discriminación en los mercados de trabajo, de productos y de crédito), en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, Nº 2. Nashville, TN: primavera, pp. 63-90.

Darity, William, Jr.; Jason Dietrich y David K. Guilkey (1997). "Racial and Ethnic Inequality in the United States: A Secular Perspective", en *The American Economic Review*, vol. 87, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 301-5.

Darity, William, Jr. y Arthur Goldsmith (1996). "Social Psychology, Umeployment and Macroeconomics", en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, Nº 1 Nashville, TN: otoño, pp. 121-40.

De Ferranti, David; Guillermo Perry, Indermit Gill y Luis Servén (2000). *Securing Our Future in a Global Economy*. Washington, D.C.: World Bank (wbln0018.worldbank.org/External/lac/lac.nsf/Sectors/ChiefEcon/5FBC029805FCADDE8525694B007DF225?OpenDocument).

De Jouvenel, Bertrand (1969). "Efficiency and amenity", en Arrow, Kenneth J. y Tibor Scitovsky (editores). *Readings in Welfare Economics*. Illinois: Richard D. Irwin, Inc., pp. 100-12.

De Lama, George (1993). "Wealthy Now, Lonely Later - Boomers Richer than Parents but Family Life Poorer, Study Says", en *Wisconsin State Journal*. Madison: octubre 16, p. 1C.

De Rivero, Oswaldo (2003). *Los Estados inviables. No-Desarrollo y supervivencia en el siglo XXI*. Madrid: coedición de Los Libros de la Catarata y del Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación de la Universidad Complutense de Madrid.

De Soto, Hernando (1987). *El otro sendero*. Buenos Aires: Sudamericana.

De Soto, Hernando (2000). *El misterio del capital*. Lima: Empresa Editora El Comercio S.A.

Deci, Edward (2001). "On Happiness and Human Potentials: A review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-Being", en *Annual Review of Psychology*, enero 1 (impreso de: www.highbeam.com).

Degregori, Carlos Iván (editor) (2000). *No hay país más diverso. Compendio de antropología peruana*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Pontificia Universidad Católica del Perú y Universidad del Pacífico.

DESCO (editor) (2003a). *Perú hoy – La clase media ¿existe?*, Serie Perú Hoy, Nº 4. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), diciembre.

DESCO (editor) (2003b). *Perú hoy – La economía bajo presión de la democracia*, Serie Perú Hoy, Nº 3. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), julio.

DESCO (editor) (2003c). *Economía y Bienestar*, vol. 1, Nº 1 al 3. Lima: Boletín económico del Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), abril, junio, julio, respectivamente.

DESCO (1976). *La publicidad porque me gusta pues*. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).

Di Tella, Rafael y Robert MacCulloch (2000). "Partisan Social Happiness", mimeo. Harvard Business School, 15 de abril (www.people.hbs.edu/rditella/papers/partisan_social_happiness.pdf).

Di Tella, Rafael; Robert J. MacCulloch y Andrew J. Oswald (2003). "The Macroeconomics of Happiness", en *The Review of Economics and Statistics*, vol. 85, Nº 4. Cambridge, MA: The MIT Press, noviembre, pp. 809-27.

Di Tella, Rafael; Robert MacCulloch y Andrew J. Oswald (2001). "The Macroeconomics of Happiness", mimeo. Harvard Business School, 17 de setiembre (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/finaldmo30jul.pdf) (versión en español por López G., María José, "Macroeconomía de la felicidad", Serie de Artículos de Discusión, Nº 19, en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa10.htm).

Di Tella, Rafael; Robert MacCulloch y Andrew J. Oswald (2000). "Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness", mimeo. Harvard Business School, 7 de febrero. Reimpreso en *The American Economic Review*, vol. 91, Nº 1. Nashville, TN: marzo, 2001, pp. 335-41 (www.people.hbs.edu/rditella /papers/preferences_over_inflation.pdf).

Díaz, Juan José y Eduardo Maruyama (2000). "La dinámica del desempleo urbano en el Perú: tiempo de búsqueda y rotación laboral", informe final. Lima: GRADE, Consorcio de Investigación Económica y Social-CIES, setiembre (www.consorcio.org/CIES/html/pdfs/PP9911.pdf).

Diener, Ed (2003). "Findings on Subjective Well-Being and their implications for Empowerment", documento presentado en el taller "Measuring Empowerment: Cross-Disciplinary Perspectives". Washington, D.C.: Banco Mundial, 4-5 de febrero (www.worldbank.org/poverty/empowerment/events/feb03/pdf/diener.pdf).

Diener, Ed y Robert Biswas-Diener (2000). "New Directions in Subjective Well-Being Research: The Cutting Edge", mimeo. Illinois: University of Illinois Pacific University, 28 de febrero (http://s.psych.uiuc.edu/~ediener/hottopic/ NEW_DIRECTIONS.html).

Diener, Ed y Robert Biswas-Diener (1999). "Income and Subjective Well-Being: Will Money Make Us Happy?", mimeo. Illinois: University of Illinois, Department of Psychology, diciembre.

Diener, Ed; Eunkook M. Suh, Richard E. Luca y Heidi L. Smith (1999). "Subjective well-being: Three decades of progress", en *Psychological Bulletin*, vol. 125, Nº 2. Washington, D.C.: American Psychological Association, marzo, pp. 276-302 (Versión en español por López, David, "El bienestar subjetivo. Tres décadas de progreso", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa6.htm).

Diener, Ed; Jeff Horwitz y Robert A. Emmons (1985). "Happiness of the very wealthy", en *Social Indicators Research*, vol. 16, Nº 3. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 263-74 (versión en español por Vásquez R., Ana, "La felicidad de los más adinerados", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa8.htm).

Diener, Ed; Robert A. Emmons, Randy J. Larsen y Sharon Griffin (1985). "The Satisfaction with Life Scale", en *Journal of Personality Assessment*, vol. 49, Nº 1. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Inc., pp. 71-5 (Paper University of Illinois, Urbana-Champaign, EE UU). Reseñas:

- COMBI The Center for Outcome Measurement in Brain Injury (s/f). "Introduction to the SWLS", en www.tbims.org/combi/swls/index.html
- SWLS versión alemana de la *Satisfaction with Life Scale*, Diener, Emmons, Larsen & Griffin (1985), en www.uni-leipzig.de/~gespsych/x_swls.html
- Yoshioka, Marianne R. (s/f). Página web 'Psychosocial Measures for Asian Americans: Tools for Practice and Research' (www.columbia.edu/cu/ssw/projects/pmap).

Dixon, Huw D. (1997). "Editorial Note", en *The Economic Journal*, vol. 107, Nº 445. Oxford: Blackwell Publishing, noviembre, pp. 1812-14.

Dollar, David y Aart Kraay (2002). "Growth is Good for the Poor", mimeo. Washington, D.C.: Banco Mundial, marzo (http://econ.worldbank.org/files/22015_ Growth_is_ Good_for_Poor.pdf). Publicado en *Journal of Economic Growth*, vol. 7, Nº 3. Boston, EE UU: Kluwer Publishers Academic, pp. 195-225.

Dornbusch, Rudiger y Sebastian Edwards (1991). "La macroeconomía del populismo en América Latina", en Ramírez, Noel (editor). *Economía y populismo – Ilusión y realidad en América Latina*. Quito: INCAE y PROGRESEC, pp. 39-94 (versión original en inglés, en el texto editado por los autores: *The Macroeconomics of Populism in Latin America*. Series NBER-C, National Bureau of Economic Research Conference Report. Chicago: The University of Chicago Press, 1991).

Dos Santos, Theotonio (2004). "Europa confundida", en Servicio informativo "ALAI-amlatina". Quito, Ecuador: 1 de abril (http://alainet.org/active/show_news.phtml?news_id=5917).

D'Souza, Dinesh (2000). *The Virtue of Prosperity: Finding Values in an Age of Techno-Affluence*. EE UU: The Free Press. Reseña por Zelizer, Viviana (2001). "Fat and Happy", en *The Washington Post*. Washington, D.C.: 7 de enero, p. T8 (www.ask.elibrary.com/printdoc.asp?querydocid= 39041733@urn:bigchalk:US;Lib&dtype).

Duesenberry, James S. (1949). *La renta, el ahorro y la teoría del comportamiento de los consumidores*. Madrid: Alianza Editorial, 1967.

Durand, Francisco (2003). *Riqueza económica y pobreza política. Reflexiones sobre las elites del poder en un país inestable*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Easterlin, Richard A. (2003a). *Building a Better Theory of Well-Being*, IZA Discussion Paper Series Nº 742. Bonn: Institute for the Study of Labor, marzo (también se puede encontrar en www.usc.edu/dept/LAS/economics/Pages/seminars/sem_pages/Easterlin_Bettertheory.pdf).

Easterlin, Richard A. (2003b). Reseña de Frey, Bruno y Alois Stutzer (2002). "Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being", en *Journal of American Literature*, vol. 41, Nº 1. Nashville, TN: marzo, pp. 216-28.

Easterlin Richard A. (2003c). "Explaining Happiness", en *Proceedings National Academy of Sciences*, vol. 100, Nº 19. Washington, D.C.: setiembre 16, pp. 11176-83 (www.pnas.org/cgi/reprint/100/19/11176.pdf).

Easterlin Richard A. (2003d). "Diminishing Marginal Utility of Income? A Caveat", mimeo. Los Angeles, CA: University of Southern California (www-rcf.usc.edu/~easterl/ISQOLGerm.pdf).

Easterlin, Richard A. (2002), "Is Reported Happiness Five Years Ago Comparable to Present Happiness? A Cautionary Note", en *Journal of Happiness Studies*, vol. 3, Nº 2. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 193-8 (www.ipsapp008.lwwonline.com/content/getfile/4903/10/4/ abstract/htm).

Easterlin, Richard A. (2001). "Income and Happiness: Towards a Unified Theory", en *The Economic Journal*, vol. 111, Nº 473. Oxford: Blackwell Publishing, julio, pp. 465-84.

Easterlin, Richard A. y Christine Schaeffer (1999). "Income and subjective well-being over the life cycle", en Ryff, Carol D. y Victor W. Marshall (editores). *The self and society in aging processes*. Nueva York: Springer Publishing Company, pp. 279-302 (versión en español por Ramos P., Jorge, "Renta y bienestar subjetivo durante el ciclo de vida", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa13.htm).

Easterlin, Richard A. (1996). *Growth Triumphant: The Twenty-first Century in Historical perspective*. Ann Arbor, MI: The University of Michigan Press. Reseña por Cornish, Edward (1997). "Happiness and Wealth", en *The Futurist*, vol. 31, Nº 5. Maryland: World Future Society, setiembre–octubre (www.ask.elibrary.com printdoc.asp? querydocid = 28942953@urn:bigchalck:US;Lib&dtype).

Easterlin, Richard A. (1996). "Richard Easterlin discusses the relationship between money and happiness", entrevista por Noah Adams, en *All Things Considered*. Washington, D.C.: NPR, enero 4 (www.ask.elibrary.com/printdoc.asp?querydocid = 55303433@urn: bigchalck:US;Lib&dtype).

Easterlin, Richard A. (1995). "Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?", en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 27, Nº 1. Amsterdam: Elsevier B.V., junio, pp. 35-47 (versión en español por Vázquez R., Ana, "¿Aumentará la felicidad de todos el elevar los ingresos de todos?", en www.fun-humanismo-ciencia.es/ felicidad/empresa/empresa1.htm).

Easterlin, Richard A. (1976). "The Conflict between Aspirations and Resources", en *Population and Development Review*, vol. 2, Nº 3-4. Nueva York: Population Council, setiembre-diciembre, pp. 417-25.

Easterlin, Richard A. (1974). "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", en David, Paul A. y Melvin W. Reder (editores). *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz*. Nueva York: Academic Press, pp. 89-125.

Easterlin, Richard A. y Eileen M. Crimmins (1991). "Private Materialism, Personal Self-Fulfillment, Family Life, and Public Interest: The Nature, Effects, and Causes of Recent Changes in the Values of American Youth", en *Public Opinion Quarterly*, vol. 55, Nº 4. Chicago: The University of Chicago Press, invierno, pp. 499-533 (www.jstor.org/ journals/ucpress.html).

Easterly, William y Stanley Fischer (2000). *Inflation and the Poor*, World Bank Policy Research Working Paper Nº 2335. Washington, D.C.: Banco Mundial, mayo (http:// wbln0018.worldbank.org/Research/ workpapers.nsf/568b4463f7c6e237852567e 500514be6/8279d4804f1bda31852568d30053ca8c/$FILE/wps2335.pdf). Reimpreso en *Journal of Money, Credit & Banking*, vol. 33, Nº 2, Parte I. Columbus, OH: Ohio State University, mayo, 2001, pp. 160-78.

Easterly, William; Roumeen Islam y Joseph Stiglitz (2000). "Shaken and Stirred: Explaining Growth Volatility". Washington, D.C.: Banco Mundial, 1 de abril (www.worldbank.org/ research/growth/growth%20volatility%20jan%202000.html).

Edgeworth, Francis Y. (1881). *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. Londres: Kegan Paul & Co.

Eguren, Fernando; Jannet Cano y Alberto del Águila (1997). *Evaluación social del desarrollo humano en el Perú*. Lima: Acción Ciudadana.

Eisner, Robert (1988). "Extended Accounts for National Income and Product", en *Journal of Economic Literature*, vol. 26, Nº 4. Nashville, TN: diciembre, pp. 1611-84.

El Comercio (2003a). Lima: Editora El Comercio, 14 de setiembre, p. a19.
El Comercio (2003b). Lima: Editora El Comercio, 15 de junio, p. b7.
Emmerij, Louis y José Núñez del Arco (compiladores) (1998). *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
Enriquez Cabot, Juan (2003). "Dilema en Harvard: ¿es viable la Argentina como país?", en *Noticias - Página digital*. Argentina: 5 de julio (www.paginadigital.com.ar/articulos/2003/2003quint/noticias13/agddd5-7.asp).
Escobal, Javier y Javier Iguíñiz (2000). *Balance de la investigación económica en el Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social.
Escobal, Javier; Jaime Saavedra y Máximo Torero (1998). *Los activos de los pobres en el Perú*, Serie Documentos de Trabajo, Nº 26. Lima: GRADE (www.grade.org.pe/download/dt26-activos.pdf). Reimpreso, en *El Trimestre Económico*, vol. LXVI(3), Nº 263. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, julio-setiembre, 1999, pp. 619-59; y en BID, Serie Documento de Trabajo, R-361. Washington, D.C.: BID, mayo 1999 (www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubR-361.pdf).
Etzione, Amitai (1998). "A Worldwide Failure", en *The Herald Tribune*. París: 18 de noviembre.
Fallon, Richard H. Jr. (2003). "Should we all be welfare economists?", en *Michigan Law Review*, vol. 101, Nº 4. Ann Arbor, MI: University of Michigan Law School, febrero, pp. 979-1026.
Ferrer, Aldo (2002). *Vivir con lo nuestro – Nosotros y la globalización*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
Ferrer-i-Carbonell, Ada (2002). *Income and Well-being: An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect*, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI-2002-019/3. Holanda, Amsterdam: Tinbergen Institute (www.tinbergen.nl/ discussionpapers/02019.pdf).
Ferris, Abbot (1999). "A Note on Happiness, Money and Time", en *SINET: Social Indicators Networks News Bulletin*, 8 de febrero (versión en español por Vargas, Concepción, "Apunte sobre la felicidad, el dinero y las épocas", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/ empresa5.htm).
Fetter, Frank A.; Wesley C. Mitchell y E.C. Hayes (1918). "Control of Wealth and Economic Life-Discussion", en *The American Economic Review*, vol. 8, Nº 1, Suplemento, *Papers and Proceedings*. Nashville, TN: marzo, pp. 232-38.
Ffrench-Davis, Ricardo (2000). "Introducción", en *Reforming the Reforms in Latin America: Macroeconomics, Trade, Finance*. Londres: Macmillan/Palgrave (disponible en www.networkideas.org/featart/may2002/Latin_America.pdf).
Field, Erica (2002). *Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru*, Research Program in Development Studies Working Paper, Nº 220. Princeton, N.J.: Princeton University, Woodrow School of Public and International Affairs, octubre (www.princeton.edu/~emfield/ Fieldjmp.pdf).
Figueroa, Adolfo (2003). *La sociedad sigma: una teoría del desarrollo económico*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú; y México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
Figueroa, Adolfo (2002). *Economic Elites and Social Capital*, Documento de Trabajo, Nº 214. Lima: Departamento de Economía, Pontifica Universidad Católica del Perú, diciembre.
Figueroa, Adolfo (2001). *Reformas en sociedades desiguales – La experiencia peruana*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
Figueroa, Adolfo (1996). *Teorías económicas del capitalismo*. 2ª edición. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Figueroa, Adolfo (1993). *Crisis distributiva en el Perú*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Figueroa, Adolfo (1973). "El impacto de las reformas actuales sobre la distribución de ingresos en el Perú", en *Apuntes*, Nº 1, Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, pp. 67-82.

Fiszbein, Ariel; Paula Inés Giovagnoli e Isidro Adúriz (2003). "El impacto de la crisis argentina en el bienestar de los hogares", en *Revista de la CEPAL*, Nº 79. Santiago de Chile: CEPAL, abril, pp. 151-67.

FMI (2003a). *Third Review Under the Stand-by Arrangement*, IMF Country Report, Nº 03/355. Washington, D.C.: FMI, noviembre (www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2003/cr03355.pdf).

FMI (2003b). *Peru: Report on the Observance of Standards and Codes – Data Module, Response by the Authorities, and Detailed Assessments Using Data Quality Assessment Framework*, IMF Country Report, Nº 03/332. Washington, D.C.: FMI, octubre (www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2003/cr03332.pdf).

FMI (2003c). *Peru: Statistical Annex*, IMF Country Report, Nº 03/73. Washington, D.C.: FMI, marzo (www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2003/cr0373.pdf).

FMI (1999). *Peru: Statistical Annex*, IMF Country Report, Nº 99/75. Washington, D.C.: FMI, agosto (www.imf.org/external/pubs/ft/scr/1999/cr9975.pdf).

Francke, Pedro (2003). "La economía va bien, pero las familias no ¿Otra vez Andrés?", en Revista *idéele*, Nº 154. Lima: Instituto de Defensa Legal, mayo, pp. 182-3.

Frank, Robert H. (1999). *Luxury Fever, Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*. Nueva York: Free Press.

Frank, Robert H. (1997). "The Frame of Reference as a Public Good", en *The Economic Journal*, vol. 107, Nº 445. Oxford: Blackwell Publishing, noviembre, pp. 1832-47.

Frank, Robert H. (1989). "Frames of Reference and the Quality of Life", en *The American Economic Review*, vol. 79, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 80-5.

Frank, Robert H. (1985). "The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods", en *The American Economic Review*, vol. 75, Nº 1. Nashville, TN: marzo, pp. 101-16.

Frank, Robert H.; Thomas Gilovich y Dennis Regan (1996). "Do Economists Make Bad Citizens?", en *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, Nº 1. Nashville, TN: otoño, pp. 187-92.

Frank, Robert H.; Thomas Gilovich y Dennis Regan (1993). "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?", en *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, Nº 2. Nashville, TN: primavera, pp. 159-71.

Franses, Philip Hans (2002). *A Concise Introduction to Econometrics – An Intuitive Guide*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Frederick, Shane y George Loewenstein (1999). "Hedonic Adaptation", en Kahneman, Daniel; Ed Diener y Norbert Schwarz (editores). *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 302-29.

Freeman, Richard B. (1995). "Are Your Wages Set in Beijing", en *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, Nº 3. Nashville, TN: verano, pp. 15-32.

Frey, Bruno y Matthias Benz (2002). *From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology*, IEW Working Papers, Nº 118. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, Universidad de Zurich, mayo, (www.iew.unizh.ch/wp/iewwp118.pdf).

Frey, Bruno y Matthias Benz (2001). *Ökonomie und Psychologie: eine Übersicht*, IEW Working Papers, Nº 92. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics,

Universidad de Zurich, octubre (www.iew.unizh.ch/wp/iewwp092.pdf).
Frey, Bruno, Matthias Benz y Alois Stutzer (2002). *Introducing Procedural Utility: Not only What, but also How Matters*, IEW Working Paper, Nº 129. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, Universidad de Zurich (www.iew.unizh.ch/wp/iewwp129.pdf). En prensa, por aparecer en *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2003a). *Testing Theories of Happiness*, IEW Working Paper, Nº 147. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, Universidad de Zurich, abril (www.iew.unizh.ch/wp/iewwp147.pdf).
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2003b). *Does Marriage Make People Happy, Or Do Happy People Get Married?*, IEW Working Paper, Nº 143. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, Universidad de Zurich, enero (www.iew.unizh.ch/wp/iewwp143.pdf).
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2002a). *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*. Princeton: Princeton University Press.
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2002b). *Beyond Outcomes: Measuring Procedural Utility*, Berkeley Olin Program in Law & Economics, Working Paper Series, Nº 11062. Berkeley: University of California, abril 29 (http://repositories.cdlib.org/blewp/art63).
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2002c). "The Economics of Happiness", en *World Economics*, vol. 3, Nº 1. Reino Unido: NTC Economic & Financial Publishing, enero-marzo, pp. 25-41 (www.iew.unizh.ch/grp/presse/EconHappiness.pdf).
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2001a). *What can Economists Learn from Happiness Research?*, IEW Working Paper, Nº 80. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, Universidad de Zurich; y en *Journal of Economic Literature*, vol. 40, Nº 2. Nashville, TN: junio 2002, pp. 402-35.
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2001b). *Beyond Bentham – Measuring procedural utility*, IEW Working Paper Nº 76. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2000a). "Happiness, Economy and Institutions", en *The Economic Journal*, vol. 110, Nº 466. Oxford: Blackwell Publishing, octubre, pp. 918-38 (www.repositories.cdlib.org/blewp/art63) (versión en español "Felicidad, economía e instituciones", en http://www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa14.htm).
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2000b). "Happiness Prospers in Democracy", en *Journal of Happiness Studies*, vol. 1, Nº 1. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 79-102 (versión en español por Vargas, Concepción, "La felicidad prospera en democracia", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa9.htm).
Frey, Bruno y Alois Stutzer (2000c). *Political Economists are Neither Selfish nor Indoctrinated*, IEW Working Paper Nº 69. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
Frey, Bruno y Alois Stutzer (1999a). *Happiness, Economy, and Institutions*, IEW Working Paper, Nº 15. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich.
Frey, Bruno y Alois Stutzer (1999b). *Maximizing Happiness?*, IEW Working Paper, Nº 22. Zurich, Suiza: Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich (www.iew.unizh.ch/wp/iewwp022.pdf). Reproducido en *German Economic Review*, vol. 1, Nº 2. Oxford, Reino Unido y Boston, EE UU: Blackwell Publishing, mayo, 2000, pp. 145-67.
Frey, Bruno y Alois Stutzer (1999c). "Measuring Preferences by Subjective Well-Being", en

Journal of Institutional and Theoretical Economics, vol. 155, Nº 4. Tübingen, Alemania: Mohr, diciembre.

Friedman, Milton (2003). "Lunch with the FT: Milton Friedman", entrevista concedida a Simon London, en *Financial Times*. Londres: 6 de junio (www.libertyforum.org/printthread.php?Cat=4&Board=news-business&main=6778038type=thread).

Fuentes, Nicole y Mariano Rojas (2001). "Economic Theory and Subjective Well-Being: Mexico", en *Social Indicators Research*, vol. 53, Nº 3. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, marzo, pp. 289-314 (mailweb.udlap.mx/~llec_www/documentos/mrojas6.pdf).

Fukuyama, Francis (1995). "Reflections on the End of History, Five Years Later", en *History and Theory*, vol. 34, Nº 2. Middletown, CT: Wesleyan University, mayo, pp. 27-43.

Fukuyama, Francis (1992). *The End of History and the Last Man*. Nueva York: Free Press.

Gamboa, Luis Fernando y Darwin Cortés (1999). *Una discusión en torno al concepto de bienestar*, Serie Borradores de Investigación, Nº 1. Bogotá: Facultad de Economía, Universiad del Rosario (www.geocities.com/WallStreet/Floor/9680/sencolombiati.pdf).

Gamero, Julio (2003a). "Modelo económico y empleo: los límites de la inercia neoliberal", en DESCO (editor). *Perú hoy – La economía bajo presión de la democracia*, Serie Perú Hoy, Nº 3. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), julio, pp. 249-81.

Gamero, Julio (2003b). "A dos años de gobierno: ¿Habrá 'chorreo'?", en Revista *idéele*, Nº 154. Lima: Instituto de Defensa Legal, mayo, pp. 78-9.

Gamero, Julio (2003c). "Modelo económico y empleo: los límites de la democracia neoliberal", en *Actualidad económica* (versión virtual). Lima: octubre (www.actualidadeconomica-peru.com/).

Garavito, Cecilia (2002). *La Ley de Okun en el Perú: 1970-2000*, Serie Documentos de Trabajo, Nº 212. Lima: Departamento de Economía, PUCP (www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD212.pdf).

Garavito, Cecilia (2001). *Cambios en la oferta laboral de la familia limeña*, Serie Documentos de Trabajo, Nº 200. Lima: Departamento de Economía, PUCP (www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD200.pdf).

Garavito, Cecilia (2000). *Empleo y desempleo: un análisis de la elaboración de estadísticas*, Serie Documentos de Trabajo, Nº 180. Lima: Departamento de Economía, PUCP (www.pucp.edu.pe/ economia/pdf/DDD180.pdf).

Garavito, Cecilia (1997). *Empleo, salarios reales y producto: 1970-1995*, Serie Documentos de Trabajo, Nº 140. Lima: Departamento de Economía, PUCP (www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD 140.pdf).

García Núñez, Gonzalo (2003). "¿Por qué la plata no llega al bolsillo popular?", en *La República*. Lima: 4 de mayo, pp. 18-9.

Gardner, Jonathan y Andrew Oswald (2001). "Does Money Buy Happiness? A Longitudinal Study Using Data on Windfalls", mimeo. Reino Unido: Warwick University, marzo (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/Oswald/ marchwindfallsgo.pdf).

Garrido-Lecca, Hernán (2003). "La economía peruana y la economía de los peruanos", en Revista *idéele*, Nº 154. Lima: Instituto de Defensa Legal, mayo, pp. 75-7.

Georgescu-Roegen, Nicholas (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Georgescu-Roegen, Nicholas (1936). "The Pure Theory of Consumer's Behaviour", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 50, Nº 4. Cambridge, MA: The MIT Press,

agosto, pp. 545-93.
Gereffi, Gary (1991). "Repensando la teoría del desarrollo: visión desde Asia oriental y Latinoamérica", en Portes, Alejandro y Douglas Kincaid (editores). *Teoría del desarrollo nacional*. San José de Costa Rica: Editorial Universitaria Centroamericana, pp. 49-96.
Gestión (2004). Lima: 30 de enero, p. 16.
Glenn, Norval y Charles Weaver (1981). "Educations's Effects on Psychological Well-Being", en *Public Opinion Quarterly*, vol. 45, Nº 1. Oxford: Oxford University Press, primavera, pp. 22-39.
Glewwe, Paul y Gillette Hall (1998). "Are some groups more vulnerable to macroeconomic shocks than others? Hypothesis tests based on panel data from Peru", en *Journal of Development Economics*, vol. 56, Nº 1. Amsterdam: Elsevier B.V., junio, pp. 181-206.
Godelier, Maurice (1970). *Racionalidad e irracionalidad en la economía*. México, D.F.: Siglo XXI.
González Casanova, Pablo (1965). *La democracia en México*. Lima: México, D.F., Editorial Era.
Gonzales de Olarte, Efraín (editor) (1997). *Ajuste estructural en el Perú – Modelo económico, empleo y descentralización*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos y CONCYTEC.
Gonzales de Olarte, Efraín y Lilian Samamé (1994). *El péndulo peruano – Políticas económicas, gobernabilidad y subdesarrollo, 1963-1990*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, segunda edición.
Gough, Ian (2003). *Lists and Thresholds: Comparing the Doyal-Gough Theory of Human Need with Nussbaum's capabilities approach*, WeD Working Paper, Nº WeD01, ESRC Research Group on Wellbeing in Developing Countries. Gran Bretaña: Department of Social and Policy Sciences, University of Bath, marzo (www.welldev.org.uk/research/workingpaperpdf/listsandthresholds-copy.pdf).
Goulet, Denis (1999). *Ética del desarrollo – Guía teórica y práctica*. Madrid: IEPALA-Instituto de Estudios Políticos para América Latina y África. Original en inglés: *Development Ethics – A Guide to Theory and* Practice. Nueva York: The Apex Press/Zed Books, 1995.
Graham, Carol (2003). "Happiness and Hardship: Lessons from Panel Data on Mobility and Subjective Well Being in Peru and Russia", borrador presentado en el Workshop on Understanding Growth and Freedom from the Bottom Up. Washington, D.C.: Banco Mundial, 15-17 de mayo (http://lnweb18.worldbank.org/ESSD/sdvext.nsf/68ByDocName/Graham/$FILE/Graham+Paper.pdf).
Graham, Carol (1999). "The Political Economy of Mobility: Perceptions and Objective Trends in Latin America", en Birdsall, Nancy y Carol Graham (editoras). *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace; The Brookings Institution Press, capítulo 9, pp. 225-66 (http://brookings. nap.edu/books/081570917X/gifmid/225.gif).
Graham, Carol; Andrew Eggers y Sandip Sukhtankar (2003). "The Effects of Income Losses and Gains on happiness: Do temporary trends matter? An Exploratory Note", en *Research Note*, Nº 1. Washington, D.C.: Center on Social and Economic Dynamics, The Brookings Institution, julio (www.brook.edu/dybdocroot/es/dynamics/papers/happinessnote.pdf).
Graham, Carol y María Fitzpatrick (2002). *Does Happiness Pay? An Exploration Based on Panel Data from Russia*, CSED Working Paper, Nº 24. Washington, D.C.: The Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics (CSED), mayo (www.brook.edu/dybdocroot/es/dynamics/papers/pay/pay.pdf).
Graham, Carol y Cheikh Kane (1998). "Opportunistic Government or Sustaining Reform?

Electoral Trends and Public-Expenditure Patterns in Peru, 1990-1995", en *Latin American Research Review*, vol. 33, Nº 1. Pittsburgh, PA: Latin American Studies Association, pp. 67-104.

Graham, Carol y Steffano Pettinato (2002). *Happiness and Hardship. Opportunity and Insecurity in New Market Economies*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Graham, Carol y Steffano Pettinato (2001). *Frustrated Achievers: Winners, Losers, And Subjective Well Being in New Market Economies*, CSED Working Paper Series, Nº 21. Washington, D.C.: The Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics (CSED), enero. Reimpreso en *Journal of Development Studies*, vol. 38, Nº 4. Nueva York: abril, 2002, pp. 100-41 (www.ssc.wisc.edu/econ/Durlauf/networkweb1/London/frustratedachievers.pdf).

Graham, Carol y Steffano Pettinato (2000). *Happiness, Markets, and Democracy: Latin America in Comparative Perspective*, CSED Working Paper Series, Nº 13. Washington, D.C.: The Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics (CSED), agosto. Reimpreso en *Journal of Happiness Studies*, vol. 2, Nº 3. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, enero, 2001, pp. 237-68 (www.brookings.edu/dybdocroot/es/dynamics/papers/happylatin/ happylatin.pdf).

Graham, Carol y Stefano Pettinato (1999). *Assessing Hardship and Happiness: Trends in Mobility and Expectations in the New Market Economies*, CSED Working Paper Series, Nº 7. Washington, D.C.: The Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics (CSED), octubre (www.brook.edu/dybdocroot/es&dynamics/papers/happiness/happiness.pdf).

Graham, Carol y Sandip Sukhtankar (2003). "Economic Crisis, Markets, and Democracy in Latin America. Some Evidence From the Economics of Happiness", en *The Brookings Review*, vol. 21, Nº 2. Washington, D.C.: The Brookings Institution, primavera, pp. 36-40 (www.brook.edu/ press/review/spring20037graham_sukhtankar.htm).

Grupo de Opinión Pública de la Universidad de Lima-GOP (2004). "Barómetro - Lima Metropolitana y Callao", en *Estudio 213 y 217*. Lima: febrero y marzo.

Guillén Romo, Héctor (2003). "El modelo mexicano de desarrollo: balance y alternativas", documento de la "Conferencia Internacional en torno a los Nuevos Caminos para el Desarrollo sustentable", México, 20-21 de octubre (pdf).

Gunnell, Barbara (2001). "We're just hedonistic hamsters", en *New Statesman*, vol. 14, Nº 668. Londres: agosto 6 (www.proquest.umi.com/pqdweb?INT = 1&TS = 1051223621&Did = 000000077164436&F).

Gurrieri, Adolfo y Pedro Sáinz (2003). "Empleo y movilidad estructural", en *Revista de la CEPAL*, Nº 80. Santiago de Chile: CEPAL, agosto, pp. 141-64 (www.cepal.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/4/LCG2204PE/lcg2204e-Gurrieri-S%C3%A1inz.pdf).

Hagerty, Michael; Prasad Naik y Chih-Ling Tsai (1999). "The Effects of Quality of Life Studies on National Elections: A Multi-Country Analysis", mimeo. Davis, CA: Graduate School of Management, University of California, marzo (http://faculty.gsm.ucdavis.edu/~mrhagert/Papers/pn8.PDF).

Hagerty, Michael; Robert A. Cummins, Abbott L. Ferriss, Kenneth Land, Alex C. Michalos, Mark Peterson, Andrew Sharpe, Joseph Sirgy y Joachim Vogel (2001). "Quality of Life Indexes for National Policy: Review and Agenda for Research", Report of the Committee for Societal QOL Indexes, ISQOLS. Davis, CA: University of California, enero (http://faculty.gsm.ucdavis.edu/~mrhagert/Papers/TOWARDv4.PDF).

Hagerty, Michael y Ruut Veenhoven (2000). "Wealth and Happiness Revisited – Growing wealth of nations *does* go with greater happiness", mimeo. Davis, CA: University of

California, diciembre (http://faculty.gsm.ucdavis.edu/~mrhagert/Papers/easterlinreply.pdf). Publicado en *Social Indicators Research*, vol. 64, Nº 1. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, octubre, 2003, pp. 1-27.

Hardy, Clarisa (2003). "Política y felicidad: debates entrampados", en *Editorial Voz Chile 21*. Santiago, Chile: Fundación Chile 21, 10 de marzo (www.chile21.cl/voz/2003/19.oct).

Harris, Marvin (1999). *Vacas, cerdos, guerras y brujas*: *los enigmas de la cultura*. Madrid: Alianza Editorial (original en inglés: 1980).

Hausman, Daniel (1995). "The Impossibility of Interpersonal Utility Comparisons", en *Mind*, New Series, vol. 104, Nº 415. Oxford: Oxford University Press, julio, pp. 473-90.

Hausmann, Ricardo y Dani Rodrik (2003). "Economic Development as Self-Discovery", mimeo. Cambridge, Mass: John F. Kennedy School of Government, Harvard University, abril, versión revisada (http://ksghome.harvard.edu/~.drodrik.academic.ksg/selfdisc.pdf).

Haybron, Daniel (2001). "Happiness and the Importance of Life Satisfaction", mimeo. Tucson, AZ: Departamento de Filosofía, University of Arizona, noviembre (www.slu.edu/colleges/AS/philos/HappinessAndTheImp.pdf).

Headey, Bruce y Alexander J. Wearing (1998). "Who enjoys life and why: measuring subjective well-being", en Eckersley, Richard (editor). *Measuring Progress*. Melbourne, Canberra: CSIRO Publishing, pp. 169-82 (versión en español por Jiménez y Jiménez, Eloy, "¿Quién disfruta de la vida y por qué? Medir el bienestar subjetivo", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa4.htm).

Heimann, Eduard (1963). *Soziale Theorie der Wirtschaftssysteme*. Tubinga: J.C.B. Mohr. Existe una versión en castellano: *Teoría social de los sistemas económicos*. Madrid, España: Tecnos, 1968; *História das doutrinas econômicas*. 3a. edición. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

Helliwell, John F. (2002). *How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being*, NBER Working Paper, Nº w9065. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, julio (www.nber.org/papers/w9065 o www.wcfia.harvard.edu/conferences/talloires/talloires2001/helliwell.htm).

Hernández, Max (2004). "Uno de nosotros", en *La República*. Lima: 22 de febrero, p. 31.

Herrera, Javier (2003). "Gobernabilidad, corrupción, participación ciudadana y pobreza en el Perú (ENAHO 4to. trimestre 2002)". Lima: Investigaciones Sociales, Ministerio de Economía y Finanzas (www.mef.gob.pe/propuesta/ESPEC/investigacion.php).

Herrera, Javier y Nancy Hidalgo (2003). *Vulnerabilidad del empleo en Lima. Un enfoque a partir de encuestas de hogares*, Serie Financiamiento del Desarrollo, Nº 130. Santiago de Chile: CEPAL, junio (www.cepal.cl/publicaciones/Comercio/0/LCL1880P/lcl1880e.pdf).

Herrera, Javier y Francois Roubaud (2002). "Dinámica de la pobreza urbana en el Perú y en Madagascar 1997-1999: un análisis sobre datos de panel", en *Bulletin de l'Institut Francais d'Études Andines*, vol. 31, Nº 3. Lima: Instituto Francés de Estudios Andinos-IFEA, pp. 495-552.

Hicks, John R. (1969). "Preface and a manifesto", en Arrow, Kenneth y Tibor Scitovsky (editores). *Readings in Welfare Economics*. Illinois: Richard D. Irwin, Inc., pp. 95-99.

Hicks, John R. (1956). *Revisión de la teoría de la demanda*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1958.

Hicks, John R. (1939). *Valor y capital*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1945.

Higgott, Richard y Nicola Phillips (1998). *The Limits of Global Liberalization: Lessons from Asia and Latin America*, CSGR Working Paper, Nº 22/99. Reino Unido: Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation (CSGR), University of Warwick.

Hillebrand, Ernst (2003). "Competencia Sur-Sur: ¿Asia versus América Latina?", en página web 'Dialogue on Globalization – Conference Reports', Fundación Friedrich Ebert (véanse las ponencias correspondientes a "South vs. South: the Transpacific race to the bottom?", conferencia auspiciada por la Fundación Ebert y el CIDE, México, D.F., 30-31 de octubre, 2003, en www.fes-alca.cl/archivos/Program%20South%20vs%20South.doc).

Hilsenrath, Jon E. (2002). "Does Money Buy Happiness? Yes, It Does, Economists Say, But the Thrill Diminishes When Others Have It Too", en *Wall Street Journal*, Nueva York: 4 de enero, p. A7.

Hirata, Johannes (2003). "Does Money Make Nations Happy?", en *Eloquent*, vol. 8, Nº 2. Holanda: Facultad de Economía y Administración de Empresas, Universidad de Maastricht (http://johanneshirata.gmxhome.de/thesis/Money.pdf).

Hirata, Johannes (2001), *Happiness and Economics - Enriching economic theory with empirical* psychology, Tesis de Maestría en Estudios Económicos Internacionales. Holanda: Universidad de Maastricht (johanneshirata.gmxhome.de/thesis/Thesis PrintUS.pdf).

Hirsch, Fred (1976). *Social Limits to Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Versión en castellano *Los límites sociales al crecimiento*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1984.

Hirschman, Albert O. (1989). "Having Opinions – One of the Elements of Well-Being'", en *The American Economic Review*, vol. 79, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 75-9.

Hirschman, Albert O. (1984). "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse", en *The American Economic Review*, vol. 74, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 89-96.

Hirschman, Albert O. (1981). *De la economía a la política y más allá – Ensayos de penetración y superación de fronteras*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1984.

Hirschman, Albert O. (1977). "A Generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples", en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 25, Suplemento. Ensayos en honor de Bert Hoselitz. Chicago: University of Chicago Press, pp. 67-98.

Hirschman, Albert O. (1973). "The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, Nº 4. Cambridge, MA: The MIT Press, noviembre, pp. 544-66.

Hirschman, Albert O. (1959). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press (versión castellana: *La estrategia del desarrollo económico*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1964).

Hoag, Robert W. (1986). "Happiness and Freedom: Recent Work on John Stuart Mill", en *Philosophy and Public Affairs*, vol. 15, Nº 2. Princeton, NJ: Princeton University Press, primavera, pp. 188-99.

Hojman, David (1999). "Inequality, growth, and political stability: can income mobility provide the answers?", en Birdsall, Nancy y Carol Graham (editoras). *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace; The Brookings Institution Press, pp. 192-221 (http://brookings.nap.edu/books/081570917X/html/210.html#pagetop).

Hopenhayn, Martín (1995). "La felicidad dentro y fuera de la caverna", en *Estudios Públicos*, Nº 57. Santiago, Chile: Centro de Estudios Públicos, verano, pp. 293-304.

Hosseini, Hamid (2003). "The arrival of behavioral economics: from Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the early 1960s?", en *Journal of Socio-Economics*, vol. 32, Nº 4. Amsterdam: Elsevier B.V., setiembre, pp. 391-409.

Hotelling, Harold (1929). "Stability in Competition", en *The Economic Journal*, vol. 39, Nº 153. Oxford: Blackwell Publishing, marzo, pp. 41-57.

Hoxby, Caroline (1996). "How Teachers' Unions affect Education Production", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 111, Nº 3. Cambridge, MA: The MIT Press, agosto, pp. 671-718 (http://post.economics.harvard.edu/faculty/hoxby/papers/teachersunion_oct2000.pdf).

Hunt, Shane (1996). "Peru: The Current Economic Situation in Long-Term Perspective", en Gonzales de Olarte, Efraín (editor). *The Peruvian Economy and Structural Adjustment: Past, Present and Future*. Miami: North-South Center, University of Miami.

Iguíñiz, Javier (2003a). "Sin Ton ni Son – Cuando las huelgas se convierten en la única herramienta para lograr un aumento" (entrevista), en *Caretas*, Nº 1773. Lima: 22 de mayo, pp. 20-21, 83.

Iguíñiz, Javier (2003b). "Hay desconexión entre economía y empleo adecuado", en *La República*. Lima: 2 de junio, pp. 16-7; y conferencia sobre los "Rasgos económicos básicos de la economía peruana". Lima: Universidad del Pacífico, abril.

Iguíñiz, Javier (2003c). "Desconexión entre economía y empleo adecuado", en *Páginas*, vol. 18, Nº 179. Lima: Centro de Estudios y Publicaciones-CEP, febrero, pp. 16-23.

Iguíñiz, Javier (2003d), "¿Hay sitio para vivir en la economía peruana?", en *Páginas*, vol. 18, Nº 181. Lima: Centro de Estudios y Publicaciones-CEP, junio, pp. 60-6.

Iguíñiz, Javier (2002a). *Development and Freedom in Sen and Gutiérrez. Religious and Secular Common Grounds*, Serie Documento de Trabajo, Nº 210. Lima: Departamento de Economía, PUCP, agosto (www.pucp.edu.pe/economia/pdf/ DDD210.pdf).

Iguíñiz, Javier (2002b). *La pobreza es multidimensional: un ensayo de clasificación*, Serie Documento de Trabajo, Nº 209. Lima: Departamento de Economía, PUCP, julio (www.pucp.edu.pe/economia/pdf/ DDD209.pdf).

Iguíñiz, Javier (1998). *Aplanar los Andes y otras propuestas*. Lima: Instituto Bartolomé de las Casas y Centro de Estudios y Publicaciones-CEP.

Inder, Brett y Terry O'Brien (2003). "The Endowment Effect and the Role of Uncertainty", en *Bulletin of Economic Research*, vol. 55, Nº 3. Oxford, Reino Unido y Boston, EE UU: Blackwell Publishing, julio, pp. 289-301.

Informe laboral (2003). Suplemento de *Análisis laboral*, vol. 18, Nº 214. Lima: AELE, noviembre.

Inglehart, Ronald y Hans Dieter Klingemann (2000a). "Genes, Culture, Democracy and Happiness", en Diener, Ed y Eunkook M. Suh (editores). *Culture and Subjective Well-being*. Cambridge, Mass.: The MIT Press, pp. 165-83.

Inglehart, Ronald y Hans Dieter Klingemann (2000b). *Genes, Culture and Happiness*. Cambridge: The MIT Press.

Inglehart, Ronald y Marita Carballo (1997). "Does Latin America Exist (And is There a Confucian Culture?): A Global Analysis of Cross-Cultural Differences", en *PS: Political Science & Politics*, vol. 30, Nº 1. Washington, D.C.: American Political Science Association (APSA) Online, marzo, pp. 34-47.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2004). "Resultados de la Encuesta Nacional de Hogares sobre las Condiciones de Vida en el Perú-Diciembre 2003", en *Informe Técnico*, Nº 3. Lima: INEI, marzo (www.inei.gob.pe/web/BoletinFlotante.asp?file=5176.pdf).

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2003a). *Compendio estadístico 2003*. Lima: INEI, octubre.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2003b). *Oferta y demanda global 1991-2002. Año base 1994*. Lima: INEI, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, setiembre.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2003c). *Indicadores de precios de la economía 2001*, Boletín mensual, Nº 8. Lima: INEI, agosto.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2003d). *Oferta y demanda global 1991-2001. Año base 1994*. Lima: INEI, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, febrero.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2003e). *Producto bruto interno por departamentos 1994-2000. Año base 1994*. Lima: INEI, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, febrero.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2003-2002). *Informe económico mensual*, varios números. Lima: INEI.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2002a). *Condiciones de vida de los Departamentos del Perú, 2001*. Lima: INEI, Dirección Técnica de Indicadores Sociales, agosto (www.inei.gob.pe/PeruCifrasHTM/banner/documentos/Condiciones Departamental.pdf).

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2002b). *Compendio estadístico 2002*. Lima: INEI, julio.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2002c). *Indicadores de precios de la economía 2001. Boletín anual*. Lima: INEI, abril.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2001a). *Indicadores de precios de la economía 2000. Boletín anual*. Lima: INEI, febrero.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (1996a). *Producto bruto interno departamental 1970-1995*. Lima: INEI, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, octubre.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (1996b). *Boletín anual de índices de precios 1995*. Lima: INEI, marzo.

Islam, Iyanatul (2003). *Avoiding the stabilization trap: Towards a macroeconomic policy framework for growth, employment and poverty reduction*, Employment Paper, Nº 2003/53. Ginebra: OIT (www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/ep53.pdf).

Ísmodes, Aníbal (1969). *Sociología del Perú*. Lima: segunda edición del autor.

Jaramillo, Miguel (2003). "Crecimiento económico actual estaría creando menos empleo que en la década pasada". Entrevista concedida a *Gestión*. Lima: 31 de julio (www.grade.org.pe/asp/brw_med1.asp?id=8266).

Jevons, William Stanley (1866). "Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy", en *Journal of the Statistical Society of London*, vol. 29, Nº 2. Londres: Blackwell Publishing, junio, pp. 282-7 (www.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/jevons/mathem.txt).

Jiménez, Félix y Erick Lahura (1999). *Ventajas comparativas y economías de escala en las teorías del comercio internacional*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Dirección Académica de Investigación, Departamento de Economía.

Joseph, Jaime (1999). *Lima Megaciudad – Democracia, desarrollo y descentralización en sectores populares*. Lima: Alternativa y UNRISD.

Kahneman, Daniel (2003). "A Psychological Perspective on Economics", en *The American Economic Review*, vol. 93, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 162-8.

Kahneman, Daniel; Ed Diener y Norbert Schwarz (editores) (1999). *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. Nueva York: Russell Sage Foundation (las citas provienen de la primera edición en *papercover*, 2003).

Kahneman, Daniel; Peter P. Wakker y Rakesh Sarin (1997). "Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, Nº 2,

número especial editado en Memoria de Amos Tversky (1937-1996), Cambridge, MA: The MIT Press, mayo, pp. 375-405.

Kahneman, Daniel; Jack Knetsch y Richard Thaler (1991). "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias", en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, Nº 1. Nashville, TN: otoño, pp. 193-206.

Kahneman, Daniel y Amos Tversky (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", en *Econometrica*, vol. 47, Nº 2. Evanston, IL: The Econometric Society, marzo, pp. 263-92.

Kakwani, Nanak (1997). "Growth Rates of Per-Capita Income and Aggregate Welfare: An International Comparison", en *The Review of Economics and Statistics*, vol. 79, Nº 2. Cambridge, MA: The MIT Press, mayo, pp. 201-11.

Kalecki, Michal (1943). "Political Aspects of Full Employment", en *The Political Quarterly*, vol. 14. Oxford: Blackwell Publishing, octubre-diciembre, pp. 322-31 (existen varias versiones en castellano).

Kaplinksky, Raphael; Mike Morris y Jeff Readman (2002). "The Globalization of Product Markets and Immiserizing Growth: Lessons From the South African Furniture Industry", en *World Development*, vol. 30, Nº 7. Amsterdam: Elsevier B.V., julio, pp. 1159-77.

Kasser, Tim (2002). *The High Price of Materialism*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.

Kay, Bruce (1999). "Violent Opportunities: The Rise and Fall of 'King Coca' and Shining Path", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 41, Nº 3. Florida: School of International Studies, University of Miami, otoño, pp. 97-127.

Kay, Bruce (1996). "'Fujipopulism' and the Liberal State in Peru, 1990-1995", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 38, Nº 4. Florida: School of International Studies, University of Miami, otoño, pp. 55-98.

Kedem-Friedrich, Peri y Maged Al-Atawneh (2003). "Does Modernity lead to greater well-being? Bedouin Women undergoing a socio-cultural transition", en *Social Indicators Research*, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers en prensa (19 pp.)

Kenny, Charles (1999). "Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth?", en *Kyklos*, vol. 52, Nº 1. Basel, Suiza: Helbing & Lichtenhahn Verlag AG, pp. 3-26 (versión en español por Torre, Eva, "¿El desarrollo causa la felicidad, o la felicidad causa el desarrollo?", en http://www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa2.htm).

Kets de Vries, Manfred (2002). "The Happiness Equation" (www.insead.edu/facultyresearch/entrepreneurship/ketsdevries/index.htm).

Keynes, John Maynard (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México, D.F: Fondo de Cultura Económica, 1970.

Keynes, John Maynard (1923). *Breve tratado sobre la reforma monetaria*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1992.

Kilpatrick, Robert (1973). "The Income Elasticity of the Poverty Line", en *The Review of Economics and Statistics*, vol. 55, Nº 3. Cambridge, MA: The MIT Press, agosto, pp. 327-32.

Knetsch, Jack (1989). "The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves", en *The American Economic Review*, vol. 79, Nº 5. Nashville, TN: diciembre, pp. 1277-84.

Konow, James y Joseph Earley (2002). "The Hedonistic Paradox. Is Homo Economicus Happier?", mimeo. Los Angeles: Loyola Marymount University, junio (www.bellarmine.lmu.edu/~jkonow/Hedonistic%20 Paradox.pdf).

Kornienko, Tatiana (2002). "A Cognitive Basis for Cardinal Utility", mimeo. Canadá: Departamento de Economía, Universidad de Manitoba, noviembre (www.umanitoba.ca/

faculties/arts/economics/kornienko/Papers/solo.pdf).
Krueger, Alan B. (2003). "A Study looks at squatters and land tiles in Peru", en *The New York Times*. Nueva York: 9 de enero.
Krueger, Alan B. (2002). "When the economy hits a turnaround, conspiracy theories abound", en *The New York Times*. Nueva York: 22 de agosto.
Krueger, Alan B. (2001a). "Gross domestic product vs. gross domestic well-being", en *The New York Times*. Nueva York: 20 de setiembre (www.irs.princeton.edu/krueger/terror3.htm).
Krueger, Alan B. (2001b). "The many faces of Adam Smith: Rediscovering 'The Wealth of Nations?'", en *The New York Times*. Nueva York: 16 de agosto (www.irs.princeton.edu/krueger/smith2.htm).
Krugman, Paul (2000a). "Turn of the Century", en *The New York Times*. Nueva York: 18 de junio (www.nytimes.com/library/opinion/krugman/061800krug.html).
Krugman, Paul (2000b). "Pursuing Happiness", en *The New York Times*. Nueva York: 29 de marzo (www.nytimes.com/library/opinion/krugman/032900krug.html).
Krugman, Paul (1999). "Money Can't Buy Happiness. Er, Can It?", en *The New York Times*. Nueva York: 1 de junio.
Krugman, Paul (1998). "Viagra and The Wealth of Nations", en *The New York Times*. Nueva York: 2 de agosto (http://web.mit.edu/krugman/www/viagra.html).
Krugman, Paul (1992). "The Rich, the Right, and the Facts: Deconstructing the Income Distribution Debate", en *The American Prospect*, vol. 3, Nº 11. Washington, D.C.: setiembre (www.prospect.org/print-friendly/print/V3/11/krugman-p.html).
Kuczynski, Pedro Pablo (2004a). "Lo que debemos hacer en materia económica", en *Correo*. Lima: 22 de febrero (www.correoperu.com.pe/enlinea/hoy/columnistas/col02.asp).
Kuczynski, Pedro Pablo (2004b). "Cómo crecer y crear trabajo", en *Correo*. Lima: 8 de febrero (http://anteriores.epensa.com.pe/enlinea/ediciones/2004/feb/08/columnistas/col02.asp).
Kuzcinsky, Pedro Pablo y John Williamson (editores) (2003). *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*. Washington, D.C.: Institute of International Economics.
Lancaster, Kelvin J. (1966). "A New Approach to Consumer Theory", en *The Journal of Political Economy*, vol. 74, Nº 2. Chicago: The University of Chicago Press, abril, pp. 132-57.
Lane, Robert (2001). "Professor Lane explains the economics of happiness", en *Yale Bulletin & Callender*, vol. 29, Nº 22. New Haven, Connecticut: Office of the Secretary of Yale University Office of Public Affairs, marzo 16 (www.yale.edu/opa/v29.n22/story5.html).
Lane, Robert (2000a). *The Loss of Happiness in Market Democracies*. New Haven, Connecticut: Yale University.
Lane, Robert (2000b). "Diminishing Returns to Income, Companionship and Happiness", en *Journal of Happiness Studies*, vol. 1, Nº 1. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, enero, pp. 103-19 (versión en español por Moreno, Marta, "Rendimientos decrecientes en cuanto a ingresos, compañía y felicidad", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa12.htm).
Lane, Robert (1993). "Does Money Buy Happiness?", en *The Public Interest*, Nº 113, Washington, D.C.: setiembre, pp. 56-65 (versión en español: "¿Puede el dinero comprar la felicidad?", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa15.htm).
Lange, Oskar (1937). "On the Economic Theory of Socialism: Part Two", en *The Review of Economic Studies*, vol. 4, Nº 2. Oxford, OX: Blackwell Publishing, febrero, pp. 123-42.

Lange, Oskar (1936). "On the Economic Theory of Socialism: Part One", en *The Review of Economic Studies*, vol. 4, Nº 1. Oxford, OX: Blackwell Publishing, octubre; pp. 53-71.
La República (2004). Lima: 30 de enero, p. 9
La República (2003a). Lima: 10 de mayo, p. 7.
La República (2003b). Lima: 19 de abril, p. 6.
Lauer, Mirko (2003a). "Promesas cumplidas y promesas incumplibles", en *La República*. Lima: 19 de abril, p. 6.
Lauer, Mirko (2003b). "Toledo, repartidor de malas raciones en el comedor popular Perú", en *La República*. Lima: 28 de mayo, p. 6.
Layard, Richard (2003a). *Happiness: Has Social Science a Clue?*, Lionel Robbins Memorial Lectures 2002/3. Londres: Centre for Economic Performance, London School of Economics, 3-5 de marzo (Parte I: http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL030303.pdf) (Parte II: http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL040303.pdf) (Parte III: http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL050303.pdf).
Layard, Richard (2003b). "Rethinking public economics: the implications of rivalry and habit", ponencia presentada para la conferencia *The Paradoxes of Happiness in Economics*, Departamento de Economía, Universidad de Milán-Bicocca, 21-23 de marzo (dipeco.economia.unimib.it/happiness /accepted_papers/layard.pdf).
Layard, Richard (1980). "Human Satisfactions and Public Policy", en *The Economic Journal*, vol. 90, Nº 360. Oxford, OX: diciembre, pp. 737-50.
Lazear, Edward (1999). *Economic Imperialism*, NBER Working Paper, Nº w7300. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, agosto (http://papers.nber.org/papers/w7300.pdf).
Leibenstein, Harvey (1967). "Welfare Economics and the Theory of Democracy", en *The Economic Journal*, vol. 77, Nº 308. Oxford: Blackwell Publishing, diciembre, pp. 956-58 (www.jstor.org/).
Leibenstein, Harvey (1950). "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, Nº 2. Cambridge, MA: The MIT Press, mayo, pp. 183-207.
Lerner Febres, Salomón (2003). "Discurso de Presentación del Informe Final de la Comisión de la Verdad y Reconciliación", Lima, 28 de agosto (www.cverdad.org.pe/final/index.php).
Levitt, Steven (1995). *Why do increased arrest rates appear to reduce crime: deterrence, incapacitation, or measurement error?*, NBER Working Paper, Nº w5268. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, setiembre.
List, John A. (2003). *Neoclassical Theory versus Prospect Theory. Evidence from the Marketplace*, NBER Working Paper, Nº w9736. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, mayo.
Little, Ian (1949). "The Foundations of Welfare Economics", en *Oxford Economic Papers*, New Series, vol. 1, Nº 2. Oxford: Oxford University Press, junio, pp. 227-46.
Lokshin, Michael y Martin Ravallion (2003). "Rich and Powerful? Subjective Power and Welfare in Russia", en Taller sobre *Measuring Empowerment: Cross-Disciplinary Perspectives*. Washington, D.C.: Banco Mundial, 4-5 de febrero (www.worldbank.org/poverty/empowerment/events/feb03/pdf/ravallion.pdf).
Loewenstein, George; Ted O'Donoghue y Matthew Rabin (2002). "Projection Bias in Predicting Future Utility", mimeo. Berkeley, CA: University of California, Berkeley, julio (http://elsa.berkeley.edu/users/rabin/projection.pdf).
Lu, Luo (1999). "Personal or environmental causes of happiness: A longitudinal analysis", en *The Journal of Social Psychology*, vol. 139, Nº 1. Washington, D.C.: Heldref Publications, febrero, pp. 79-90.

Lucas, Robert (2003). "Macroeconomic Priorities", en *The American Economic Review*, vol. 93, Nº 1. Nashville, TN: marzo, pp. 1-14.

Lucas, Richard E.; Andrew E. Clark, Yannis Georgellis y Ed Diener (2003). "Reexamining Adaptation and the Set Point Model of Happiness: Reactions to Changes in Marital Status", en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 84, Nº 3. Washington, D.C.: American Psychological Association, marzo, pp. 527-39 (www.apa.org/journals/psp/press_releases/march_2003/psp843527.pdf).

Lustig, Nora (1999). "Crises and the Poor: Socially Responsible Macroeconomics", Presidential Address, en *Fourth Annual Meeting*, Latin American and Caribbean Economic Association (LACEA), octubre 22 (www.lacea.org/ Conferences_files/presidential.pdf).

Macroconsult (2003). "Reforma (y contra-reforma) en el mercado de trabajo – Lineamientos generales de una política laboral", en *REM Política Económica*, Lima: Macroconsult, agosto.

Maldonado, Stanilao (2003). "Desarrollo es equidad: hacia un enfoque de justicia distributiva para el desarrollo". Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM) (www.cumbresdelasamericas.org/Special Summit/CaliforEssays/Stanislao_Maldonado.doc).

Mandel, Ernest (1978). *The Second Slump*. Londres: NLB.

Marcuse, Herbert (1969). *El Hombre Unidimensional – Ensayo sobre la ideología de la sociedad industrial avanzada*. Barcelona: Seix Barral.

Martin, Leonard L.; Abraham Tesser y William McIntosh (1993). "Wanting but not having: The effects of unattained goals on thoughts and feelings", en Wegner, Daniel M. y James W. Pennebaker (editores). *Handbook of Mental Control*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, pp. 552-72 (versión en español por Vargas, Concepción, "Querer y no tener: los efectos de no conseguir los objetivos sobre pensamientos y sentimientos", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa17.htm).

Marx, Carlos (1849). "Trabajo asalariado y capital" (www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm).

Marx, Carlos (1844). *Manuscritos: Economía y Filosofía*. Madrid: Alianza Editorial, 1968.

Marx, Carlos y Federico Engels (1848). *Manifiesto del Partido Comunista*. Publicado por primera vez en folleto aparte en alemán, Londres: 28 de febrero.

Maslow, Abraham Harold (1968). *Toward a Psychology of Being*. Princeton, N.J.: Van Nostrand.

Matos Mar, José (1988). *Desborde popular y* crisis *del Estado: el nuevo rostro del Perú en la década de 1980*. Lima: CONCYTEC.

Mauro, Raúl (2003). "Pobreza y desigualdad en el Perú: los promedios no bastan", en DESCO (editor). *Perú hoy – La economía bajo presión de la democracia*. Serie Perú Hoy, Nº 3. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), julio, pp. 213-47.

Max-Neef, Manfred (2002). "Advierte Nobel Alternativo, Manfred Max-Neef: El ALCA es un Desastre", entrevista concedida a María Teresa Peñaloza, aparecida en *La Patria*. Manizales, Colombia: 19 de noviembre (www.ecoportal.net/noti02/n515.htm).

Max-Neef, Manfred (1995). "Economic Growth and Quality of Life: a Threshold Hypothesis", en *Ecological Economics*, vol. 15, Nº 2. Amsterdam: Elsevier B.V., noviembre, pp. 115-18 (www.max-neef.cl/articulos/Economic/Egrowth.html).

Max-Neef, Manfred (1993a). *Desarrollo a escala humana – Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. Montevideo: Editorial Nordan-Comunidad y REDES (Red de Economía Social) Amigos de la Tierra. Con colaboraciones de Antonio Elizalde y Martín Hopenhayn.

Max-Neef, Manfred (1993b). "Bases para configurar una gigantesca demencia colectiva", en *Anuario El Mundo*. Madrid, España: Ediciones El Mundo.

Max-Neef, Manfred; Antonio Elizalde y Martín Hopenhayn (1986). "Desarrollo a escala humana - Una opción para el futuro", en *Development Dialogue*, número especial. Santiago, Chile: CEPAUR y Fundación Dag Hammarskjold.

Max-Neef, Manfred (1965). *En torno a una Sociología del desarrollo.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

McGoun, A.F. (1923). "Higher and Lower Desires", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 37, Nº 2. Cambridge, MA: The MIT Press, febrero, pp. 291-301.

McKenzie, David (2003). "How do Households Cope with Aggregate Shocks? Evidence from the Mexican Peso Crisis", en *World Development*, vol. 31, Nº 7. Amsterdam: Elsevier B.V., julio, pp. 1179-99.

Medina, Oswaldo (2001). *El achoramiento: una aproximación sociológica*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Medina, Oswaldo y Javier Zorrilla (2003). "Achoramiento y corrupción en el Perú contemporáneo", en *Apuntes*, Nº 48, revista de Ciencias Sociales. Lima: Universidad del Pacífico, primer semeste 2001, pp. 53-93.

Menzel, Ulrich (1988). *Auswege aus der Abhängikeit – Die entwicklungspolitische Aktualität Europas*. Frankfurt: Suhrkamp.

Menzel, Ulrich y Dieter Senghaas (1986). *Europas Entwicklung und die Dritte Welt – Eine Bestandsaufnahme*. Frankfurt: Suhrkamp.

Merino, Beatriz (2003). "Exposición de la Presidenta del Consejo de Ministros en el Congreso de la República" (18 de julio), en *El Peruano*, suplemento especial, 19 de julio.

Merton, Robert K. (1970). *Teoría y estructura sociales*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, segunda reimpresión (original: *Social Theory and Social Structure*. Glencoe: The Free Press, 1963; primera edición: 1949; la edición definitiva fue de 1957).

Michalos, Alex (1985). **"**Multiple Discrepancies Theory", en *Social Indicators Research*, vol. 16. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 347-413.

Michalos, Alex (1980). "Satisfaction and Happiness", en *Social Indicators Research*, vol. 8. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 385-422.

Milanovic, Branco (2003). "The Two faces of Globalization: Against Globalization as We Know It", en *World Development*, vol. 31, Nº 4. Amsterdam: Elsevier B.V., abril, pp. 667-83.

Mill, John Stuart (1863). *Utilitarianism*. Kitchener, Canadá: Batoche Books, 2001; disponible en: www.utilitarianism.com/mill1.htm.

Mill, John Stuart (1848). *Principios de economía política, con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1978.

Ministerio de Trabajo y Promoción Social-MTPS (2003). "Perú: compendio estadístico de empleo e ingresos 2002" (CD-RW). Lima: MTPS, Programa de Estadísticas y Estudios Laborales-PEEL.

Mishan, Ezra J. (1981a). "The recent debate on welfare criteria", en Mishan, Ezra J. *Economic efficiency and social welfare: selected essays on fundamental aspects of the economic theory of social welfare*. Londres: Allen & Unwin, pp. 22-32.

Mishan, Ezra J. (1981b). *Introduction to normative economics*. Nueva York y Oxford: Oxford University Press.

Mitchell, Wesley C. (1914). "Human Behavior and Economics: A Survey of Recent Literature", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 29, Nº 1. Cambridge, MA: The MIT Press, noviembre, pp. 1-47 (www.jstor.org)

Mitchell, Wesley C. (1912). "The Backward Art of Spending Money", en *The American Economic Review*, vol. 2, Nº 2. Nashville, TN: junio, pp. 269-81.

Monge, Álvaro y Renato Ravina (2003). "Más allá del componente objetivo en la medición de la pobreza: análisis geográfico de las dimensiones objetiva y subjetiva de la pobreza en el Perú", en Vásquez, Enrique y Diego Winkelried (editores). *Buscando el bienestar de los pobres: ¿cuán lejos estamos?* Lima: Centro de Investigación del la Universidad del Pacífico (CIUP), pp. 61-100.

Morawetz, David; Ety Atia, Gabi Bin-Nun, Lazaros Felous, Yuda Gariplerden, Ella Harris, Sami Soustiel, George Tombros y Yossi Zarfaty (1977). "Income Distribution and Self-Rated Happiness: Some Empirical Evidence", en *The Economic Journal*, vol. 87, Nº 347. Oxford: Blackwell Publishing, setiembre, pp. 511-22.

Morduch, Jonathan (1994). "Poverty and Vulnerability", en *The American Economic Review*, vol. 84, Nº 2, Papers and Proceedings. Nashville, TN: mayo, pp. 221-25.

Mullainathan, Sendhil y Richard Thaler (2000). "Behavioral Economics", mimeo. Cambridge, MA: MIT, University of Chicago y National Bureau of Economic Research (www.iies.su.se/nobel/papers/Encyclopedia%202.0.pdf) [versión final, NBER Working Paper, Nº w7948. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, octubre (http://papers.nber.org/papers/w7948.pdf)].

Muñoz, Ismael (2003). "La economía crece, pero la pobreza no disminuye", en *Economía Solidaria*, año 4, Boletín Nº 8. Lima: Grupo Red de Economía Solidaria del Perú (GRESP), mayo.

Muraro, Alberto (2004). "El gurú de las encuestas", en *La República*. Lima: 15 de febrero.

Myers, David G. (2000a). *The American Paradox: Spiritual Hunger in an Age of Plenty*. New Haven y Londres: Yale University Press.

Myers, David G. (2000b). "Wealth, Well-Being, and the New American Dream", mimeo. The Center for a New American Dream (www.newdream.org/column/2.html).

Myers, David G. y Ed Diener (1997). "The Science of Happiness", en *The Futurist*, vol. 31, Nº 5. Bethesda, Maryland: World Future Society, setiembre-octubre, pp. 1-7.

Naranjo, Martín (2003). "Sobre crecimiento, percepciones y bikinis", en *Correo*. Lima: 8 de mayo.

Naredo, José Manuel (2004). "Sobre el origen, el uso y el contenido del término sostenible", Documentos del Boletín de la Biblioteca Ciudades para un futuro más sostenible. Madrid: Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid (http://habitat.aq.upm.es/es/p2/a004.html).

Naredo, José Manuel (2001). "Ciudades y crisis de civilización", en *Boletín de la Biblioteca Ciudades para un Futuro más Sostenible*, Nº 15. Madrid: Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid, marzo (http://habitat.aq.upm.es/boletin/n15/ajnar.html).

Navia, Patricio (2003). "La trampa de la pobreza y la felicidad", en *Revista Capital*, Nº 102. Santiago, Chile: 28 de febrero.

Neira, Hugo (2004). "El enfermo imaginario", en *La República*. Lima: 6 de marzo, p. 18.

Ng, Yew-Kwang (2000). "From Preference To Happiness: Towards a more complete Welfare Economics", Keynote paper, International Conference on 'Economics and the Pursuit of Happiness', Nuffield College, Oxford, febrero.

Ng, Yew-Kwang (1999). "Utility, Informed Preference, or Happiness: Following Harsanyi's Argument to its logical conclusion", en *Social Choice and Welfare*, vol. 16, Nº 2. Berlin – Nueva York: Springer Berlin Heidelberg, pp. 197-216 (www.lilnk.springer.de/link/service/journals/00355/papers/ 9016002/90160197.pdf).

Ng, Yew-Kwang (1997). "A Case for Happiness, Cardinalism, and Interpersonal Comparability", en *The Economic Journal*, vol. 107, Nº 445. Oxford: Blackwell Publishing, noviembre, pp. 1848-58 (www.jstor.org/journals/res.html).

Ng, Yew-Kwang (1987). "Relative-Income Effects and the Appropriate Level of Public Expenditure", en *Oxford Economic Papers*, vol. 39, Nº 2. Oxford: Oxford University Press, junio, pp. 293-300 (www.jstor.org/journals/res.html).

Ng, Yew-Kwang (1978). "Economic Growth and Social Welfare: The Need for a Complete Study of Happiness", en *Kyklos*, vol. 31, Nº 4. Basel, Suiza: Helbing & Lichtenhahn Verlag AG, pp. 575-87.

Ng, Yew-Kwang (1975). "Non-Economic activities, indirect externalities, and third-best policies", en *Kyklos*, vol. 28, Nº 3. Basel, Suiza: Helbing & Lichtenhahn Verlag AG, pp. 507-25.

Ñopo, Hugo, Jaime Saavedra y Máximo Torero (2002). "Ethnicity and Earnings in Urban Peru", informe preliminar del proyecto sobre Exclusión en el Perú. Lima: GRADE (www.grade.org.pe/download/documentos/HN-JS-MT-Ethnicity%20and%20 Earnings%20in%20Urban%20Peru.pdf).

Nordhaus, William D. (1989). "Alternative Approaches to the Political Business Cycles", en *Brookings Papers on Economic Activity*, Nº 2. Washington, D.C.: The Brookings Institution, pp. 1-49.

Nordhaus, William D. (1975). "The Political Business Cycle", en *The Review of Economic Studies*, vol. 42, Nº 2. Oxford: The Review of Economic Studies Ltd., abril, pp. 169-90.

Nordhaus, William D. y James Tobin (1974). *Is Growth Obsolete?*, *Cowles Foundation Paper*, Nº 398. New Haven: Yale University; reproducido de Moss, Milton (editor) (1973). *The Measurement of Economic and Social Performance*, NBER Studies in Income and Wealth, vol. 38. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), pp. 509-32.

O'Donnell, Guillermo (1992). "¿Democracia delegativa?", en *Cuadernos de CLAEH*, Revista Uruguaya de Ciencias Sociales, Nº 61. Montevideo, Uruguay: CLAEH, pp. 5-20.

O'Donnell, Guillermo (1989). *Situaciones: micro-escenas de la privatización de lo público en Sao Paulo*, Working Paper, Nº 121. Notre Dame, Indiana: The Helen Kellogg Institute for International Studies, mayo; con comentarios de Roberto DaMatta y Samuel Valenzuela (www.nd.edu/~kellogg/WPS/121.pdf).

Offer, Avner (2000). *Economic Welfare Measurements and Human Well-Being*, en Discussion Papers in Economic and Social History, Nº 34. University of Oxford: Nuffield College, marzo (www.nuff.ox.ac.uk/ Economics/History/Paper34/offer34.pdf).

Ordóñez, Dwight y Lorenzo Sousa (2003). *El capital ausente*. Lima: edición de los autores (seis volúmenes).

Organización Internacional del Trabajo-OIT (2003). *Panorama laboral 2002 – América Latina y el Caribe*. Lima: OIT (www.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/panorama/2002/), ver especialmente, pp. 63-9 (sobre los "Nuevos indicadores para el índice del desarrollo del trabajo decente") y el Anexo Estadístico.

Organización Internacional del Trabajo-OIT (2002). *Globalización y trabajo decente en las Américas*. Informe del Director General, XV Reunión Regional Americana. Lima: OIT, diciembre (www.oitamericas2002.org/espanol/ pdf/Informe_DG_am15-dg.pdf).

Organización Internacional del Trabajo-OIT (2001). *Panorama laboral 2002 – América Latina y el Caribe*. Lima: OIT, diciembre.

Organización Internacional del Trabajo-OIT (2000). *Panorama laboral*, Nº 7. Lima: OIT, diciembre (www.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/panorama/2000/graficos/ tcuadro3c.gif).

Oropesa, R.S. (1995). "Consumer Possessions, Consumer Passions, and Subjective Well-Being", en *Sociological Forum*, vol. 10, Nº 2. Nueva York: Kluwer Academic Publishers, junio, pp. 215-44 (www.jstor.org/journals/kluwer.html).

Oscátegui, José (2003). "Crecimiento y empleo: evolución dispareja", en *Actualidad económica del Perú*. Lima: CEDAL, CCFD, diciembre (www.actualidadeconomica-peru.com/art_pdf_dic/JoseOscategui.pdf).

Oswald, Andrew J. (2003a). "Are Your One of the 2 Million? Seeking Work-Life Balance", en *Accountancy Magazine*. Reino Unido: diciembre (disponible en www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/worklifebalance2003_1.pdf).

Oswald, Andrew J. (2003b). "Rank is what matters", mimeo. Reino Unido: Warwick University, agosto (http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/augrank2003.pdf).

Oswald, Andrew J. (2003c). "Work-Life Balance and the Rest of Our Lives", mimeo. Reino Unido: Warwick University, abril (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/worklifebalance2003.pdf).

Oswald, Andrew J. (2003d). "How much do External Factors Affect Wellbeing? A Way to Use 'Happiness Economics' to Decide", en *The Psychologist*, 2003, vol. 16, Nº 3. Londres: The British Psychological Society, marzo, pp. 140-41 (disponible en: www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/finalsentthepsychologistaug2002.pdf).

Oswald, Andrew J. (1999). "A Non-technical Introduction to the Economics of Happiness", mimeo. Reino Unido: Warwick University, diciembre (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/intro.pdf).

Oswald, Andrew J. (1997). "Happiness and Economic Performance", en *The Economic Journal*, vol. 107, Nº 445. Oxford: Blackwell Publishing, noviembre, pp. 1815-31.

Oswald, Andrew J. y Daniel John Zizzo (2001). "Are People Willing to pay to reduce others' Incomes?", en *Annales d'Economie et de Statistique*, Nº 63/64. París: Centre de Recherche en Economie et Statistique-CREST, julio/diciembre, pp. 39-66 (disponible en: www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/finaljuly13paris.pdf)

Pachano, Simón (2004). "Macroabsurdo", en *El Universo*. Guayaquil: 29 de marzo.

Pairazamán, Roberto (2003). *El crédito de consumo en el Perú*, Serie Documento de Trabajo, Nº 59. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Palley, Tom (2002). "Domestic Demand-Led Growth – A New Paradigm for Development", documento presentado en la Conferencia sobre *"Alternatives to Neo-liberalism"*, auspiciada por New Rules for Global Finance Coalition. Washington, D.C., 23-24 de mayo (www.new-rules.org/Docs/afterneolib/palley.pdf o www.new-rules.org/Conference/Demand-Led_Growth_Palley_2002.pdf).

Palomar, Joaquina (2004). "Poverty and Subjective Well-Being in Mexico", en *Social Indicators Research*, vol. 68, Nº 1. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, agosto, pp. 1-33.

Parodi Trece, Carlos (2003a). *La crisis argentina: lecciones para América Latina*. Lima: Centro de Investigación de la Universiad del Pacífico.

Parodi Trece, Carlos (2003b). *Globalización y crisis financieras internacionales*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Parodi, Jorge (1986). *"Ser obrero es algo relativo..." Obreros, clasismo y política*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Patnaik, Prabhat (1997). "A note on the Redistributive Implications of Macroeconomic Policy", Technical Support Document Module #4. Nueva York: UNDP, Social Development and Poverty Elimination Division-SEPED, Bureau for Programme and Policy Support–BPPS, enero (www.undp.org/poverty/publications/tsd/tsd4/Patnaik.doc).

Peñaflor, Giovanna (2004). "No hay peor sordo...", en *CPN Radio.com.pe*. Lima: febrero 9 (www.cpn.com.pe/columnistas/html/2004/02/10/1//41.htm).

Peñaranda, César (2003). "Crecimiento, equidad y pobreza", en *Apuntes*, Nº 48, revista de Ciencias Sociales. Lima: Universidad del Pacífico, primer semeste 2001, pp. 5-27.

Pérez, Carlota (2001). "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil", en *Revista de la CEPAL*, Nº 75. Santiago de Chile: CEPAL, diciembre, pp. 115-36.

Perú Posible (PP) (2001). *Para salir de la crisis*. Lima: Plan de Gobierno (documento elaborado por el equipo económico de PP: Pedro Pablo Kuczynski, Kurt Burneo, Oscar Dancourt y Juan José Marthans), mimeo.

Perú. 21 (2004a). Lima: 16 de febrero, p. 6

Perú.21 (2004b). Lima: 2 de febrero, p. 12.

Perú.21 (2003). Lima: 7 de junio, p. 3.

Phillips, P. C. B. (2003). "Laws and Limits of Econometrics", en *The Economic Journal*, vol. 113, Nº 486. Oxford: Blackwell Publishing, marzo, pp. C26-C52.

Pierce, Leslie (2003). "Cadenas productivas: una alternativa para afrontar la integración regional", en *Cuadernos de Difusión*, vol. 8, Nº 14. Lima: ESAN, junio, pp. 113-24.

Polanyi, Karl (1944). *The Great Transformation – The Political and Economic Origins of our Time*. Boston: Beacon Press, 1957 (edición de la que citamos).

Pope, Clayne (2003). "Measuring the Distribution of Well-Being", documento presentado para el Summer Institute 2003-Development of the American Economy, Cambridge, National Bureau of Economic Research, 14-17 de julio (www.nber.org/~confer/2003/si2003/papers/dae/pope.pdf).

Porter, Michael E. (1998). "Clusters and the new economics of competition", en *Harvard Business Review*, vol. 76, Nº 6. Boston, MA: Harvard Business School Publishing, noviembre-diciembre, pp. 77-91.

Portocarrero Maisch, Gonzalo (2003). "Entrevista", en *Punto de Equilibrio*, año 12, Nº 83. Lima: Universidad del Pacífico, CIUP, octubre, pp. 25-6.

Portocarrero Suárez, Felipe; Arlette Beltrán y María Elena Romero (1992). *Compendio estadístico del Perú: 1900-1990*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Consorcio de Investigación Económica.

Prebisch, Raúl (1982). "El retorno de la ortodoxia", en *Pensamiento Iberoamericano*, Año 1, Nº 1. Madrid: Instituto de Cooperación Iberoamericana, enero-junio, pp. 73-8.

Programa de Estadísticas y Estudios Laborales-PEEL (2003). "Las remuneraciones en el Perú". Lima: PEEL, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD (2003). *Mapa de potencialidades del Perú: una primera aproximación provincial*. Lima: PNUD.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD (2002). *Informe sobre desarrollo humano-Perú 2002 (Aprovechando las potencialidades)*. Lima: PNUD (www.onu.org.pe/53aniversario /Inf_Nacional_Humano2002.asp).

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD (1999). *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century*. Lima: PNUD (www.undp.org/globalpublicgoods/The Book/thebook.html).

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD (varios años). *Human Development Report*. Nueva York: PNUD.

Pugno, Mauricio (2003). "The Subjective Well-being Parados – A Suggested Resolution base on relational goods", en *The Paradoxes of Happiness in Economics*, Conferencia internacional, Departamento de Economía de la Universidad de Milano-Bicocca, 21-23 de marzo (http://dipeco.economia.unimib.it/happiness/accepted_papers/pugno.pdf).

Quijano, Aníbal (2003). "El laberinto de América Latina: ¿hay otras salidas?", mimeo. Lima.

Quijano, Aníbal (2002). "El Fujimorismo del gobierno de Toledo", en *Revista del Observatorio Social de América Latina* (OSAL), Nº 7. Argentina: CLACSO, junio, pp. 71-82 (www.clacso.edu.ar/~libros/osal/osal7/regionandina.pdf).

Quijano, Aníbal (1998). *La economía popular y sus caminos en América Latina*. Lima: Mosca Azul (ver especialmente el capítulo segundo, sobre 'Marginalidad' e 'Informalidad' en debate: reimpreso en *Memoria*, Nº 131, México, D.F.: CEMOS, enero 2000 (www.memoria.com.mx/131/quijano.htm)).

Quijano, Aníbal (1988). "Otra noción de lo privado, otra noción de lo público – Notas para un debate latinoamericano", en *Revista de la CEPAL*, Nº 35. Santiago de Chile: CEPAL, agosto, pp. 101-15.

Rabin, Matthew (1998). "Psychology and Economics", en *Journal of Economic Literature*, vol. 36, Nº 1. Nashville, TN: marzo, pp. 11-46 (véase también la versión original de 1996, más extensa, de este texto en la web: emlab/berkeley.edu/users/rabin/peboth7.pdf).

Radcliff, Benjamin (2001). "Politics, Markets, and Life Satisfaction: The Political Economy of Human Happiness", en *The American Political Science Review*, vol. 95, Nº 4. Washington, D.C.: American Political Science Association, diciembre, pp. 939-52.

Ranis, Gustav y Frances Stewart (2002). "Crecimiento económico y desarrollo humano en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, Nº 78. Santiago de Chile: CEPAL, diciembre, pp. 7-24.

Ravallion, Martin (2001). *Measuring Aggregate Welfare in Developing Countries: How Well Do National Accounts and Surveys Agree?*, Working Papers-Macroeconomics & Growth. Stabilization, monetary/fiscal policy Series, Nº 2665. Washington, D.C.: World Bank (www.econ.worldbank.org/files/2384_wps2665.pdf).

Ravallion, Martin y Michael Lokshin (2000). *Identifying Welfare Effects from Subjective Questions*, World Bank Papers, Nº 2301. Washington, D.C.: World Bank, Country Economics Department (www.econ.worldbank.org/docs/1055.pdf).

Ravallion, Martin y Michael Lokshin (1999). *Subjective Economic Welfare*, World Bank Papers, Nº 2106. Washington, D.C.: World Bank, Country Economics Department (www.econ.worldbank.org/docs/251.pdf).

Rayo, Luis y Gary S. Becker (2003). "On the Foundations of Happiness", borrador de discussion, setiembre (www.ssc.wisc.edu/~igal/rayo.pdf).

Reading, Suzanne T. (2000). "An economy to feed society or a society to feed the economy", en *Journal of Socio-Economics*, vol. 29, Nº 3. North Holland: Elsevier Science B.V., pp. 235-41.

Rehdanz, Katrin y David Maddison (2003). *Climate and Happiness*, Working Paper FNU-20. Hamburgo: Research Unit Sustainability and Global Change, Centre for Marine and Climate Research, Universidad de Hamburgo, abril 10 (www.uni-hamburg.de/Wiss/FB/15/Sustainability/FNU20.pdf).

Reinert, Erik (1994). "A Schumpeterian theory of underdevelopment – a contradiction in terms?" en *STEP Reports* Nº R-15. Oslo, Noruega: STEP Group, agosto (www.step.no/reports/Y1994/1594.pdf).

Riesman, David (1950). *The Lonely Crowd–A Study of the Changing American Character*. New Haven: Yale University Press, edición ampliada y revisada, 2001 (citamos de la edición alemana de 1968: *Die Einsame Masse*. Durmstadt).

Rilling, James; David Gutman, Thorsten Zeh, Guiseppe Pagnoni, Gregory Berns y Clinton Kitts (2002). "A Neural Basis for Social Cooperation", en *Neuron*, vol. 35, Nº 2. Cambridge, MA: CELL, julio 18, pp. 395-405 (www.santafe.edu/files/gems/behavioralsciences/neuro.pdf).

Robbins, Lionel Charles (1932). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1980.

Roberts, Kenneth y Erik Wibbels (1999). "Party Systems and Electoral Volatility in Latin America: A Test of Economic, Institutional, and Structural Explanations", en *The American Political Science Review*, vol. 93, Nº 3. Washington, D.C.: American Political Science Association, setiembre, pp. 575-90.

Roca Rey, Iris (2003). "¿Por qué y cómo escuchar la opinión de los pobres?", en Vásquez, Enrique y Diego Winkelried (editores). *Buscando el bienestar de los pobres: ¿cuán lejos estamos?* Lima: Centro de Investigación del la Universidad del Pacífico (CIUP), pp. 21-59.

Rodríguez Rabanal, César (1989). *Cicatrices de la pobreza. Un estudio psicoanalítico*. Caracas: Nueva Sociedad.

Rodrik, Dani (editor) (2003a). *In Search of Prosperity – Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton y Oxford: Princeton University Press.

Rodrik, Dani (2003b). "Growth Strategies", documento preparado para el *Handbook of Economic Growth*. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University, marzo (www.ksghome.harvard.edu/~.drodrik.academic.ksg/growthstrat10.pdf). Véase también NBER Working Paper, Nº w10050. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, octubre, 2003; y CEPR Discussion Paper, Nº 4100. Londres: Centre for Economic Policy Research-CEPR, octubre.

Rodrik, Dani (1999a), "How Far Will International Economic Integration Go?", mimeo. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University, setiembre 1 (www.ksg.harvard.edu/rodrik/JEPrev1.PDF).

Rodrik, Dani (1999b). "Why is there so much economic insecurity in Latin America?", mimeo. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University, octubre (ksghome.harvard.edu/~.drodrik.academic.ksg/insecur.PDF). Versión en español: *Revista de la CEPAL*, Nº 73. Santiago de Chile: CEPAL, abril 2001, pp. 7-31 (www.cepal.org/publicaciones/SecretariaEjecutiva/0/LCG2130/lcg2130e_1.pdf).

Rodrik, Dani (1997). "Globalization, Social Conflict and Economic Growth", mimeo. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University, diciembre 11.

Roemer, Paul (1996). "Why, Indeed, in America? Theory, History, and the Origins of Modern Economic Growth", en *The American Economic Review*, vol. 86, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 202-6.

Roemer, Paul (1993). "Idea gaps and object gaps in economic development", en *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, Nº 3. Amsterdam: Elsevier B.V., diciembre, pp. 543-73.

Rojas, Mariano (2003). "Income and Happiness: A Conceptual-Referent-Theory Explanation", ponencia presentada para la conferencia *The Paradoxes of Happiness in Economics*, Departamento de Economía, Universidad de Milán-Bicocca, 21-23 de marzo (http://dipeco.economia.unimib.it/happiness /accepted_papers/rojas.pdf).

Roll, Richard y John Talbott (2001). "Países en vías de desarrollo no logran desarrollarse", Documento del Proyecto Libertad Económica, EFP02-01. Washington, D.C.: Heritage Foundation (http://new.heritage.org/Research/TradeandForeignAid/loader.cfm?url=/commonspot/security/getfile.cfm&PageID=9353).

Rowthorn, Robert (2000). "Kalecki Centenary Lecture: The Political Economy of Full Employment in Modern Britain", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 62, Nº 2. Oxford: Blackwell Publishing, mayo, pp. 139-74 (la primera versión del texto la puede encontrar en Internet: www.econ.cam.ac.uk/faculty/rowthorn/KLECT.PDF).

Ryan, Richard M. y Edward L. Deci (2001). "On Happiness and Human Potentials: A review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-Being", en *Annual Review of Psychology*, vol. 52. Palo Alto, CA: febrero, pp. 141-66 (impreso de: www.highbeam.com).

Saavedra, Jaime (2003). "Labor Markets during the 1990s", en Kuczynski, Pedro Pablo y John Williamson (editores). *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*. Washington, D.C.: Institute of International Economics, capítulo 9, pp. 213-63 (www.iie.com/publications/chapters_preview/350/9iie3470.pdf o www.grade.org.pe/download/paper-JS-labor%20markets%20during%2090s.pdf).

Saavedra, Jaime (2000b). "Angustias laborales en el Perú de hoy – Pistas para salir de una encrucijada", en *Análisis y propuestas*, Nº 1. Lima: GRADE, junio (www.grade.org.pe/boletin/01/art02.htm).

Saavedra, Jaime (1998a). *¿Crisis real o crisis de expectativas? El empleo en el Perú antes y después de las reformas estructurales*, Serie Documentos de Trabajo, Nº 25. Lima: GRADE (www.grade.org.pe/download/dt25-crisis.pdf).

Saavedra, Jaime (1998b), con la colaboración de Juan José Díaz, Eduardo Maruyama y Juan Chacaltana. *Empleo, productividad e ingresos en el Perú, 1990-1996*, Documento Nº 67. Lima: OIT, Equipo Técnico Multidisciplinario para los Países Andinos (www.oitandina.org.pe/publ/peru/doc67/#indice).

Saavedra, Jaime y Eduardo Maruyama (2000). *Estabilidad laboral e indemnización: efectos de los costos de despido sobre el funcionamiento del mercado laboral peruano*, Documento de Trabajo, Nº 28. Lima: GRADE.

Saavedra, Jaime y Máximo Torero (2000a). "Trade Liberalization, Market Reforms and Labor Demand", documento encargado por el Banco Mundial como parte del proyecto "Labor Deemand and Reform in Latin America". Lima: GRADE, Banco Mundial, febrero (www.grade.org.pe/download/documentos/JS-MT-Tradelib_Peru.pdf).

Saavedra, Jaime y Martín Valdivia (2003). *Estructura del hogar y ahorro durante el ciclo de vida*, Serie Documento de Trabajo, Nº 42. Lima: GRADE, marzo.

Sachs, Jeffrey (1990). "Social Conflict and Populist Policies in Latin America", en Brunetta, Renato y Carlo Dell'Aringa (editores). *Labour Relations and Economic Performance*. Londres: The Macmillan Press Ltd.- International Economic Association, pp. 137-69.

Sagasti, Francisco; Javier Iguíñiz y Jürgen Schuldt (1999). *Equidad, integración social y desarrollo: hacia un nuevo enfoque para la política social en América Latina*. Lima: AGENDA: Perú y Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Saget, Catherine (2001). *Is the Minimum Wage an Effective Tool to Promote Decent Work and Reduce Poverty? The experience of Selected Developing Countries*, Employment Paper, Nº 2001/13. Ginebra: OIT (www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/ep13.pdf).

Sahlings, Marshall (1972). *Stone Age Economics*. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.

Salazar Bondy, Sebastián (1974). *Lima la horrible*. Lima: PEISA (Colección 'Biblioteca Peruana'). Original del año 1964. La última edición es de 2002 (Fondo Editorial de la Universidad de Concepción de Chile).

Sánchez, Omar (2003). "Globalization as a Development Strategy in Latin America?", en *World Development*, vol. 31, Nº 12. Amsterdam: Elsevier B.V., diciembre, pp. 1977-95.

Sánchez León, Abelardo (2003). "Los avatares de la clase media", en DESCO (editor). *Perú hoy – La clase media ¿existe?*, Serie Perú Hoy, Nº 4. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), diciembre, pp. 207-26 (un extracto puede encontrarse, en Caretas, Nº 1817. Lima: 1 de abril, 2004, pp. 46-9).

Sandoval, Pablo (2000). "Los rostros cambiantes de la ciudad: cultura urbana y antropología en el Perú", en Degregori, Carlos Iván (editor). *No hay país mas diverso. Compen-*

dio de antropología peruana. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Pontificia Universidad Católica del Perú y Universidad del Pacífico, pp. 278-329.

Santiso, Javier (2000). "La mirada de Hirschman sobre el desarrollo o el arte de los traspasos y las autosubversiones", en *Revista de la CEPAL*, Nº 70. Santiago de Chile: CEPAL, abril, pp. 91-106.

Sawada, Yasuyuki (2003). *Immiserizing Growth: An Empirical Evaluation*, CIRJE F-235. Japón, CIRJE, Facultad de Economía, University of Tokyo, julio (www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/dp/2003/2003cf235.pdf).

Schady, Norbert R. (1999). *Seeking Votes: The Political Economy of Expenditures by the Peruvian Social Fund (FONCODES)*, World Bank Working Papers, Nº 2166. Washington, D.C.: Banco Mundial, agosto (www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/wps2000series/wps2166/wps2166.pdf).

Schuldt, Jürgen (2003). "Bonanza macroeconómica y malestar microeconómico: diez hipótesis de aproximación al caso peruano", en *Punto de Equilibrio*, año 12, Nº 83. Lima: Universidad del Pacífico, octubre, pp. 21-4.

Schuldt, Jürgen (1998). "Antecedentes, dinámica y causas de la crisis asiática: un balance preliminar", en Schuldt, Jürgen y otros. *La crisis asiática – Lecciones para América Latina*. Quito: ILDIS/FLACSO/TRAMASOCIAL, pp. 9-144.

Schuldt, Jürgen (1995). *Repensando el desarrollo: hacia una nueva concepción alternativa para los países andinos*. Quito: Centro Andino de Acción Popular - CAAP.

Schuldt, Jürgen (1994). *Elecciones y política económica en el Ecuador, 1984-1994*. Quito: Instituto Latinoamericano de Investigación Social (ILDIS), Centro Andino de Acción Social (CAAP), Centro de Estudios Latinoamericano (CELA) y Universidad Católica del Ecuador.

Schuldt, Jürgen (1993). "Recesión y Economía Popular en los países andinos: los efectos lexicográfico y de disociación", en *Ecuador Debate*, Nº 29. Quito: Centro Andino de Acción Popular (CAAP), agosto, pp. 65-81.

Schuldt, Jürgen (1992). "Revolución tecnológica, relaciones Norte-Sur y desarrollo", en ALOP. *América Latina. Opciones estratégicas de desarrollo*. Caracas: Editorial Nueva Sociedad, pp. 19-46.

Schuldt, Jürgen (1987). "Perspectivas económicas del Perú hacia el año 2000", en Pacheco, César (editor). *Perú Promesa*. Lima: Universidad del Pacífico, pp. 225-31.

Schuldt, Jürgen (1980). *Política económica y conflicto social*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Schuldt, Jürgen (1973). *Economía política de la publicidad*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Schultz, Tehodore W. (1973). "The Value of Children: An economic perspective", en *The Journal of Political Economy*, vol. 81, Nº 2, 2da. parte. Chicago: The University of Chicago Press, marzo-abril, pp. S2-S13.

Schulz, Wolfgang (2000). *Explaining Quality of Life – The Controversy between Objective and Subjective Variables*, EuReporting Working Paper, Nº 10. Viena: Paul Lazarsfeld-Gesellschaft für Sozialforschung-PLGS (http://members.aon.at/plg/eureporting/schulz.pdf).

Schydlowsky, Daniel (1996). *Modelo económico peruano de fin de siglo: alcances y límites*. Lima: Fundación Friedrich Ebert (comentarios de Jürgen Schuldt).

Schwember, Herman (2001). "Parecido a la felicidad", en *Revista Perspectivas*, vol. 5, Nº 1. Santiago: Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile, pp. 5-29.

Scitovsky, Tibor (1986). *Frustraciones de la riqueza: la satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica; original en inglés: *The Joyless Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1976.

Sebastián, Luis de (1999). *El rey desnudo. Cuatro verdades sobre el mercado*. Madrid: Editorial Trotta.

Secada, Pablo (2003). "De las copitas solo gotea", en Revista *idéele*, Nº 154. Lima: Instituto de Defensa Legal, mayo, pp. 73-4.

Seers, Dudley (1974). "Was heisst 'Entwicklung'" (¿Qué significa 'Desarrollo'), en Senghaas, Dieter. *Peripherer Kapitalismus*. Frankfurt: Suhrkamp, pp. 37-69.

Seers, Dudley (1962). "Why Visiting Economists Ffail", en *Journal of Political Economy*, vol. 70, Nº 4. Chicago: The University of Chicago Press, agosto, pp. 325-38.

Seligman, Martin (2003). *La auténtica felicidad*. Barcelona: Ediciones B (Javier Vergara editor). Original en ingles *Authentic Happiness. Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment*. Nueva York: Free Press, 2002.

Seminario, Bruno y Arlette Beltrán (1998). *Crecimiento económico en el Perú: 1896-1995: nuevas evidencias estadísticas*, Serie Documento de Trabajo, Nº 32. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Sen, Amartya (2001). "Una falsa división del mundo", en *La Nación*. Buenos Aires: 28 de noviembre, p. 17 (original en *The New York Times*).

Sen, Amartya (2000). *Development as Freedom*. Nueva York: Random House. Versión en castellano: *Desarrollo y libertad*, Santafé de Bogotá: Ed. Planeta, 2001[2].

Sen, Amartya (1999). "The Possibility of Social Choice", en *The American Economic Review*, vol. 89, Nº 3. Nashville, TN: junio, pp. 349-78.

Sen, Amartya (1997). *Bienestar, justicia y mercado*. Barcelona, Buenos Aires y México: Paidós e I.C.E. de la Universidad Autónoma de Barcelona (Introducción de Damián Salcedo).

Sen, Amartya (1993). "Markets and Freedoms: Achievements and Limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms", en *Oxford Economic Papers*, vol. 45, Nº 4. Oxford: Oxford University Press, octubre, pp. 519-41.

Sen, Amartya (1989). "Development as Capability Expansion", en *Journal of Development Planning*, Nº 19. Cambridge: University of Cambridge, pp. 41-58.

Sen, Amartya (1984). "The Living Standard", en *Oxford Economic Papers*, New Series, vol. 36 (Supplement: Economic Theory and Hicksian Themes). Oxford: Oxford University Press, noviembre, pp. 74-90.

Sen, Amartya (1983). "Poor, Relatively Speaking", en *Oxford Economic Papers*, vol. 35, Nº 2. Oxford: Oxford University Press, julio, pp. 153-69.

Sen, Amartya (1979). "The Welfare Basis of Real Income Comparisons: A Survey", en *Journal of Economic Literature*, vol. 17, Nº 1. Nashville, TN: marzo, pp. 1-45.

Sen, Amartya (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", en *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, Nº 4. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 317-44.

Sen, Amartya y James E. Foster (1997). *La desigualdad económica*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

2. Recomendamos varias reseñas de este texto: (a) Cooper, Richard N. (2000). "The road from serfdom: Amartya Sen argues that growth is enough", en *Foreign Affairs*, vol. 79, Nº 1. Nueva York: Council on Foreign Relations, enero-febrero, pp. 163-7 (www.proquest.umi.com/pqdweb?TS = 9551Dtp = 1&Did = 000000047800957&Mtd = l&Fmt = 3); y (b) Anónimo (1999). "The measure of progress", en *The Economist*, vol. 352, Nº 8137, Sección Review of Books. Londres: setiembre 18, pp. S8-S9 (www.proquest.umi.com/ pqdweb?TS = 9551Dtp = 1&Did = 000000045022713&Mtd = l&Fmt = 3).

Senghaas, Dieter (1988). *Aprender de Europa*. Barcelona: Editorial Alfa.
Senghaas, Dieter (1982). "Elements of an export-oriented and autocentric development path", en *Economics* (Alemania); pp. 7-17.
Senik, Claudia (2003). *What can we learn from Subjective Data? The Case of Income and Well-Being*, en DELTA Working Paper, Nº 2003-06. París: Departement et Laboratoire D'Économie Théorique et Appliquée, DELTA (www.delta.ens.fr/abstracts/wp200306.pdf).
Sheahan, John (1997). "Effects of Liberalization Programs on Poverty and Inequality: Chile, Mexico, and Peru", en *Latin American Research Review*, vol. 32, Nº 3. Pittsburgh, PA: The Latin American Studies Association, pp. 7-37.
Sheahan, John (1980). "Market-oriented Economic Policies and Political Repression in Latin America", en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 28, Nº 2. Chicago: University of Chicago Press, enero, pp. 267-91.
Simon, Julian L. (1974). "Interpersonal Welfare Comparisons Can Be Made and Used for Redistribution Decisions", en *Kyklos*, vol. 27, Nº 1. Basel, Suiza: Helbing & Lichtenhahn Verlag AG, pp. 63-98.
Slesnick, Daniel T. (1998). "Empirical Approaches to the Measurement of Welfare", en *Journal of Economic Literature*, vol. 36, Nº 4. Nashville, TN: diciembre, pp. 2108-65.
Slesnick, Daniel T. (1994). "Consumption, Needs and Inequality", en *International Economic Review*, vol. 35, Nº 3. Oxford: Blackwell Publishing, agosto, pp. 677-703.
Slottje, Daniel J. (1991). "Measuring the Quality of Life Across Countries", en *The Review of Economics and Statistics*, vol. 73, Nº 4. Cambridge, MA: The MIT Press, noviembre, pp. 684-93.
Smith, Adam (1776). *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: The University of Chicago Press, 1952.
Smith, Adam (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. Londres (impreso por A. Millar en Strand; y A. Kincaid y J. Bell en Edinburgo) (El texto se puede reproducir íntegro de: http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/smith/moral.html).
Smith, Stephen y Carolina Trivelli (2001). *El consumo urbano de los alimentos andinos tradicionales*, Serie Colección Mínima, Nº 40. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Convenio MSP Adex-USAID, PyMAGROS.
Smithies, Arthur (1957). "Economic Fluctuations and Growth", en *Econometrica*, vol. 25, Nº 1. Evanston, IL: enero, pp. 1-52.
Sobel, David (1994). "Full Information Accounts of Well-Being", en *Ethics*, vol. 104, Nº 4. Chicago: The University of Chicago Press, julio, pp. 784-810.
Sojo, Ana (2003). "Vulnerabilidad social, aseguramiento y diversificación de riesgos en América Latina y el Caribe", en *Revista de la CEPAL*, Nº 80. Santiago de Chile: CEPAL, agosto, pp. 121-40 (www.cepal.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/4/LCG2204PE/lcg2204e-Sojo.pdf).
Stallings, Barbara y Jürgen Weller (2001). "El empleo en América Latina, base fundamental de la política social", en *Revista de la CEPAL*, Nº 75. Santiago de Chile: CEPAL, diciembre, pp. 191-210 (www.cepal.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/0/LCG2150PE/stallings.pdf).
Stanley Jevons, William (1866). "Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy", en *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 29. Oxford: Blackwell Publishing, junio, pp. 282-7.
Steckel, Richard H. (1995). "Stature and the Standard of Living", en *Journal of Economic Literature*, vol. 33, Nº 4. Nashville, TN: diciembre, pp. 1903-40.

Stein, Jerome L. (1981). "Monetarist, Keynesian, and New Classical Economics", en *The American Economic Review*, vol. 71, Nº 2. Nashville, TN: mayo, pp. 139-44.

Stigler, George J. y Gary S. Becker (1977). "De Gustibus Non Est Disputandum", en *The American Economic Review*, vol. 67, Nº 2. Nashville, TN: marzo, pp. 76-90.

Stiglitz, Joseph (2003a). "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina", en *Revista de la CEPAL*, Nº 80. Santiago de Chile: CEPAL, agosto, pp. 7-40.

Stiglitz, Joseph (2003b). *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. Buenos Aires: Taurus.

Stiglitz, Joseph (2002). *Globalization and Its Discontents*. W.W. Norton & Company: junio. Existen varias versiones en castellano: *El malestar en la globalización*.

Stokes, Susan (1997). "Democratic Accountability and Policy Change: Economic Policy in Fujimori's Peru", en *Comparative Politics*, vol. 29, Nº 2. Nueva York: Ph.D. Program in Political Science of the City University of New York, enero, pp. 209-26.

Stokes, Susan (1996). "Economic reform and public opinion in Peru, 1990-1995", en *Comparative Political Studies*, vol. 29, Nº 5. EE UU: Sage Publications, octubre, pp. 499-519 (www.angelfire.com/ok3/xgamboa/colpe/stokes/htm).

Stone, Arthur; Saul Shiffman y Marten DeVries (1999). "Ecological Momentary Assessment", en Kahneman, Daniel; Ed Diener y Norbert Schwarz (editores). *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. Nueva York: Russell Sage Foundation, pp. 26-39 (las citas provienen de la primera edición en *papercover*, 2003).

Stutzer, Alois (2003). "Income Aspirations, Subjective Well-Being and Labor Supply", European Science Foundation Exploratory Workshop sobre "Income, Interactions and Subjective Well-Being", DELTA, Ecole Normale Supérieure, París, 25-26 de setiembre (www.delta.ens.fr/swb/Stutzer_IncAsp1.pdf).

Stutzer, Alois (2002). "The Role of Income Aspirations in Individual Happiness", mimeo. Suiza: University of Zürich, Institute for Empirical Research in Economics, 7 de agosto (www.iew.unizh.ch/home/stutzer/aspiration.pdf). Véase también: Zurich IEER Working Paper, Nº 124. Suiza: University of Zürich, Institute for Empirical Research in Economics, febrero, 2003 (http://ssrn.com/abstract=375961).

Sunkel, Osvaldo (1971). "Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina", en *El Trimestre Económico*, vol. 38, Nº 150. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, abril-junio, pp. 571-628.

Superintendencia de Banca y Seguros-SBS (2004). *Las nuevas fortalezas del Perú – Sistemas Financiero, de Seguros y Privado de Pensiones*. Lima: SBS, marzo.

Tanaka, Martín (1999). "La economía política del ajuste y la reforma estructural en el Perú: el estado de la cuestión y la agenda pendiente", en Bardález, Elsa; Martín Tanaka y Antonio Zapata (editores). *Repensando la política en el Perú*. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú, pp. 121-64

Távara, José (1994). *Cooperando para competir*. Lima: DESCO.

Tavares, María Concepción; Albert O. Hirschman, José Miguel Benavente y Peter J. West (1992). "Economía y felicidad", en *Cuadernos de Ciencias Sociales*, Nº 54. San José: FLACSO, agosto.

Teivainen, Teivo (2003). *Pedagogía del poder mundial – Relaciones internacionales y lecciones del desarrollo en América Latina*. Lima: CEDEP.

Thaler, Richard (2000). "From Homo Economicus to Homo Sapiens", en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, Nº 1. Nashville, TN: otoño, pp. 133-41.

Thaler, Richard (1980). "Toward a positive theory of consumer choice", en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 1, Nº 1. Amsterdam: Elsevier B.V., marzo, pp. 39-60. Reimpreso en Breit, William y Harold M. Hochman (editores) (1986). *Readings in Microeconomics*. 3a edición. St. Louis: Times Mirror/Mosby College Pub., pp. 92-104.

The Economist (2003). "Chasing the dream", edición virtual de la revista, 7 de agosto (www.economist.com/displaystory.cfm?story_id = 1974139).

The Economist (2002). "Subtract rows, add sex", edición virtual de la revista, 25 de julio (www.economist.com/displaystory.cfm?story_id = 1250578).

The Economist (2001). "An anthropology of happiness", edición virtual de la revista, 20 de diciembre (www.economist.com/displaystory.cfm?story_id = 883909).

The Economist (1998). "Journey beyond the stars", edición virtual de la revista, 17 de diciembre (www.economist.com/displaystory.cfm?story_id = 179915).

The New Yorker (2002). "Boom and Gloom series 5/5", vol. 78, Nº 34. Nueva York: 11 de noviembre, p. 76.

The World Bank Economic Review (2003). Vol. 17, Nº 2. Oxford: Oxford University Press, diciembre.

Theocarakis, Nicholas (2002). "In Search of a Dispassionate Tribunal", reflexiones sobre 'Economía Experimental' (*Experimental Economics*), con ocasión del 2002 Bank of Sweden's Prize in Economics Sciences, en memoria de Alfred Nobel, en *The Drawing Board Digest*, University of Sydney, 28 de noviembre (www.econ.usyd.edu.au/drawingboard/digest/0211/varoufakis.html).

Thorp, Rosemary y Graciela Zevallos (2002). *The Economic Policies of the Fujimori Years: A Return to the Past?*, QEH Working Paper Series, Nº 83. Oxford: Queen Elizabeth House, University of Oxford, febrero.

Thorp, Rosemary (1995). *Desafíos para alcanzar la paz – Hacia un desarrollo social sostenible en el Perú*. Informe de la Misión Piloto del Programa Reforma Social del Banco Interamericano de Desarrollo, Grupo de la Agenda Social.

Thorp, Rosemary y Geoffrey Bertram (1985). *Perú: 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul, Fundación Ebert y Universidad del Pacífico.

Thurow, Lester C. (1978). "Psychic Income: Useful or Useless?", en *The American Economic Review*, vol. 68, Nº 2, Papers and Proceedings. Nashville, TN: mayo, pp. 142-5.

Tideman, Sander (2001). "Gross National Happiness: Towards Buddhist Economics", mimeo. Londres: New Economics Foundation (www.via3.net/SITE/UPLOAD/DOCUMENT/Buddhist_Economics.htm).

Toche, Eduardo; Jorge Rodríguez y Molvina Zeballos (2003). "¿Las clases medias van al paraíso?", en DESCO (editor). *Perú hoy – La clase media ¿existe?*, Serie Perú Hoy, Nº 4. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), diciembre, pp. 105-49.

Tocqueville, Alexis de (1835). *Ueber die Demokratie in Amerika*. Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt, 1959 (existe versión en castellano).

Toledo, Alejandro (2003). "Mensaje a la nación", en *El Peruano*. Encarte especial. Lima: 28 de julio.

Torero, Máximo; Jaime Saavedra, Hugo Ñopo y Javier Escobal (2002). "The Economics of Social Exclusion in Peru: An Invisible Wall?". Lima, GRADE, versión preliminar (www.grade.org.pe/download/documentos/MT-JS-HN-JE-summary%20paper%20social%20exclusion.pdf o http://pubweb.northwestern.edu/~hrn663/invisiblewall.pdf).

Tortosa, José María (2001). *El juego global – Maldesarrollo y pobreza en el capitalismo mundial*. Barcelona: Icaria Editorial.

Towsend, Rosa (2001). "Las remesas familiares, principal fuente de ingresos", en *El País*. Madrid, España: 23 de mayo (http://rds.org.hn/docs/listas/remesas_familiares /articulos/remesa_familiar.html).

Transparency International-TI (2004). *Informe global de la corrupción 2004 (IGC 2004)*. Buenos Aires - Madrid: Prometeo Libros - Icaria. Versión en ingles: *Global Corruption Report 2004*. Londres: Pluto Press.

Tuesta, Fernando (2001). *Perú político en cifras, 1821-2000*, 3a edición corregida y aumentada. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

Tversky, Amos y Daniel Kahneman (1991). "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, Nº 4. Cambridge, MA: The MIT Press, noviembre, pp. 1039-61.

Valdelomar, Abraham (2000). *Obras Completas*, editadas por Ricardo Silva-Santisteban, Lima: Ediciones COPÉ (Oficina de Relaciones Públicas de Petróleos del Perú).

Van Boven, Leaf; George Loewenstein y David Dunning (2003). "Mispredicting the endowment effect: underestimation of oweners' selling prices by buyer's agents", en *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 51, Nº 3. Amsterdam: Elsevier B.V., julio, pp. 351-65 (http://psych.colorado.edu/~vaboven/research/publications/vb_loew_dun_jebo.pdf).

Van Praag, Bernard M.S.; Paul Frijters y Ada Ferrer-i-Carbonell (2002). *The Anatomy of Subjective Well-being*, Tinbergen Institute Discussion Paper, Nº 2002-022/3. Amsterdam y Rotterdam: Tinbergen Institute (www.tinbergen.nl/ discussionpapers/02022.pdf).

Vásquez, Enrique y Diego Winkelried (editores) (2003). *Buscando el bienestar de los pobres: ¿cuán lejos estamos?* Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Vásquez, Enrique y Enrique Mendizabal (editores) (2002). *¿Los niños...primero?* Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y Save The Children.

Veblen, Thorstein (1899). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study*. Nueva York: Macmillan; versión en castellano: *Teoría de la case ociosa*. México: Editorial Era, 1970.

Veenhoven, Ruut: la mayoría de sus trabajos pueden reproducirse directamente de la dirección siguiente: www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/index2.htm

Veenhoven, Ruut (2003). "Happiness", en *The Psychologist*, vol. 16, Nº 3. Londres: The British Psychological Society, marzo, pp. 128-9 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2003d-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (2002a). "Hedonism and Happiness", en *Proceedings of the 7th ARISE Symposium 'The Senses, Pleasure and Health'*, 7-10 de octubre, Niza, Francia. Londres: Associates for Research Into The Science of Enjoyment, pp. 121-36 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2001d-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (2002b). "Return of Inequality in Modern Society? Trend in dispersion of life-satisfaction in EU-nations 1973-2001", documento presentado a la 15th International Conference of Sociology. Brisbane, Australia, 10 de julio (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2002a-txte.rtf).

Veenhoven, Ruut (2002c). "Why Social Policy Needs Subjective Indicators", en *Social Indicators Research*, vol. 58, Nº 1. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, junio, pp. 33-45. Publicado también en Hagert, Michael R.; Joachim Vogel y Valerie Moller (editores) (2002). *Assessing quality of life and living conditions to Guide National Policy. The state of the art*, Social Indicators Research Series, vol. 11. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, julio (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2000af-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (2002/2001). *Average happiness in 68 nations in the 1990s*. World Database of Happiness, Rank Report 2002/1 (www.eur.nl/fsw/research/happiness).

Veenhoven, Ruut (2001). "Quality-of-life and Happiness: Not Quite the Same", publicado en italiano, en DeGirolamo, Gianfranco y otros (editores). *Health and Quality of life*.

Torino, Italia: TWHO y Centro Scientifici Editore, pp. 67-95 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2001f-txts.htm).

Veenhoven, Ruut (2001). "Are the Russians as unhappy as they say they are? Comparability of self-reports across nations", en *Journal of Happiness Studies*, vol. 2, Nº 2. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 111-36 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2001c-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (1994). "El estudio de la satisfacción con la vida", en *Intervención Psicosocial*, vol. 3, Nº 4. Madrid: Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid, pp. 87-116 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1990s/94d-abs.html). Versión en francés (1997), en *Revue Quebecoise de Psychologie*, vol. 18, Nº 2. Québec: Université du Québec à Trois-Rivières: Département de Psychologie, pp. 29-74. Versión en inglés: "Advances in the understanding of happiness" (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1990s/97c-txte.rtf).

Veenhoven, Ruut (1994). "Is happiness a Trait? Tests of the theory that a better society does not make people any happier", en *Social Indicators Research*, vol. 32. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 101-06 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub 1990s/94a-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (1993). *Happiness in Nations: Subjective Appreciation of Life in 56 Nations 1946-1992*. Rotterdam: Erasmus University Press.

Veenhoven, Ruut (1992). "Social equality and state welfare effort: More income-equality, no more equality in quality-of-life", documento presentado en la Conferencia Internacional de Sociología "Towards the good society. Applying the Social Sciences", Rotterdam, The Netherlands, junio (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1990s/92a-txt.rtf) (versión en español por Ramos P., Jorge, "Igualdad social y esfuerzo del estado de bienestar. A mayor igualdad de ingresos, no necesariamente mayor igualdad en calidad de vida", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa7.htm)

Veenhoven, Ruut (1991a). "Is Happiness Relative?", en *Social Indicators Research*, vol. 24. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 1-34 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1990s/91a-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (1991b). "Questions on happiness: Classical topics modern answers, blind spots", en Strack, Fritz; Michael Argyle y Norbert Schwarz (editores). *Subjective Well-being: An Interdisciplinary Perspective*. Oxford, Londres: Pergamon Press, pp. 7-26 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1990s/91c-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (1989). "Is happiness relative?", en Forgas, Joseph P. y J. Michael Imnes (editores). *Recent Advances in Social Psychology: An international perspective*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers, pp. 235-47 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1980s/89d-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (1989). "National Wealth and Individual Happiness", en Grunert, K.G. y M. Olander (editores). *Understanding Economic Behavior*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, pp. 9-32 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1980s/91c-txt.rtf).

Veenhoven, Ruut (1988). "The Utility of Happiness", en *Social Indicators Research*, vol. 20. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 333-54 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1980s/88a-txts.htm).

Veenhoven, Ruut (1987). "Cultural Bias in ratings of perceived life quality. A comment on Ostroot & Snyder", en *Social Indicators Research*, vol. 18. The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 329-34 (www.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub1980s/87a-txt.rtf).

Velarde, Julio (2003). "Para que se sienta el crecimiento se requiere de un proceso largo" (entrevista), en *Gestión*. Lima: 5 de mayo, p. 18.

Velasco, Andrés (2001). "La (In)Felicidad", en *Revista Perspectivas*, vol. 5, Nº 1. Santiago: Universidad de Chile, Departamento de Ingeniería Industrial, pp. 31-40.

Verkleij, Harry y Jan Stolk (1989). "Does Happiness Lead into Idleness?", en Veenhoven, Ruut (editor). *How Harmful is Happiness*. The Netherlands: University Press Rotterdam, pp. 79-93 (versión en español por Pérez P. Pilar, "¿Puede la felicidad conducir al desempleo?", en www.fun-humanismo-ciencia.es/felicidad/empresa/empresa3.htm).

Watkins, Melville (1963). "A Staple Theory of Economic Growth", en *Canadian Journal of Economics and Political Economy*, vol. 29, Nº 2. Oxford: Blackwell Publishing, mayo, pp. 141-58.

Webb, Richard (2004). "Un examen de la economía", entrevista concedida a *El Comercio*. Lima: 5 de enero, p. a14.

Webb, Richard (1999). "Pilot Survey on Household Perceptions of Mobility: Peru 1998", en Nancy Birdsall y Carol Graham (editoras). *New markets, new opportunities? Economic and social mobility in a changing world*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace, The Brookings Institution Press, capítulo 10, pp. 267-90 (http://brookings.nap.edu/books/081570917X/html/267.html).

Webb, Richard y Adolfo Figueroa (1975). *La distribución del ingreso en el Perú*. Lima: IEP.

Webb, Richard y Graciela Fernández Baca (1995, 1991). *Perú en números. Anuario estadístico*. Lima: Cuánto S.A.

Weffort, Francisco (1992). *¿Cuál democracia?* San José de Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Weinberg, Daniel H.; Charles T. Nelson, Marc I. Roemer y Edward J. Weilnak, Jr. (1999). "Fifty Years of U.S. Income Data from the Current Population Survey: Alternatives, Trends, and Quality", en *The American Economic Review*, vol. 89, Nº 2, Papers and Proceedings. Nashville, TN: mayo, pp. 18-22.

White, Nicholas (1995). "Conflicting Parts of Happiness in Aristotle's Ethics", en *Ethics*, vol. 105, Nº 2. Chicago: The University of Chicago Press, enero, pp. 258-83.

Williamson, John (1998). "Revisión del Consenso de Washington", en Emmerij, Louis y José Núñez del Arco (compiladores). *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, pp. 51-65.

Williamson, John (1991). *El cambio en las políticas económicas de América Latina*. México, D.F.: Gernika.

Williamson, John (1990). *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.

Winkelmann, Rainer (2002a). *Subjektive Daten in der empirischen Wirtschaftsforschung: Probleme und Perspektiven*, Working Paper, Nº 0207. Zurich: Departamento de Economía, Universidad de Zürich, julio (www.unizh.ch/sts/research /workingpaper/pdf/antritt.pdf).

Winkelmann, Rainer (2002b). *Subjective Well-Being and the Family*, Working Paper, Nº 0204. Zurich: Departamento de Economía, Universidad de Zürich, marzo (www.unizh.ch/sts/research/workingpaper/pdf/swb.pdf).

Winkelmann, Liliana y Rainer Winkelmann (1998). "Why are the Unemployed so Unhappy. Evidence from Panel Data", en *Economica*, vol. 65, Nº 258. Oxford: Blackwell Publishing, febrero, pp. 1-15 (www.unizh.ch/sts/research/publications/pdf/economica.pdf).

Wolfers, Justin (2003). *Is Business Cycle Volatility Costly? Evidence from Surveys of Subjective Wellbeing*, NBER Working Paper, Nº w9619. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, abril (www.nber.org/papers/w9619). También puede obtenerse de la siguiente dirección: http://groups.haas.berkeley.edu/imio/wolfers%20031303.pdf

World Data Base of Happiness (2003/1992). Registro continuo sobre la 'apreciación subjetiva de la vida', en www.eur.nl/fsw/research/happiness/ o en www.eur.nl/fsw/research/happiness/hap_nat/nat_fp. htm.

Worldwatch Institute (2004). *State of the World 2004 – Special Focus: The Consumer Society*. Washington, D.C.: Worldwatch Institute, enero.

Wright, Robert (2000). "Will Globalization Make You Happy?", en *Foreign Policy*. Washington, D.C.: Carnegie Endowment for International Peace, setiembre-octubre, pp. 55-64.

Wu, Stephen (2001). "Adapting to Heart Conditions: A Test of the Hedonic Treadmill", *Discussion and Working Papers*, Nº 00/04. Clinton, NY: Hamilton College; y en *Journal of Health Economics*, vol. 20, Nº 4. Amsterdam: Elsevier B.V., julio, pp. 495-508.

Yamada, Gustavo (2004). "Horas Trabajadas: determinantes y dinámica en el Perú Urbano", Informe de Avance de Proyecto CIES. Lima: CIUP, marzo 15.

Zapata, Antonio (1999). "Las localidades y el asociacionismo en el Perú de los noventa", en Bardález, Elsa; Martín Tanaka y Antonio Zapata (editores). *Repensando la política en el Perú*. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú, pp. 83-115.

Zileri, Enrique (2003). *La República*. Lima: 19 de abril.

Zizzo, Daniel y Andrew Oswald (2001). "Are People willing to pay to reduce others' income", mimeo. Universidades de Oxford y de Warwick, respectivamente (www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/staff/faculty/oswald/finaljuly13 paris.pdf).

Zolezzi, Mario (2003). "Las clases sociales en el Perú y las nuevas clases medias en formación", en DESCO (editor). *Perú hoy – La clase media ¿existe?*, Serie Perú Hoy, Nº 4. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO), diciembre, pp. 179-206.

Zúñiga, Javier (2003a). "¿Cuál es la percepción del inversionista extranjero acerca de la economía peruana", en *Expreso*. Lima: 4 de noviembre. Tomado del *Boletín ASFINSA* (correo-e).

Zúñiga, Javier (2003b). "La economía peruana y la popularidad del Presidente", en *Boletín ASFINSA* (virtual). Lima: Asesoría y Negocios Financieros S.A., 30 de abril.

Se terminó de imprimir en los talleres gráficos de
Tarea Asociación Gráfica Educativa
Pasaje María Auxiliadora 156 - Breña
Correo e.: tareagrafica@terra.com.pe
Teléf. 424-8104 / 332-3229 Fax: 424-1582
Setiembre 2004 Lima - Perú