



**“DISTRIBUCIÓN FACTORIAL DEL INGRESO EN EL PERÚ  
1940-2013”**

**Trabajo de Investigación presentado  
para optar el Grado Académico de  
Magíster en Economía**

**Presentado por**

**Sr. César Jeanpierre Castillo García**

**Asesor: Profesor Germán Alejandro Alarco Tosoni**

**2015**

A la memoria de mi tía Sofía L. Castillo Bazán.  
Que Dios la tenga en su gloria.

A César, Any, Kevin y Daniela.

Agradezco a mi familia, por ser mi soporte y por enseñarme a creer en un mundo mejor y más plural.

A mis maestros Germán Alarco Tosoni y Patricia del Hierro Carrillo, por la confianza brindada y por sus valiosas enseñanzas durante todos estos años. A mi maestro Jürgen Schuldt Lange, de quien aprendí una visión muy diferente de la economía. Al profesor Bruno Seminario De Marzi y a mi amigo Favio Leiva Cárdenas, sin cuyos consejos no hubiese mejorado la presente investigación.

A mis amigos Abel Puerta Alarcón, Luan Sánchez Pérez, Juan Pablo Ocampo Sheen y Oliver Elorreaga Reyes, quienes me han acompañado en mi incursión por el tortuoso camino de la economía.

A mis amigos del Círculo de Estudios Filosóficos y Sociales, en especial a Ronald Reyes Loayza y al profesor Alessandro Caviglia Marconi, por su apertura de mente y su brillantez para discutir las ideas.

A Juan Miguel Espinoza Portocarrero, Rolando Iberico Ruiz y Julio Villa Palomino, por sus enseñanzas sobre la historia y las ciencias sociales.

A los futuros investigadores del I-618 del CIUP, por su amistad y confianza.

Finalmente, a Mirko Carrillo Bronchú, Milán González Véliz, Miguel Arrieta Villafuerte, S.J., José Piedra Valdez, S.J. y Eva Flores Noriega, por su paciencia y su apoyo incondicional.

## **Resumen ejecutivo**

El estudio reconstruye y analiza la evolución de la distribución factorial del ingreso en el Perú, durante 1940 y 2013. La evaluación de dichas relaciones se desarrolla en tres etapas: 1) la reconstrucción de las series históricas de la estructura del empleo y la distribución factorial, 2) el análisis de la composición de la participación salarial en tres elementos fundamentales (productividad, tasa media de salario y tasa de asalarización) y 3) la utilización de estas series en comparación con los resultados para algunos países de Latinoamérica y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Los resultados muestran que la participación salarial en el ingreso nacional ha venido cayendo desde inicios de los años sesenta y que la participación de las ganancias la ha superado desde la década de los noventa. Se explora la relación entre crecimiento económico y participación salarial, a partir del análisis histórico de las series estimadas.

## **Abstract**

The study reconstructs and analyzes the impact of income distribution on aggregate demand, output and economic growth in Peru from 1940 to 2013. The evaluation proceeds in three stages: 1) the reconstruction of historical series of employment structure and functional distribution, 2) the analysis of the composition of wage share (productivity, wage rate and average rate of salaried employment) and 3) the utilization of these series in a comparative perspective with the results for Latin American and OECD countries. The results show that wage share in national income has been diminishing since seventies and that profits share has overcome it since nineties. The relationship between economic growth and wage-share has been explored through the historical analysis of the estimated series.

## Índice

<b>Índice de tablas</b> .....	<b>vi</b>
<b>Índice de gráficos</b> .....	<b>viii</b>
<b>Índice de anexos</b> .....	<b>x</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>1</b>
<b>Capítulo I. Distribución factorial del ingreso en el Perú: conceptos básicos y estadísticas</b> .....	<b>5</b>
1. Distribución del ingreso factorial y personal: elementos teóricos .....	5
2. Reconstrucción de los datos de ocupación y empleo (1970-2013).....	19
3. Reconstrucción de los datos de distribución factorial (1942-2013).....	24
3.1 Proceso de reconstrucción del PBI nominal a precios de mercado.....	32
3.2 Proceso de reconstrucción de la participación salarial.....	35
3.3 Proceso de reconstrucción de la participación del consumo de capital fijo y de los impuestos indirectos netos .....	40
3.4 Proceso de reconstrucción de la participación del ingreso independiente (mixto) y del excedente bruto de explotación.....	45
<b>Capítulo II. Análisis de la distribución factorial del ingreso en el Perú (1942-2013)</b> .....	<b>62</b>
1. Principales tendencias de la distribución factorial del ingreso en el Perú .....	62
2. Descomposición por principales componentes: dinámica entre empleo y participación salarial.....	74
3. Algunas comparaciones internacionales .....	82
3.1 Comparaciones entre el Perú y los países de Latinoamérica (1942-2013) .....	82
3.2 Comparaciones entre el Perú y países de la OCDE (1942-2013) .....	88
4. Relación participación salarial–crecimiento económico.....	98
<b>Conclusiones y recomendaciones</b> .....	<b>105</b>
Conclusiones .....	105
Recomendaciones.....	108
<b>Bibliografía</b> .....	<b>110</b>
<b>Anexos</b> .....	<b>128</b>
<b>Nota biográfica</b> .....	<b>159</b>

## Índice de tablas

Tabla 1. Estrategias de crecimiento en el marco de regímenes económicos/políticas distributivas .....	18
Tabla 2. Tasas de desempleo nacional (1998-2000).....	20
Tabla 3. Tasas de desempleo (%) censales (1972, 1981, 1993) .....	20
Tabla 4. Tendencias para las tasas de desempleo (%) (1970-1998) .....	20
Tabla 5. Tasas de desempleo nacional definitivas (%) (1970-1998).....	21
Tabla 6. Serie proyectada de la PEA asalariada 1998-2001 .....	22
Tabla 7. PEA, PEA ocupada, PEA asalariada y tasa de desempleo del Perú (1940-2013) .....	23
Tabla 8. Inventario de estadísticas de la distribución factorial (por años disponibles).....	31
Tabla 9. Serie del PBI nominal resultado del empalme (millones de soles de oro).....	35
Tabla 10. Masa salarial nominal resultado del empalme (millones de soles de oro).....	38
Tabla 11. Consumo de capital fijo resultado del empalme (millones de soles de oro).....	42
Tabla 12. Impuestos indirectos netos de subsidios resultado del empalme (millones de soles de oro).....	44
Tabla 13. Estructura sectorial del ingreso mixto según matriz insumo-producto 2007.....	47
Tabla 14. Índice del PBI nominal agrícola (1990=100) e ingreso mixto agrícola (millones de soles de oro).....	48
Tabla 15. Índice de cantidades del sector agropecuario .....	50
Tabla 16. Índice de precios del sector agrícola interno (base 1950=100) .....	50
Tabla 17. Índice de precios del sector pecuario interno (base 1950=100).....	51
Tabla 18. Índice de precios del sector agroexportador (base 1950=100) .....	52
Tabla 19. Índice del sector agropecuario nominal, índice de precios e índice de cantidad (base 1950=100) .....	52
Tabla 20. Ingreso independiente agrícola resultado del empalme (millones de soles de oro).....	53
Tabla 21. Componente no agrícola del ingreso independiente total .....	55
Tabla 22. Elementos para el cálculo del índice de ingreso independiente total.....	56
Tabla 23. Ingreso independiente resultado del empalme (millones de soles de oro).....	57
Tabla 24. Ingreso independiente no agrícola resultante (millones de soles de oro) .....	57
Tabla 25. Excedente neto de explotación resultado del empalme (millones de soles de oro) .....	59
Tabla 26. Distribución factorial del ingreso, Perú (1942-2013) .....	60
Tabla 27. Análisis de sensibilidad: efectos del aumento de la RMV en la tasa media de remuneración real y en la participación salarial de 2014.....	81
Tabla 28. Tasas de desempleo y de informalidad de América Latina (1990-2008) .....	86

Tabla 29. Tasas de crecimiento promedio de la productividad (1970-2012).....	93
Tabla 30. Tasas de crecimiento promedio de la tasa media de remuneración (1970-2010) .....	93
Tabla 31. Tasas de desempleo promedio (1960-2013) .....	95
Tabla 32. Tasas de asalarización promedio (1970-2013) .....	98

## Índice de gráficos

Gráfico 1.	PEA empleada en el Perú (1940-2013) .....	21
Gráfico 2.	PEA asalariada estimada por índice de empleo anual en empresas manufactureras de 100 y más trabajadores (1974=100) y por PEA asalariada de Lima Metropolitana (1970-1998) .....	23
Gráfico 3.	Participación salarial y participación del excedente de explotación según memorias anuales del BCRP (1983, 1986, 1989, 1990).....	28
Gráfico 4.	Participación salarial según diversas fuentes.....	36
Gráfico 5.	Dos propuestas de participación salarial, y evolución de sueldos y salarios reales (1970-1980).....	38
Gráfico 6.	Participación salarial y tendencia Hodrick-Prescott (1942-2013) .....	39
Gráfico 7.	Participación del consumo de capital fijo y tendencia Hodrick-Prescott (1942-2013).....	42
Gráfico 8.	Participación del impuesto neto de subsidios a la producción y tendencia Hodrick-Prescott (1942-2013).....	45
Gráfico 9.	Participación del ingreso mixto (1990-2010), a partir de Norberto García.....	46
Gráfico 10.	Participación de patronos, colaboradores, independientes y otros agrícolas en el producto nacional bruto según <i>Renta nacional del Perú 1942-1949</i> .....	49
Gráfico 11.	Participación del ingreso mixto agrícola (1942-1950) .....	53
Gráfico 12.	Series de la participación del ingreso mixto (1942-2013).....	58
Gráfico 13.	Series de los componentes del ingreso independiente (1942-2013).....	58
Gráfico 14.	Series de la participación del excedente de explotación (1942-2013).....	60
Gráfico 15.	Factores que explican la estructura distributiva.....	63
Gráfico 16.	Evolución de la distribución factorial del ingreso (1942-2013) .....	69
Gráfico 17.	Relación excedente de explotación-masa salarial y tendencia Hodrick-Prescott para la economía peruana (1942-2013) .....	70
Gráfico 18.	Hitos históricos en la distribución factorial del ingreso en el Perú (1942-2013) ....	73
Gráfico 19.	Costo laboral y mensual de los trabajadores remunerados (tasa media de remuneración real) y tendencia Hodrick-Prescott (1970-2013) .....	77
Gráfico 20.	Productividad mensual por trabajador ocupado y tendencia Hodrick-Prescott (1970-2013).....	78
Gráfico 21.	Costo mensual laboral real de los asalariados y productividad mensual (1970-2013).....	79
Gráfico 22.	Tasa de asalarización y tendencia de Hodrick-Prescott (1970-2013).....	79

Gráfico 23. Evolución de la remuneración mínima vital real mensual (enero 1962-diciembre 2013).....	80
Gráfico 24. Ratio RMV real y remuneración promedio mensual real asalariados (1970-2013).....	81
Gráfico 25. Participación salarial: Perú y principales países de América Latina (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott) .....	83
Gráfico 26. Participación salarial: Perú y principales países andinos (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott).....	84
Gráfico 27. Participación salarial Perú y América Latina (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott) .....	85
Gráfico 28. Participación del ingreso independiente en el PBI: Perú y algunos países de América Latina (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott).....	87
Gráfico 29. Participación salarial en el ingreso nacional: Perú y países europeos (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott) .....	89
Gráfico 30. Relación excedente de explotación-masa salarial: Perú y países europeos (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott).....	90
Gráfico 31. Participación salarial en el ingreso nacional: Perú y países desarrollados (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott).....	91
Gráfico 32. Relación excedente de explotación-masa salarial: Perú y países desarrollados (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott).....	96
Gráfico 33. Participación del ingreso independiente en el ingreso nacional: Perú y países europeos (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott) .....	97
Gráfico 34. Participación del ingreso independiente en el ingreso nacional: Perú y países desarrollados (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott) .....	97
Gráfico 35. Evolución de la participación del consumo y la participación salarial (1942-2013).....	101
Gráfico 36. Evolución de la participación de la inversión bruta y la participación del excedente de explotación (1942-2013).....	102
Gráfico 37. Crecimiento en relación con la tendencia de la participación salarial (1942-2013).....	103
Gráfico 38. Participación salarial promedio y correlación entre crecimiento económico y participación salarial (1962-2010).....	104

## Índice de anexos

Anexo 1.	Distribución factorial según <i>Renta nacional del Perú</i> (1942-1949, 1942-1951) en miles de soles de oro corrientes (1942-1950) .....	129
Anexo 2.	Distribución factorial según <i>Anuario estadístico del Perú</i> (1956-1957) en millones de soles de oro corrientes (1942-1956).....	129
Anexo 3.	Distribución factorial según <i>Cuentas nacionales del Perú</i> (1950-1965, 1950-1967, 1960-1969, 1960-1973, 1960-1974) en millones de soles de oro corrientes (1950-1974) .....	130
Anexo 4.	Distribución factorial según <i>Memoria anual</i> BCRP (1983, 1986, 1989, 1990) en millones de soles de oro corrientes (1974-1980) .....	131
Anexo 5.	Distribución factorial según Instituto Nacional de Estadística (1981) en millones de soles de oro corrientes (1970-1980).....	132
Anexo 6.	Distribución factorial según <i>Anuario estadístico de América Latina</i> (1988, 1989, 1990, 1991, 1993, 1995) en millones de soles de oro corrientes (1980-1991).....	133
Anexo 7.	Distribución factorial según INEI (2013) en millones de nuevos soles corrientes (1991-2012) .....	134
Anexo 8.	Distribución factorial según INEI (2014b) en millones de nuevos soles corrientes (1994-2013) .....	135
Anexo 9.	Insumos para construcción del índice del PBI nominal agrícola (1976-2013).....	136
Anexo 10.	Estimaciones de la participación del ingreso independiente según García (2013) a precios corrientes .....	138
Anexo 11.	Gobiernos, orientación de política económica, relación con el empresariado y evolución de la economía mundial (1939-2013) .....	139
Anexo 12.	Evolución de la RMV, los sueldos y los salarios reales (1950-2012) .....	141
Anexo 13.	Resultados descomposición salarial (1970-2013) .....	144
Anexo 14.	Participación salarial: principales países de América Latina (% del PBI) (1950-2013).....	146
Anexo 15.	PBI (millones de US\$ 2005) de países de América Latina (1950-2013).....	148
Anexo 16.	Participación salarial y del ingreso independiente (% del ingreso nacional) países de OCDE (1942-2013).....	150
Anexo 17.	Participación del ingreso independiente (% del PBI): algunos países de América Latina (1992-2013) .....	152

Anexo 18. Productividad por trabajador Perú y países de OCDE (US\$ PPA 2005) (1970-2012).....	153
Anexo 19. Tasas de asalarización países de OCDE (% PEA ocupada) (1970-2013) .....	155
Anexo 20. Tasas media de remuneración estimada: países de OCDE y Perú (US\$ PPA 2005) (1970-2012).....	157

## Introducción

El tema de la distribución del ingreso está de nuevo en el debate. Tras la publicación de *El capital en el siglo XXI* del economista francés Thomas Piketty (2014), diversos investigadores han retomado algunas preguntas relativas a la desigualdad del ingreso intraclases (*within-inequality*) como entre-clases (*between-inequality*) (Jones 2015), los efectos de la distribución del ingreso sobre el desempeño de las economías (Stockhammer y Ederer 2008; Lavoie y Stockhammer 2013; Palley 2014), la necesidad de recuperar el estudio de la distribución factorial para entender el comportamiento de la estructura económica y la dinámica de los agregados macroeconómicos (Giovannoni 2014). Asimismo, en instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la OCDE también se ha explorado la relación entre distribución del ingreso y crecimiento. Por ejemplo, Ostry, Berg y Tsangarides (2014) se preguntan por la distribución y redistribución del ingreso, así como por sus efectos en el crecimiento económico. Por otra parte, Cingano (2014) señala que la concentración del ingreso tiene como causal importante a la lentitud con que los ingresos de los más pobres crecen en períodos de prosperidad económica.

La preocupación por la distribución del ingreso era un tema relevante para los economistas clásicos, que señalaban la existencia de relaciones entre la demanda agregada, el crecimiento del producto y el proceso ahorro-inversión (obviamente, sin hacer referencia directa a estos conceptos modernos). El deterioro de la distribución factorial en contra de los salarios afecta, de manera negativa, la demanda interna y el producto. En las últimas décadas, se le dio mayor énfasis a la distribución personal del ingreso y se minimizó el hecho de que la mayor proporción de esta deviene de la posición del actor en el proceso productivo, sea como propietario, rentista, asalariado o independiente. La escuela poskeynesiana y la regulacionista actualizan y profundizan la perspectiva de los economistas clásicos, al señalar que la estructura de la distribución factorial o funcional del ingreso afecta las posibilidades de crecimiento de cualquier economía, el cual es un punto que ha sido enfatizado por Abeles, Amarante y Vega (2014). Otros autores señalan que los efectos de una elevada desigualdad no solo impactan en la economía, sino también en la estructura social (Figuerola 2010) y política, e inclusive en la democracia (Oxfam 2014).

El objetivo de este trabajo de investigación es reconstruir series estadísticas y analizar los cambios en la distribución factorial del ingreso del Perú entre 1942 y 2013. Para tal efecto, luego de analizar la bibliografía y destacar los elementos más importantes sobre la materia, se compatibilizan e integran las series sobre la distribución factorial del ingreso para el período mencionado. De esta

forma, se puede formular una primera interrogante: ¿cuáles son las características relevantes de la estructura distributiva del Perú para el período señalado? La hipótesis central del trabajo es que la participación salarial en el producto ha tenido una evolución descendente a partir de la década de los ochenta y que dicho componente distributivo puede ser insumo para el análisis de la interacción entre crecimiento económico y distribución del ingreso en el Perú.

En el primer capítulo se discute la idea sobre la distribución factorial del ingreso y los principales conceptos que la sostienen; además, se muestra la reconstrucción de la información referida a la distribución factorial del ingreso y las estadísticas del empleo asalariado. En la primera sección, se aborda la diferencia entre distribución factorial y distribución personal del ingreso. Por lo mismo, se deja en claro que la distribución factorial es una herramienta útil para describir la estructura económica desde un punto de vista macroeconómico e institucional. A continuación, se rescatan los nuevos desarrollos de la economía política clásica en el mundo contemporáneo: el poskeynesiano y el regulacionismo. De manera complementaria, se describen las herramientas para el análisis de regímenes de crecimiento como criterio para entender la marcha de las economías. Los modelos que consideran este análisis, de entre los cuales resaltan los recientemente trabajados por Lavoie y Stockhammer (2013), enfatizan la relación entre políticas económicas distributivas (prosalariales y procapital) y regímenes de crecimiento (basados en salarios o basados en ganancias).

La segunda sección muestra el proceso para la construcción de las series de empleo, las cuales son útiles para entender la dinámica y la estructura del trabajo asalariado y no asalariado en el Perú durante el período de 1970 y 2013. Esta distinción ha sido enfatizada hace poco por la Organización Internacional del Trabajo (OIT 2015b), de tal manera que se toma en cuenta el siguiente binomio: trabajo asalariado-decente-formal y no asalariado-precario-informal. Para esto, se han retomado las series de la población económicamente activa (PEA) estimadas por Seminario (2015). Al mismo tiempo, se utilizaron las series de la estructura de la PEA de los informes del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI 2014b) y de los datos proporcionados por los censos de población realizados desde 1972. También, se recurrió a algunos otros elementos para la reelaboración de estas series estadísticas.

En la tercera sección, se presenta la reconstrucción de las series de distribución factorial entre 1942 y 2013. Este ejercicio es indispensable para el análisis, pues el INEI no cuenta con una serie completa de la distribución factorial para el período analizado. Al mismo tiempo, las cuentas que componen el producto bruto interno (PBI), calculado por el lado del ingreso, no siguen un mismo patrón para los

distintos años en que dicha institución ha realizado sus estimaciones. Las fuentes que se consideran relevantes son: los anuarios de *Renta nacional del Perú*, elaborados por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) entre los años 1951 y 1962, la información de ingreso nacional que aparece en sus reportes de *Cuentas nacionales del Perú*, las memorias anuales de dicha institución del período 1975-1990 y el cálculo del PBI por el lado del ingreso retomado por el INEI, a partir de 1991, en función de las tablas insumo-producto de los años 1994 y 2007. En esta parte, cobra un lugar especial la reconstrucción de la serie de la participación de ingresos mixtos, la cual solo ha sido estimada por el INEI para los últimos siete años.

En el segundo capítulo, la primera sección muestra un análisis de la evolución de las series de distribución factorial en relación con las políticas económicas aplicadas durante distintos períodos de gobierno a lo largo de los últimos setenta años en el Perú. Esta revisión se hace en forma de itinerario político-económico, con miras a evaluar los cambios en las tendencias de los componentes de la distribución factorial. En la segunda sección, se realiza un ejercicio de descomposición de la participación salarial en tres de sus componentes: la tasa de asalarización, el costo medio de la mano de obra empleada (o tasa media de remuneración al trabajo dependiente) y la productividad del trabajo empleado. Este análisis sirve como insumo para analizar algunas medidas de política, como la elevación de los salarios con el objetivo de aumentar el consumo agregado. Al mismo tiempo, los datos de la descomposición permiten realizar algunas comparaciones internacionales para entender los niveles de evolución de la productividad y la remuneración al trabajo.

En la tercera sección, se realizan algunas comparaciones internacionales entre el Perú, algunos países de Latinoamérica y economías seleccionadas de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Respecto del primer grupo, se han considerado las series de distribución factorial del ingreso elaboradas por Alarco (2014b), con el fin de comparar los niveles y la evolución de la tendencia de la participación salarial y el ingreso mixto en el Perú. El peso de este último componente del ingreso reflejaría algunas características estructurales del mercado de trabajo y del nivel de desarrollo de la estructura productiva. Por su parte, las comparaciones entre el Perú y los países seleccionados de la OCDE (Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Canadá, Australia, Japón y Estados Unidos) solo son posibles utilizando los datos construidos por Piketty y Zucman (2013). Estos últimos reconstruyen las participaciones factoriales del ingreso nacional, con lo cual se puede realizar el mismo análisis enfatizado al contrastar las series latinoamericanas con las del Perú. Los cambios generados a lo largo del siglo XX en los componentes de la distribución factorial reflejan el gran auge experimentado en

la economía mundial luego de la posguerra y los ciclos ocasionados por las crisis que le siguieron.

En la última sección del trabajo se realiza una revisión de las principales investigaciones que han enfatizado la relación entre distribución factorial del ingreso y crecimiento económico. En esta parte, se resaltan las principales hipótesis consideradas por los enfoques poskeynesiano y regulacionista, y los intentos de testearlas en modelos matemáticos y econométricos a lo largo de los últimos diez años. De manera complementaria, se realiza una comparación entre los principales componentes de la distribución factorial y de la demanda agregada de la economía peruana. La relación entre participación salarial y crecimiento económico se revisa en el ámbito peruano y en perspectiva comparativa.

Para terminar, se debe mencionar las limitaciones del presente estudio. No se ha profundizado en la relación entre distribución factorial y distribución personal del ingreso. Tampoco se ha abordado la importancia del ciclo económico para entender la evolución de los niveles de acumulación en la economía peruana y su interacción con la distribución factorial del ingreso. Al mismo tiempo, se ha obviado la influencia del factor tecnológico y del fenómeno de financiarización en las dinámicas de la distribución y del crecimiento. No se ha realizado un análisis pormenorizado de los cambios en la estructura productiva ni de acontecimientos relevantes, como la crisis de la deuda latinoamericana y otros fenómenos internacionales, los cuales generan quiebres en la estructura distributiva. Mucho menos, se ha analizado la tasa de ganancia en el Perú, factor fundamental para entender el proceso de desempeño económico y el de concentración del ingreso.

## **I. Distribución factorial del ingreso en el Perú: conceptos básicos y estadísticas**

### **1. Distribución del ingreso factorial y personal: elementos teóricos**

Por distribución funcional o factorial del ingreso se entiende a la forma en que se reparte el ingreso o producto nacional generado en un período y un orden social determinados. Esta definición de la distribución del ingreso parte de las fuentes de la economía política clásica (específicamente, de la teoría de la distribución de Ricardo, que luego Marx reelabora). En esta pueden establecerse tres clases socioeconómicas, según los principales factores de producción que caracterizan a las economías capitalistas: el capital, la tierra y el trabajo. Es entre estas clases que se dividen los frutos de la producción. El ingreso o valor agregado generado por la tierra y el capital se agrupan en los ingresos de propiedad (Atkinson 1995); mientras que el valor agregado generado por el trabajo corresponde a la masa salarial o a los ingresos del factor trabajo (que incluye los sueldos y salarios).

El esquema anterior es plausible, si se supone que la utilización de ambos factores productivos es mutuamente excluyente. Sin embargo, es viable una situación en la que una buena parte de la población genere una fracción del ingreso nacional, a partir del uso de su fuerza de trabajo y de cierta porción de capital (en su mayoría financiero o circulante). Esto lleva a la necesidad de incluir a una tercera clase, la de los trabajadores independientes. En economías subdesarrolladas, como la peruana, dicha clase incluye a los microempresarios, los profesionales independientes (honorarios) y todo tipo de personas que no cuentan con un contrato laboral fijo (carpinteros, albañiles, campesinos con pequeña propiedad, entre otros).

La información estadística que se produce para estudiar dicha distribución del ingreso se deriva de las cuentas nacionales; específicamente, de los componentes del PBI calculado por el lado del ingreso. Para tal fin, se recurre a la elaboración de las tablas insumo-producto de la economía. Los insumos para la construcción de estas tablas son las distintas estadísticas de producción sectorial y los datos provenientes de los censos económicos.

La distribución personal del ingreso se refiere a los ingresos generados por los hogares. Bajo el esquema de economía circular expuesto en los distintos manuales de economía actuales, cada hogar no solo consume distintos bienes sino que, al mismo tiempo, genera ingresos por medio de la oferta de factores en los mercados de capital y trabajo. Así, se rechaza el supuesto de mutua exclusión entre los ingresos de propiedad y los ingresos del trabajo, pues existe la

posibilidad de que los hogares puedan proveer los servicios de ambos factores. Esta perspectiva es de tipo microeconómico y se relaciona con las ideas de Walras sobre los servicios o rentas que distintos bienes duraderos pueden producir<sup>1</sup>.

La fuente de información estadística para estudiar la distribución del ingreso la proveen los censos o las encuestas de hogares de escala nacional. Estos producen microdata, que es útil para los fines de la investigación. Las unidades de estudio pueden ser los hogares o las personas; estas últimas pueden ser clasificadas en función de otras características, como el sexo, la edad, los niveles de formación educativa (primario, secundario, superior), la raza, ubicación geográfica, etcétera. La utilización de estas variables complementarias permite explicar la dinámica de la desigualdad de los ingresos individuales sobre la base de factores no económicos.

Los flujos de ingresos que componen la distribución personal se reordenan en tablas. Estas relacionan los percentiles (centiles, deciles, quintiles) de población con el porcentaje de los ingresos monetarios totales (que pueden provenir del capital, del trabajo o del alquiler de la propiedad) que concentra cada uno. El problema de los resultados de los censos y las encuestas es el siguiente: presentan sesgo de selección a la hora de construir la distribución personal del ingreso, porque las unidades estadísticas seleccionadas son resultado de un muestreo. Por esto, autores como Piketty (2014; 2007) y Saéz y Vaell (2007) han optado por reconstruir los datos de la distribución personal del ingreso mediante microdatos e informes elaborados por las agencias de recaudación de impuestos de los distintos países<sup>2</sup>. Esta información da cuenta del monto sobre el que se hace efectiva la imposición y del tipo de impuestos cobrado, con lo cual se puede estimar también la distribución de la riqueza a través del tiempo.

En el mundo contemporáneo, el interés de la teoría económica en los temas distributivos se ha centrado en las investigaciones sobre la distribución personal del ingreso, en detrimento de las correspondientes a la distribución funcional. Para el caso de los Estados Unidos, Goldfarb y

---

<sup>1</sup> Al respecto, se sugiere revisar Walras (1987 [1900]: 368-385).

<sup>2</sup> En el Perú, la estimación de la distribución personal del ingreso a partir de la información tributaria es imposible, pues dicha información se mantiene protegida bajo *reserva tributaria* y solo puede ser utilizada por la Superintendencia de Administración Tributaria y Aduanas (Sunat). Según el artículo 85° del Código Tributario, dicha reserva puede levantarse en seis casos concretos, dentro de los cuales se contempla la elaboración de estadísticas para los informes que la misma institución debe publicar, sin perjuicio de los contribuyentes. A pesar de esta excepción, la Sunat no ha contemplado la recopilación ni la sistematización de las declaraciones de impuesto a la renta en percentiles. Esto es muy importante para la investigación sobre la distribución personal del ingreso y la riqueza, porque la Sunat posee las declaraciones que la antigua Superintendencia de Contribuciones poseía. Al mismo tiempo, sería curioso revisar la información incluida en el Archivo Republicano, en la que se listan documentos de la misma Superintendencia de Contribuciones entre los años 1916 y 1992. En este último año es absorbida por la Sunat. Un intento de sistematización de dicho tipo de información para Lima Metropolitana en los años 1977-1979 se presenta en Amat y León, Carlos (1980: 5-32).

Leonard (2005) sitúan el período de quiebre en la década de los setenta. La primera razón que explica este cambio es el creciente interés por la redistribución y la eficacia del estado del bienestar norteamericano. Para determinar “quién obtiene qué”, el Estado necesitaba contar con información de los niveles de ingreso en la cola inferior de la distribución, la cual era difícil de obtener recurriendo a la distribución factorial. Al mismo tiempo, dicha información permitiría mejorar los sistemas impositivos.

En segundo lugar, los investigadores académicos y gubernamentales de los años setenta consideraban que la distribución factorial ya no permitía entender la desigualdad porque muchas de las disparidades se explicaban, cada vez más, como consecuencia de las diferencias salariales. Los trabajos de Mincer (1970) y de Blinder (1974) toman como referencia esta idea. Esto se refuerza por el interés paralelo en las primeras apreciaciones sobre la influencia del capital humano en las disparidades del ingreso salarial. Finalmente, atribuye como último factor al enfoque de Rawls respecto de la justicia distributiva, que situaba al individuo como unidad definitiva, sin considerar su pertenencia a una clase determinada<sup>3</sup>.

En el entramado de estas explicaciones, el eje común es la teoría neoclásica. La idea de la productividad marginal (entendida como una generalización del principio ricardiano del cálculo de la renta a todos los factores de producción<sup>4</sup>), que le es central, considera irrelevante la identificación de clase económica alguna en función de los factores de producción. A partir de la productividad marginal, la medida de los retornos para cada factor de producción se define según sus niveles de eficacia, los cuales tienen una relación directa con el precio que se le paga a quien posee el factor de producción. Dicha relación entre productividad y precios de factores es obtenida mediante la optimización de la producción, según una restricción presupuestaria de la empresa y una función de producción Cobb-Douglas. Esto permite que la participación de cada factor en la producción se mantenga estable y regulado por su propia productividad, con lo cual se pierde el interés en las investigaciones sobre el comportamiento de la distribución factorial en el mediano y largo plazos.

---

<sup>3</sup> La forma como Goldfarb y Leonard (2005) exponen la teoría de la justicia de Rawls puede ser tendenciosa, pues no se aclara que el objeto de dicha teoría es la estructura básica de la sociedad; es decir, el conjunto de instituciones sociales, políticas y económicas que rigen la vida de los individuos. En la *Justicia como equidad. Una reformulación*, queda más claro que la teoría de Rawls podría concebir la identificación de los individuos con una clase económica determinada a la hora de hacer operativa su concepción de la justicia, pero no durante el proceso de construcción de dicha concepción, en el cual se obvia cualquier característica particular de los individuos representados en la *posición original*. Esto es más evidente, si se llega a entender el *velo de ignorancia* como parte de una situación que es, simultáneamente, hipotética y no-histórica (la posición original), y no como un recurso sociológico, válido como tipo ideal para entender el proceso social o histórico.

<sup>4</sup> El enfoque *marginalista* extrapola el principio de renta ricardiano sobre la base de una descontextualización, ya que: 1) no distingue el capital fijo del circulante y 2) considera todos aquellos factores que no son el trabajo dentro de su definición del capital. La crítica a esta extrapolación aparece con claridad en Benetti (1978: 67-78).

Otro motivo tiene que ver con la creencia en el *fin de la historia*. Desde que Fukuyama (1993) expuso esta idea, la preocupación por la distribución del ingreso y la desigualdad se había ignorado en el debate público porque los antagonismos ya no se darían en función de estas. En combinación con la idea neoclásica que los retornos de los factores están regulados por su productividad marginal, se han elaborado nuevas teorías de la estratificación. Tal y como lo muestra Sørensen (2005), en contraposición a las categorías marxistas de *clase y explotación*, puede plantearse una teoría basada en la posesión de las *rentas* que son producto de los retornos o pagos a ciertos activos que los individuos poseen. La ventaja identificada por Sørensen, en este nuevo punto de partida, es el enfoque de la riqueza total de la persona y no solo aquella derivada de la propiedad de algún factor de producción clásico. Así, la división de la sociedad se daría en función de *clases entendidas como condiciones de vida*. Estos agrupamientos se detectarían a partir de los diferentes estilos de vida, es decir, de las condiciones de vida en una comunidad o de otras características como la ocupación, la educación, el nivel de ingreso, las fuentes de ingreso, el lugar de residencia. Una teoría de la estratificación de este tipo no niega la existencia de conflictos entre los distintos agrupamientos, pero sí supone otro motivo para desviarse de las investigaciones sobre la distribución factorial, en vista de que no se distinguen los ingresos generados por uno u otro factor<sup>5</sup>.

Entonces, ¿qué nos llevaría a retomar el interés por la distribución del ingreso? Al igual que Goldfarb y Leonard (2005), Andrew Glyn (2009) señala la existencia de un sinnúmero de cambios que han desviado el interés hacia la distribución personal del ingreso en economía. No obstante, pareciese que la distribución factorial del ingreso mantiene su importancia en la deliberación pública, porque el tema ha sido tocado en publicaciones realizadas por el Fondo Monetario Internacional (2007) y la Comisión Europea (2007). Esto se debe a que hay dos razones fundamentales por las cuales la distribución factorial es de interés para el público. Por un lado, a pesar de la difusión del “capitalismo popular”, la riqueza está inequitativamente distribuida como consecuencia de que hay una gran redistribución de los ingresos del trabajo hacia los ingresos de propiedad. Desde otra perspectiva, los trabajadores pueden tener una sensación de injusticia si observan que las ganancias aumentan mucho más rápido que sus salarios, aun si los trabajadores poseyesen activos financieros por medio de sus fondos de pensiones (Glyn 2009: 103).

---

<sup>5</sup> En realidad, ese tipo de estratificación calza con las creencias que comparten los expertos de *marketing* y algunos tecnócratas. En especial, los trabajos de Rolando Arellano y sus investigaciones sobre los estilos de vida en el Perú han ido por esta línea (Arellano 2000). Sin embargo, este uso de la estratificación sobre las condiciones de vida ha llevado a interpretaciones laxas de la situación económica de los ciudadanos en el Perú, pues centran su interés en el gasto que cada estrato pueda tener y no en sus posibilidades para percibir ingresos. Al mismo tiempo, la idea de *rentas* ha sido utilizada con fines ideológicos: no importa si se es trabajador, capitalista o pequeño burgués, todos podemos ser *emprendedores* (empresarios) si vendemos algo (esto no necesariamente quiere decir que tenemos acceso a los mismos derechos y capacidades).

Atkinson (2009) responde a la pregunta anterior señalando la existencia de tres motivos por los cuales la investigación de la distribución factorial del ingreso es relevante: 1) permite construir un enlace entre los ingresos a nivel macroeconómico (cuentas nacionales) y los ingresos en el nivel de hogares (nivel microeconómico); 2) ayuda a entender la desigualdad en la distribución personal del ingreso; 3) aborda los temas de justicia social, al preguntarse por la legitimidad de las distintas fuentes de ingreso. Por el primer motivo, la distribución factorial permitiría resolver la divergencia que se puede dar entre las medidas para el desempeño económico y la percepción de los ciudadanos sobre lo que le está pasando a sus ingresos. De tal manera que las mejoras, producto de las políticas macroeconómicas, puedan materializarse en mejorías en el nivel microeconómico. Al mismo tiempo, la relación entre distribución factorial y distribución personal del ingreso permite entender el comportamiento de esta última, a raíz de que la participación de los percentiles más bajos en la distribución personal del ingreso puede aumentar, si la estructura institucional y económica concede una mayor retribución al factor trabajo. Finalmente, el tercer motivo nos lleva a preguntarnos por la legitimidad de las retribuciones a cada factor: ¿el aumento de la participación salarial (de las ganancias) corresponde al aumento del ingreso estrictamente ganado o supone una redistribución de los ingresos provenientes de otro factor productivo?

La idea de la distribución factorial del ingreso tiene arraigo en las preguntas planteadas por la economía política clásica y marxista. Aun antes, los fisiócratas y algunos autores mercantilistas exploraron algunos conceptos fundamentales (capital, clases, diferencias entre tipos de trabajo) para entender la idea de la distribución del ingreso. Los elementos propuestos por estas escuelas de pensamiento económico son recogidos por los economistas poskeynesianos. A diferencia de los teóricos neoclásicos, quienes han venido desarrollando sus ideas en torno al análisis de equilibrio general, las productividades marginales de los factores de producción y la función de producción neoclásica; los teóricos poskeynesianos se han especializado en combinar los enfoques sobre la demanda efectiva (que Keynes tomó de los economistas políticos clásicos), el desequilibrio entre inversión y ahorro, y la perspectiva de clases que había venido a menos con la revolución marginalista.

En primer lugar, corresponde revisar las ideas de Michal Kalecki (1995), uno de los teóricos poskeynesianos más representativos. En su libro *Teoría de la dinámica económica*, ensaya su teorema de la distribución del ingreso nacional a partir de la relación entre el ingreso bruto generado y los costos de producción de las materias primas de la economía, vinculados con la participación de la masa salarial en el valor agregado de una industria manufacturera (Kalecki 1995: 29). Así,

$$w = \frac{W}{W + (k - 1)(W + M)}$$

En esta fracción,  $W$  es la masa de los salarios;  $M$ , el costo total de los materiales de producción;  $k$ , la relación entre los ingresos brutos y los costos primos totales (grado de monopolio). El denominador de la fracción anterior es el valor agregado, es decir, el valor de los productos menos el costo de los materiales o, bien, la suma de la masa salarial, los gastos generales y las ganancias. Estos dos últimos se contabilizan como el producto de ambos paréntesis en el denominador. Al dividir tanto al numerador como al denominador por la masa salarial, se obtiene una relación entre la participación salarial y el grado de monopolio:

$$w = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)}$$

Donde  $j$  es la relación existente entre el costo total de los materiales y la masa salarial. La participación de las ganancias se deduciría de manera residual, al restar del valor agregado bruto (VAB) nacional esta participación. Si bien esta relación rige para una empresa representativa de la industria manufacturera, puede extrapolarse a la industria en general, pero variando los componentes  $k$  y  $j$ .

$$w' = \frac{1}{1 + (k' - 1)(j' + 1)}$$

En donde,  $k'$  y  $j'$  representan el mismo concepto que en el caso de los valores para una empresa manufacturera individual. Mientras que el primero se mantiene sin problema, el segundo también estaría determinado por los efectos del grado de monopolio de las empresas en las etapas más bajas de la producción de materias primas, las cuales conforman el componente de los costos primos de toda la industria. De esta manera, el grado de monopolio se vuelve determinante de la participación salarial en el ingreso bruto (Kalecki 1995: 31). Posteriormente, en su determinación del nivel de actividad económica, pueden considerarse diferentes componentes del gasto pero con propensiones marginales distintas, según la clase que corresponda.

Otra teoría de la distribución enmarcada en la línea del pensamiento poskeynesiano es la de Nicholas Kaldor (1908-1986), quien publicó un artículo en el *Review of Economic Studies* del año 1955, titulado *Alternative theories of distribution*, que luego fue recopilado en su libro *Ensayos sobre el valor y la distribución* del año 1973. En este, describe las teorías de la distribución de Ricardo, la marxista y las teorías neoclásicas. A estas últimas las divide en

teorías sobre la productividad marginal y teorías sobre el grado de monopolio, dentro de las cuales incluye erróneamente a la teoría de Kalecki. A su vez, propone una teoría de la distribución keynesiana, a partir de la cual muchos economistas de inspiración poskeynesiana han desarrollado una serie de trabajos.

La teoría keynesiana de la distribución es una propuesta de Kaldor, pues, como deja indicado claramente, Keynes nunca expuso una teoría tal en su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (2010 [1936]). Sin embargo, Kaldor retoma la idea del multiplicador keynesiano y la relación entre el ahorro y la inversión para exponer su propio esquema. Así, empieza su exposición asumiendo: 1) una situación de pleno empleo, en donde el nivel de producto total está dado, 2) que dicho nivel de producto puede dividirse entre salarios (retribución del trabajo manual y de los salarios) y beneficios (rentas de los poseedores de propiedades en general, no solo del empresario), y 3) que los asalariados poseen una propensión marginal a consumir superior a la de los capitalistas (Kaldor 1973: 206). Esto queda expuesto en las siguientes ecuaciones:

- Ingreso total dado:  $Y = W + P$
- Pleno empleo:  $I = S$
- Diferencia en las propensiones a consumir (ahorros distintos):  $S = S_w + S_p$

Si se supone que los montos de ahorro son el producto de cada ingreso por una propensión a ahorrar, estos toman la forma siguiente:

$$S_w = s_w W$$

$$S_p = s_p P$$

De tal manera que, dada la inversión, se puede derivar la función de ahorro en términos de la masa salarial y el total de beneficios. Lo cual resultará en una relación entre la inversión, el total de beneficios y las propensiones a ahorrar de los asalariados y de los capitalistas:

$$I = S_w + S_p = s_w(Y - P) + s_p P = (s_p - s_w)P + s_w Y$$

Así, la participación del ingreso de los capitalistas en el ingreso nacional total se puede derivar en función del nivel de inversión y de las propensiones a ahorrar<sup>6</sup>:

---

<sup>6</sup> La ecuación siguiente solo es posible bajo dos condiciones matemáticas: 1)  $s_p \neq s_w$  y 2)  $s_p > s_w$ . Esto último es compatible con la idea que para acumular capital, los empresarios deben mantener su nivel de consumo medio por debajo de su ahorro medio.

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{(s_p - s_w)} \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{(s_p - s_w)}$$

Percatándose de lo valioso del supuesto keynesiano de que el ratio  $\frac{I}{Y}$  es independiente y constante a las variaciones de las propensiones a ahorrar; y, a su vez, suponiendo la existencia de pleno empleo, Kaldor sostiene que la relación entre los niveles de precios y salarios monetarios se determina por la demanda global. Aumentos de la inversión generarán aumentos de precio, en relación con los salarios, que incrementan los márgenes de beneficio pero reducen el consumo real. Por el contrario, una reducción de dicho componente genera un aumento compensatorio en el consumo real (Kaldor 1973: 207).

El coeficiente  $\frac{1}{(s_p - s_w)}$  determina la sensibilidad de la distribución de la renta. Esto indica cuál es el impacto del aumento de la participación de la inversión en la participación de los beneficios, de tal manera que es un indicador de cómo variaría la distribución al aumentar el volumen de inversión en relación con el producto. Si la propensión a ahorrar de los trabajadores fuese nula, dicho impacto igualaría el total de la inversión al ahorro capitalista. De tal manera que la inversión por sí sola determina el ingreso capitalista y, por lo tanto, el ingreso macroeconómico de los trabajadores sería un residual, muy por lo contrario a lo señalado por Ricardo y Marx. Para ellos, las ganancias o los beneficios son los que se determinan luego de los pagos al trabajo. En contraposición, si  $s_w$  es mayor que cero, los beneficios totales se reducirían conforme aumente el ahorro de los trabajadores y la sensibilidad de la participación de los ingresos capitalistas a la participación de la inversión sería mayor.

Como el límite al crecimiento de la participación de las ganancias en el producto puede estar determinado por un nivel de salario mínimo, se debería considerar una restricción  $\frac{W}{L} \geq w'$ . Donde,  $w'$  es el nivel mínimo de salario real de subsistencia<sup>7</sup>. Así,

$$\frac{P}{Y} \leq \frac{Y - w'L}{Y}$$

---

<sup>7</sup> Enfatizamos esta restricción porque será útil en el análisis que se presentará. Sin embargo, no es la única señalada por Kaldor, quien menciona otras tres (Kaldor 1973: 210). La primera de ellas se relaciona con la tasa de retorno o de “compensación por riesgo” que la participación de los beneficios debe satisfacer para que se invierta su capital. La segunda se refiere a que la participación de los beneficios en el producto no sea menor al grado de monopolio (beneficios sobre ventas) de la economía. Finalmente, la relación capital-producto no debe depender de la tasa de beneficios contra productos, para que la participación de la inversión en el producto no dependa de esta.

El análisis de Kaldor no queda ahí, pues su teoría de la distribución tiene relación con el crecimiento económico. Así, si la restricción del salario mínimo real no se satisface, la participación de la inversión se reducirá y estará por debajo del producto de la tasa de crecimiento de la capacidad productiva con el ratio de capital-producto<sup>8</sup>. Al mismo tiempo, si la tasa de la participación de los beneficios está por debajo de la tasa de “compensación por el riesgo” de inversión y no supera el grado de monopolio, no surtirá efecto el supuesto de pleno empleo y la economía se estancaría.

Otro enfoque contemporáneo, que ha enfatizado en el análisis de la distribución del ingreso en relación con la producción, es la escuela de regulación francesa. Esta se ha comprometido con devolverle a la economía política los valiosos elementos de la economía marxista. Para Michel Aglietta (1979), el estudio de la regulación del capitalismo se enfoca en la transformación de las relaciones sociales que da lugar a nuevas formas económicas y no económicas, las cuales, a su vez, están organizadas en estructuras y sostienen el modo de producción capitalista. La teoría de la regulación se presenta como una alternativa a la teoría del equilibrio general. La forma de análisis estático que esta última presenta no permite estudiar la dinámica a largo plazo de las economías. Los arreglos dinámicos impuestos por algunos modelos, que parten de la perspectiva del equilibrio general, incluyen el tiempo lógico, pero no se interesan en la expresión del movimiento histórico en el marco del sistema económico.

En ese sentido, en el marco de un sistema dinámico, la regulación del sistema supone una organización de las transformaciones de las relaciones que se sitúan en su seno. El primer problema metodológico, al que lleva esta noción, es la necesidad de crear una idea de reproducción de las relaciones mencionadas y entender la transformación como ruptura o cambio cualitativo. Por otro lado, se necesita concebir una jerarquía entre las relaciones que constituyen el sistema, de tal manera que haya una armonía entre la ruptura y la reproducción.

Para Aglietta, la nueva propuesta del regulacionismo supone dejar de lado las preguntas planteadas por el enfoque económico del equilibrio general para plantear nuevas cuestiones (Aglietta 1979: 7). De esta manera, el economista vela por que se utilicen elementos de carácter social en la teoría regulacionista. Bajo este criterio, el objeto de la teoría económica se encontraría en el estudio de las leyes que rigen la producción y la distribución de medios de existencia (Aglietta 1979: 8).

---

<sup>8</sup> Acá, Kaldor toma dicho producto como la relación  $Gv$ , donde  $G$  es igual a la tasa de crecimiento de la capacidad instalada propuesta por Roy Harrod y  $v$  es el ratio capital-producto.

Desde otro punto de vista, Robert Boyer (1997) menciona que el enfoque de los regulacionistas busca salvar la falencias del marxismo ortodoxo, en donde el Estado es la pieza central en la prolongación del capitalismo monopólico, y de las reinterpretaciones estructuralistas del marxismo, enfocadas en las condiciones de reproducción del capitalismo y no en las transformaciones que le hicieron resistente a las crisis económicas y los conflictos. La base del enfoque regulacionista es el análisis histórico y de las instituciones que se forman en el capitalismo. Una de las primeras ideas derivada de su hipótesis central es la existencia de otras formas de racionalidad imbricadas en las distintas instituciones, reglas de juego y convenciones en las que los individuos participan (Boyer 1997:18).

Por otro lado, el enfoque regulacionista plantea como crítica al enfoque económico neoclásico que ha sobrepasado el espacio de la economía. Un vivo ejemplo de esto son sus exageradas aplicaciones a la historia económica (en forma de cliometría) y el análisis económico del derecho (materializado en la aplicación del análisis costo-beneficio en la propuesta y el entendimiento de normas e instituciones jurídicas). Sobre esto último, Boyer señala que el regulacionismo tiene una vocación pluridisciplinar y se dispone a tomar distintas herramientas para el análisis: por ejemplo, el interés por el análisis de largo plazo marxista, el enfoque kaleckiano en macroeconomía, el enfoque histórico de la Escuela de los Annales, la preocupación por los efectos de las diferentes etapas del capitalismo industrial sobre los ciclos económicos y del derecho y la ciencia política, la idea de que las formas institucionales surgen del conflicto entre grupos sociales y la confluencia de los procesos políticos y jurídicos, lo que permite entender de manera pragmática, no determinista, la existencia de dichas instituciones, entre otras (Boyer 1997: 20-22).

La centralidad de la escuela regulacionista para entender la dinámica de distribución y redistribución del ingreso pasa por su idea sobre el régimen de acumulación. Para Michel Juillard (1997), la idea de régimen de acumulación se refiere a la proyección a un nivel puramente macroeconómico de los distintos arreglos institucionales que modifican la trayectoria del crecimiento de una economía dada. Señala, de distintas maneras, cómo se relaciona el progreso técnico con la distribución del ingreso. Primero, las diferentes dimensiones impulsadoras del progreso técnico son dependientes de los distintos arreglos institucionales sobre los cuales se define el crecimiento, a la par que son endógenas al mismo crecimiento. Por otro lado, el progreso técnico que impulsa el crecimiento del producto per cápita tiene relación con la distribución del ingreso. Al mismo tiempo, la dinámica de acumulación del capital se ve influenciada por la repartición del producto entre el capital y el trabajo: pueden apreciarse efectos de la rentabilidad sobre la inversión futura o la creación de distintas demandas a partir del crecimiento de distintos ingresos.

En pocas palabras, esto supone que la dinámica de la acumulación del capital puede depender de la forma en que se reproduce la fuerza de trabajo. Por ello, Juillard (1997: 34-35) construye dos tipos ideales de regímenes de acumulación. El primero, el régimen de acumulación extensivo, señala que el desarrollo del capitalismo se da a partir del desarrollo de nuevos mercados y nuevas ramas, y mediante la extensión de las relaciones de producción a nuevas esferas de la vida económica, sin afectar a la eficacia del capital ni la del trabajo. El siguiente, el régimen acumulativo intensivo, supone una transformación de los modos de producción, de tal manera que aumenta la productividad del trabajo.

A partir de ambas tradiciones, poskeynesiana y regulacionista, algunos autores han definido la idea del régimen de crecimiento y su relación con la distribución factorial. Para entender ambas, tomaremos lo expuesto en el trabajo de Lavoie y Stockhammer (2013), quienes señalan que un régimen económico o de crecimiento es el conjunto de efectos generados sobre la economía debido a los cambios en la distribución factorial del ingreso. Dicho régimen se define desde las condiciones estructurales de la economía y, en su análisis, se toma como punto de partida la distribución del ingreso de un período dado. Las condiciones económico-estructurales a las que se refieren corresponden a la propensión a consumir de los asalariados, la sensibilidad de los empresarios ante cambios en las ventas o en los márgenes de ganancia, la sensibilidad de los exportadores e importadores a los cambios en los costos, el tipo de cambio, la demanda internacional, el tamaño de los componentes de la demanda agregada. Los factores estructurales también pueden ser sociales, políticos o históricos, y tienen efecto en el sistema económico por medio de las instituciones que establecen. De esta forma, la variación porcentual salarial puede generar efectos diferenciados sobre el capital privado, la inversión privada y las exportaciones.

Estos regímenes económicos pueden estar basados en ganancias (*profit-led*) o en los salarios y remuneraciones al trabajo (*wage-led*). Si el cambio en la distribución factorial del ingreso es a favor de las ganancias y tiene resultados positivos en la economía, el régimen es considerado de tipo *profit-led*. Caso contrario, si al aumentar la participación de las ganancias en el ingreso no se generan resultados aceptables, el régimen probablemente sea de tipo *wage-led*. ¿Cuáles son los resultados positivos a los que se refieren? A los resultados favorables en la demanda agregada de corto plazo, al aumento de la tasa de crecimiento de la demanda agregada en el largo plazo y a las mejoras en la tasa de crecimiento de la productividad laboral.

Al mismo tiempo, los regímenes basados en ganancias o en salarios y remuneraciones pueden clasificarse en regímenes de demanda o regímenes de productividad. Esta distinción se

fundamenta en el análisis realizado por Boyer (1988a), retomado en Lavoie y Stockhammer (2013). De esta manera, los regímenes de demanda con base en los salarios y remuneraciones al trabajo se definen como aquellos regímenes en los que un aumento de la participación de los ingresos del trabajo hace crecer la suma total de los componentes de la demanda agregada. Por lo contrario, los regímenes de demanda basados en ganancias generan el mismo efecto, pero al aumentarse la participación de las ganancias en la economía. Se habla de la suma total de los componentes de la demanda agregada porque los cambios distributivos en este tipo de regímenes pueden tener efectos diferentes en variables de gasto distintas. Por ejemplo, mientras que la reconcentración del ingreso hacia los salarios y una reducción de la dispersión de estos generan una expansión del consumo (suponiendo que las propensiones marginales a consumir de los asalariados son más grandes que la de los propietarios o capitalistas<sup>9</sup>), una mayor participación de los salarios puede reducir la participación de las ganancias, a tal punto de detener la dinámica de acumulación (inversión)<sup>10</sup>.

Por su parte, en los regímenes de productividad con base en las ganancias, un aumento de los salarios desincentiva la inversión en capital que aumente la productividad de los trabajadores. En contraposición, los regímenes de productividad basados en salarios y remuneraciones al trabajo reflejan los efectos positivos de los aumentos salariales sobre la acumulación de inversiones que mantengan la competitividad de los trabajadores o aumenten su contribución en la producción (por ejemplo, las mejoras en la alimentación de los trabajadores en países subdesarrollados o el mecanismo de los salarios de eficiencia en economías con una estructura moderna).

De igual manera, Lavoie y Stockhammer (2013) definen las políticas distributivas como aquel conjunto de medidas relacionadas con los determinantes de la distribución del ingreso. También, estas se clasifican en políticas distributivas a favor del capital (procapital). Dicho tipo de políticas llevan a una caída de la participación de los sueldos y salarios en el largo plazo, en un marco en donde el salario real crece más lento que la productividad del trabajo. Estas políticas pueden ser de primer orden, en cuyo caso agrupan medidas como la flexibilización de los salarios en el mercado laboral, el debilitamiento de las instituciones que median en las negociaciones laborales colectivas (como los sindicatos), la reducción de la normativa sobre protección laboral, la disminución de los salarios mínimos y la moderación en las cargas

---

<sup>9</sup> La hipótesis de que las propensiones a consumir son más grandes para los trabajadores y los capitalistas proviene del artículo de Kaldor (1973) sobre las teorías de la distribución. Al mismo tiempo, el trabajo pionero de Bhaduri y Marglin (1990) sobre regímenes de crecimiento también mantiene esta hipótesis.

<sup>10</sup> De igual forma, el efecto puede ser diferenciado sobre las exportaciones netas (componente de demanda agregada externa). Esto vuelve el efecto de un aumento de los salarios reales (redistribución hacia los salarios) un tanto indeterminado, pues los efectos positivos sobre la demanda agregada doméstica pueden aumentar, disminuir o anularse, dependiendo del efecto en la demanda externa.

salariales. Dentro de las políticas procapital están agrupadas las reducciones del impuesto a las ganancias de capital, la reducción de los impuestos a los ingresos corporativos (compensaciones a los ejecutivos) y la reducción de los impuestos a la riqueza.

Por su parte, las políticas de distribución a favor del trabajo (protrabajo) llevan a un aumento o a la estabilidad de la participación salarial en el largo plazo, conforme aumenta el salario real en línea o por encima de la productividad de dicho factor. Agrupa a medidas como el fortalecimiento o fundación de un estado del bienestar, la creación de nuevas instituciones que rijan el mercado de trabajo, la creación de sindicatos, la ampliación de los marcos de negociación colectiva entre los trabajadores y las empresas, la inclusión o el aumento de las compensaciones o seguro de desempleo, aumentos del salario mínimo (en términos absolutos o con relación a la media salarial) y medidas que reduzcan la dispersión salarial y remunerativa.

Ambos tipos de política se ven complementados o limitados por otras medidas que influyan sobre los factores de tipo estructural. Así, algunas de ellas propugnan el cambio tecnológico, de tal manera que se modifiquen tanto los niveles de productividad del trabajo como las formas de acumulación en una economía determinada. También, se incluyen aquellas medidas que influyen sobre la dinámica de financiarización de la economía. Estas pueden tener como objetivo el crecimiento del mercado de capitales financieros o los aumentos de la bancarización en los diferentes estratos socioeconómicos. Además, se consideran las medidas de inserción en la dinámica de globalización. De manera evidente, el efecto de estas últimas se canaliza por los cambios en la balanza comercial y el establecimiento de ventajas comparativas estáticas (reducción de salarios en sectores de exportación) o dinámicas (desarrollo de clústeres productivos o políticas de mejora tecnológica en las empresas exportadoras).

Por último, la interacción entre regímenes económicos y políticas distributivas permite clasificar las distintas estrategias de crecimiento económico que se pueden aplicar a las economías (ver tabla 1 en la página siguiente).

Las políticas distributivas protrabajo pueden tener efectos significativos en la demanda agregada, si el régimen económico está basado en salarios (por las mayores propensiones a consumir de los asalariados). En ese caso se llegaría a situaciones de prosperidad continua y de estabilidad, como las vividas en el mundo desarrollado, luego de las reformas de posguerra o como en el caso del *New Deal* norteamericano, luego del crac de los años treinta. En el otro extremo, pueden aplicarse políticas procapital, si se asume que el régimen económico se basa en

ganancias. Esto se identificaría con las propuestas de política de corte neoliberal (específicamente de *trickle-down*), las cuales consideran que toda mejora del bienestar de los ciudadanos solo es posible mediante la provisión de mayores incentivos a las empresas privadas. Siempre que estas se encuentren en mejor situación para invertir, la prosperidad de los trabajadores fluye inmediatamente, es decir, como si “chorreara” de un lado hacia el otro.

**Tabla 1. Estrategias de crecimiento en el marco de regímenes económicos/políticas distributivas**

Políticas distributivas y estrategias			
		Procapital	Protrabajo
Régimen económico	Basado en ganancias	Neoliberalismo en teoría - Capitalismo de chorreo ( <i>trickle-down</i> )	“Reformas sociales depresivas” (Thatcherismo), marxismo ortodoxo.
	Basado en salarios	Neoliberalismo en la práctica - Inestabilidad, basada en impulsos exógenos al crecimiento (crecimiento basado en la deuda o en exportaciones).	Keynesianismo social. Era dorada de la posguerra (fordismo).

Fuente: Lavoie y Stockhammer, 2013.

La situación de algunos países latinoamericanos o en los países en vías de desarrollo puede asemejarse a las economías en las que las medidas neoliberales han generado cierta inestabilidad. En estas, el régimen económico pudo haberse basado en salarios, pero las políticas aplicadas fueron procapital. De esta manera, los impulsos para el crecimiento han sido provistos por un aumento inusitado de su demanda externa (tornándolos dependientes de las exportaciones y de los ciclos de auge de los precios de los *commodities*) o por el endeudamiento externo con miras al desarrollismo (como en el caso previo a las crisis de deuda vividas durante la década de los setenta y ochenta).

Si teóricamente un régimen se basara en ganancias pero las políticas fuesen protrabajo, se podría concebir resultados catastróficos, tal y como pregonaba Margaret Thatcher. Así, el único remedio sería reenfocar las políticas distributivas hacia el lado procapital, de tal manera que se recupere la senda de la prosperidad. Esta lógica también la mantienen algunos teóricos marxistas. Si la estructura económica está dominada por una clase (la capitalista), esta puede impulsar la creación de un “ejército de reserva” con miras a mantener bajo control a la clase trabajadora y en respuesta a las políticas protrabajo<sup>11</sup>.

Los tipos ideales construidos a partir de la interacción entre regímenes de crecimiento y políticas distributivas pueden ser muy útiles para analizar la evolución de la economía peruana,

<sup>11</sup> Un análisis de este último tipo de estrategias puede encontrarse en Bhaduri (2011: 129-150).

a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Al mismo tiempo, nos permiten aclarar qué tipo de estrategia económica debemos adoptar con miras a mejorar el desempeño económico.

## **2. Reconstrucción de los datos de ocupación y empleo (1970-2013)**

Antes de reconstruir las series de distribución factorial del ingreso, se recompone la estructura del empleo en el Perú para un posterior análisis de los componentes de la participación salarial, el cual es un elemento importante para entender la dinámica de la distribución. Las estadísticas de empleo utilizadas tienen como principal insumo estadístico a las estimaciones de la PEA realizadas por Bruno Seminario (2015), con miras a obtener un estimado de la productividad total de factores a largo plazo. El período cubierto por las series es de 1896-2012 y se han reconstruido a partir de distintas fuentes. Para la estimación de la PEA en el período 1876-1960: el trabajo de Shane Hunt (1980) sobre salarios reales y empleo entre 1900 y 1994, y los datos de los censos de Población Nacional para los años 1940 y 1961. Para el período 1960-2005: toma las estimaciones de la PEA del Perú elaboradas por De Vries y Timmer (2007), *10-Sector Database* del Groningen Growth and Development Center. Para el período 2005-2012: se considera el informe del INEI (2012), titulado *Perú: evolución de los indicadores de empleo e ingresos por departamentos, 2004-2011*.

Los datos del período 1960-2011 están cubiertos en su totalidad. Los correspondientes a los años 1896-1959 se completan realizando interpolaciones cúbicas de las tasas de participación (ratio PEA-población), sobre la base de la información de los censos de 1876, 1940 y 1961. La corrección de estas estimaciones por los efectos del ciclo económico da como resultado la serie completa del período 1896-2012. Para los fines del presente trabajo, se utiliza la serie 1940-2012. El dato de la PEA para el año 2013 se obtiene del informe del INEI (2014a). Lo que interesa de la serie de la PEA es reconstruir el total de la PEA empleada, la cual se descompondrá, a su vez, en PEA asalariada y no asalariada. Estos dos últimos datos son importantes para obtener estimaciones sobre la productividad media de los trabajadores, que luego se compara con la remuneración promedio obtenida de la participación salarial de 1970-2013.

La estimación de la PEA empleada se realiza en tres partes. El período comprendido entre 2001 y 2013 se completa con información del INEI (2014a) y de la base de datos virtual de los anuarios estadísticos. Para el período 1998-2000 se utilizan las tasas de desempleo registradas por Nunura (2001) y elaboradas a partir de la información provista por el Ministerio de Trabajo

(ver tabla 2). De esta manera, la proporción del empleo que se deriva se multiplica por la PEA de los años correspondientes.

**Tabla 2. Perú: tasas de desempleo nacional (1998-2000)**

Año	1998	1999	2000
Tasa de desempleo	6,10%	5,70%	5,40%

Fuente: Nunura, 2001, sobre la base de datos provistos por el Ministerio de Trabajo y Empleo.

Para el período 1970-1997, la PEA empleada se obtiene por defecto, a partir de las estimaciones de las tasas de desempleo para los años que conforman este período. En ese sentido, se consideran: i) las observaciones de las tasas de desempleo censales correspondientes a los años de 1972, 1981 y 1993, las cuales se muestran en la tabla 3; ii) las series de la tasa de desempleo de 1980 a 1998, obtenidas en la base de datos de la CEPAL (2015); y iii) las estimaciones de la tasa de desempleo para el período 1970-1980, tomadas de OIT (2015a). Así, se tendrá en cuenta la tendencia de las observaciones de la CEPAL (s.f.) y OIT (2015a) de la tabla 4 para enlazar los puntos censales.

**Tabla 3. Tasas de desempleo (%) censales (1972, 1981, 1993)**

Año	1972	1981	1993
Tasas de desempleo (%)	5,68	5,30	7,12

Fuente: Figueroa, 1995; González de Olarte, 1995 y Hunt, 1980.

**Tabla 4. Tendencias para las tasas de desempleo (%) (1970-1998)<sup>1/</sup>**

1970	4,77	1978	6,59	1986	5,30	1994	8,80
1971	4,46	1979	7,20	1987	4,80	1995	8,20
1972	4,26	1980	7,10	1988	7,10	1996	8,00
1973	4,26	1981	6,80	1989	7,90	1997	9,20
1974	4,06	1982	6,60	1990	8,30	1998	8,50
1975	4,97	1983	9,00	1991	5,90		
1976	5,27	1984	8,90	1992	9,40		
1977	5,88	1985	10,10	1993	9,90		

1/: Los datos en color plomo reproducen la dinámica de las tasas estimadas por la OIT.

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, 2015 y OIT, 2015a.

Como se observa en la tabla 3, las tasas de desempleo que corresponden a los censos de población de 1972, 1981 y 1993 difieren significativamente de las estimaciones de la CEPAL y

la OIT. Estas cifras se obtuvieron del trabajo de Shane Hunt (1980) sobre salarios y empleo publicado en la revista *Economía* y a partir de los artículos de Figueroa (1995) y Gonzales de Olarte (1995). De esta manera, a partir de las cifras de PEA y empleo que proveen, se obtiene la tasa de desempleo. La serie completa para los años 1970-1998 se presenta en la tabla 5.

**Tabla 5. Tasas de desempleo nacional definitivas (%) (1970-1998)**<sup>1/</sup>

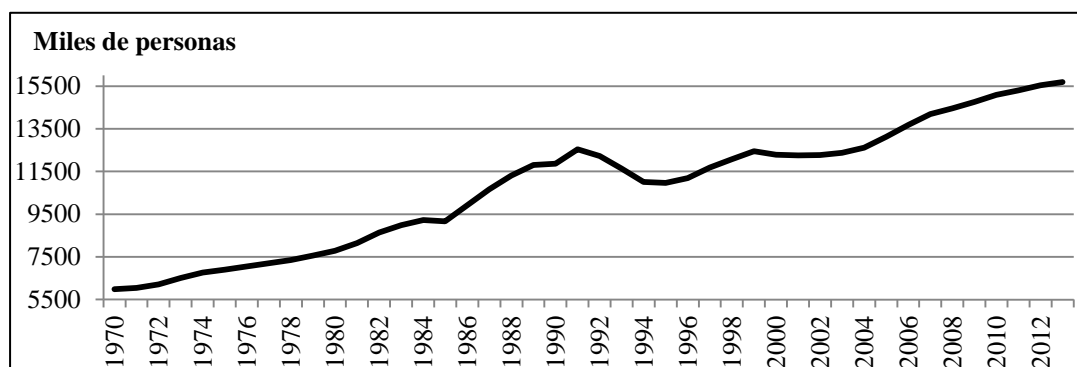
1970	5,08	1978	5,14	1986	3,81	1994	6,32
1971	5,00	1979	5,61	1987	3,45	1995	5,88
1972	5,65	1980	5,53	1988	5,10	1996	5,74
1973	3,32	1981	5,30	1989	5,68	1997	6,60
1974	3,16	1982	4,74	1990	5,97	1998	6,10
1975	3,87	1983	6,47	1991	4,24		
1976	4,11	1984	6,40	1992	6,76		
1977	4,58	1985	7,26	1993	7,12		

1/: Las observaciones resaltadas corresponden a las observaciones censales. La observación de 1998 es la misma que aparece en Nunura, 2001.

Fuente: CEPAL, 2015; Figueroa, 1995; González de Olarte, 1995; Hunt, 1980 y OIT, 2015a.

Las tasas de desempleo estimadas (ver tabla 5) se adjuntan a las obtenidas para el período 1998-2013. De esta manera, al aplicarlas en la PEA tomada de Seminario (2015), se puede obtener la serie total de la PEA empleada en el Perú para el período 1970-2013. La evolución del número de ciudadanos empleados se muestra en el gráfico 1.

**Gráfico 1. PEA empleada en el Perú (1970-2013)**



Fuente: CEPAL, 2015; CICRED, 1974; Figueroa, 1995; González de Olarte, 1995; Hunt, 1980; INEI, 2014a; Nunura, 2001; OIT, 2015a; Seminario, 2015.

De igual manera, la PEA asalariada se estima a partir de los datos provistos por el INEI (2014a) para el período 2001-2013. En las estadísticas mencionadas, la PEA ocupada diferencia entre PEA asalariada (obreros y empleados) y PEA no asalariada (trabajadores independientes, trabajadores del hogar, autoempleados, etcétera). Para obtener la PEA asalariada del período 1993-2000 se

parte de la observación del año 2001, utilizando la siguiente fórmula para derivar una serie de la PEA asalariada correspondiente a los años 1998-2001:

$$W_t = w_t * L_t \dots \dots \dots (1)$$

$$L_t = \frac{W_t}{w_t}$$

$$\gamma_t = \frac{L_t}{L_{t-1}} - 1 = \frac{\frac{W_t}{w_t}}{\frac{W_{t-1}}{w_{t-1}}} - 1 = \frac{W_t}{W_{t-1}} * \frac{w_{t-1}}{w_t} - 1 \dots \dots \dots (2)$$

Donde,  $W_t$  es la masa salarial total en el año “t”,  $w_t$  es el salario promedio en el año “t”,  $L_t$  es la PEA asalariada en el año “t” y  $\gamma_t$ , la tasa de crecimiento de la PEA asalariada. Para hallar la forma del empleo asalariado en “t-1”, se reemplaza la tasa calculada mediante la ecuación (2) en (1b). Así, se obtiene la fórmula para proyectar la serie de PEA asalariada.

$$L_t = (1 + \gamma_t) * L_{t-1} = \left( \frac{W_t}{W_{t-1}} * \frac{w_{t-1}}{w_t} \right) * L_{t-1} \dots \dots \dots (1b)$$

$$L_{t-1} = \left( \frac{W_{t-1}}{W_t} * \frac{w_t}{w_{t-1}} \right) * L_t \dots \dots \dots (3)$$

Los valores de  $W_t$  y  $w_t$  se obtienen multiplicando la participación salarial en el PBI y a partir de los datos de salario promedio anual para Lima Metropolitana (MTPE 2014), que se han convertido en términos reales con el deflactor del PBI con base en 2007. Así, se obtienen las proyecciones que se presentan en la tabla 6. Estos datos son importantes porque proveen una serie preliminar para el período 1988-2001. La fórmula no se aplica a un período más extenso porque sobreestima la PEA asalariada, llevándola a niveles por encima de la PEA ocupada.

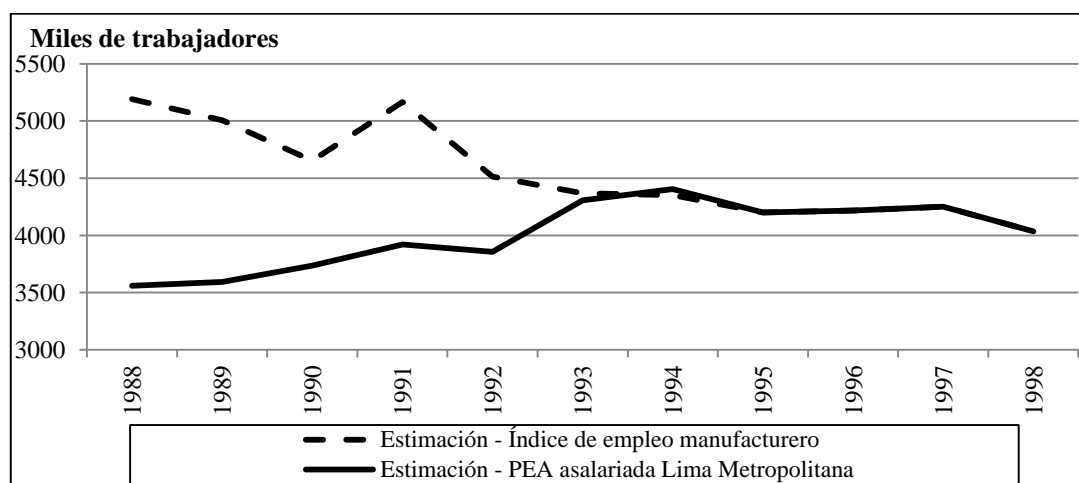
**Tabla 6. Serie proyectada de la PEA asalariada (1998-2001)**

Año	1998	1999	2000	2001
PEA asalariada proyectada	3.980.666	4.169.055	4.205.827	4.360.897

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f. y MTPE, 2014.

Estas proyecciones permiten reproducir la dinámica hasta el año 1998, teniendo como dato inicial la PEA asalariada original de 2001. Luego, se utiliza el índice de empleo anual en empresas manufactureras de 100 a más trabajadores de Lima Metropolitana con base 1974 (Garavito 1999), para obtener la serie hasta 1988. Este resultado se expande hasta el año 1970, en función de los datos de la PEA ocupada asalariada de Lima Metropolitana (Garavito 1997). La última serie mencionada cubre el período 1970-1995; sin embargo, no se utiliza para todo el período porque subestima el total de la PEA asalariada (ver gráfico 2).

**Gráfico 2. PEA asalariada estimada por índice de empleo anual en empresas manufactureras de 100 y más trabajadores (1974=100) y por PEA asalariada de Lima Metropolitana (1970-1998)**



Fuente: Elaboración propia con base en Garavito, 1999 y 1997.

Así, se obtiene la serie de PEA asalariada para los años 1970-2000 y se completa la información de empleo necesaria para el análisis que continuará en el capítulo III. Los resultados finales se muestran en la tabla 7.

**Tabla 7. PEA, PEA ocupada, PEA asalariada y tasa de desempleo del Perú (1940-2013)**

Año	PEA	PEA ocupada	PEA asalariada	PEA no asalariada	Tasa de desempleo (%)
1970	6.306.828	5.986.537	2.184.975	3.801.562	5,078
1971	6.36.708	6.044.402	2.311.474	3.732.928	5,003
1972	6.587.946	6.215.873	2.493.154	3.722.719	5,648
1973	6.733.399	6.509.873	2.979.921	3.529.952	3,320
1974	6.983.001	6.762.227	3.060.723	3.701.504	3,162
1975	7.174.310	6.896.453	3.141.106	3.755.347	3,873
1976	7.362.153	7.059.564	3.176.803	3.882.760	4,110
1977	7.552.044	7.205.836	3.206.526	3.999.310	4,584

Continúa

Continuación

Año	PEA	PEA ocupada	PEA asalariada	PEA no asalariada	Tasas de desempleo (%)
1978	7.743.538	7.345.708	3.205.177	4.140.531	5,138
1979	8.018.519	7.568.534	3.551.871	4.016.663	5,612
1980	8.248.898	7.792.505	3.655.784	4.136.721	5,533
1981	8.605.376	8.149.377	3.993.195	4.156.182	5,299
1982	9.075.834	8.645.232	3.681.749	4.963.482	4,744
1983	9.601.395	8.980.208	3.528.203	5.452.004	6,470
1984	9.850.544	9.220.319	3.742.161	5.478.157	6,398
1985	9.880.699	9.163.310	3.813.061	5.350.249	7,261
1986	10.314.950	9.921.953	4.436.475	5.485.479	3,810
1987	11.052.932	10.671.546	4.865.229	5.806.317	3,451
1988	11.913.299	11.305.253	4.910.118	6.395.135	5,104
1989	12.523.161	11.811.969	4.955.007	6.856.962	5,679
1990	12.616.033	11.863.290	5.154.701	6,708.589	5,967
1991	13.096.238	12.540.789	5.409.353	7.131.436	4,241
1992	13.118.844	12.232.364	5.317.057	6.915.307	6,757
1993	12.538.682	11.646.337	5.939.632	5.706.705	7,117
1994	11.756.178	11.013.741	5.471.959	5.541.782	6,315
1995	11.658.245	10.972.192	4.874.226	6.097.966	5,885
1996	11.880.944	11.198.838	4.533.560	6.665.278	5,741
1997	12.511.449	11.685.399	4.230.186	7.455.213	6,602
1998	12.857.065	12.072.784	4.035.250	8.037.534	6,100
1999	13.209.306	12.456.376	4.341.135	8.115.241	5,700
2000	12.989.680	12.288.237	4.498.503	7.789.734	5,400
2001	12.908.381	12.256.380	4.791.190	7.465.189	5,051
2002	13.015.784	12.275.566	4.345.550	7.930.016	5,687
2003	13.046.521	12.369.622	4.540.260	7.829.363	5,188
2004	13.318.560	12.612.333	4.736.093	7.876.239	5,303
2005	13.866.848	13.120.442	5.067.929	8.052.513	5,383
2006	14.355.998	13.682.993	5.457.052	8.225.941	4,688
2007	14.903.294	14.197.152	5.865.958	8.331.194	4,738
2008	15.158.242	14.459.187	6.105.059	8.354.128	4,612
2009	15.448.241	14.757.684	6.310.812	8.446.871	4,470
2010	15.735.716	15.089.871	6.491.080	8.598.791	4,104
2011	15.949.090	15.307.326	6.708.758	8.598.567	4,024
2012	16.142.123	15.541.484	7.050.689	8.490.795	3,721
2013	16.328.844	15.683.616	7.277.062	8.406.554	3,951

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, 2015; Cicred, 1974; Figueroa, 1995; Fitzgerald, 1981; Garavito, 1999, 1997; Gonzales de Olarte, 1995; INEI, 2012, 2014a; OIT, 2015a y Seminario, 2015.

### 3. Reconstrucción de los datos de distribución factorial (1942-2013)

En esta parte del capítulo se hará un recuento de las fuentes principales y de los procedimientos utilizados para la reconstrucción de las series de la distribución factorial del ingreso entre 1942 y 2013. Es importante revisar cómo se reconstruyeron dichas series, pues

no hay fuente alguna que presente información continua desde 1940 a 2013. Así, los primeros datos oficiales del ingreso nacional se encuentran en los informes de *Renta nacional del Perú 1942-1949, 1942-1951, 1942-1959 y 1942-1960* (BCRP 1951, 1952, 1961 y 1962), publicados entre las décadas de los cincuenta y sesenta, y cubren el período de 1942 a 1960 (ver anexo 1). Dichos documentos se caracterizan por mostrar las primeras estimaciones para el producto nacional bruto y para el ingreso nacional a costo de factores. La estructura de la renta (ingreso) nacional y la del producto nacional bruto a precios corrientes son las siguientes:

$$RN_{cf} = SyS + PP e Indep. + Renta predial + Utilidades + Intereses + Gobierno$$

$$PNB = RN_{cf} + Imp. deducibles y pagos de transf. + Depreciación$$

La masa de sueldos y salarios (*SyS*) corresponde al total de ingresos del trabajo. Aparece diferenciado el ingreso de los independientes en la cuenta de participaciones de patronos (*PP*), independientes y otros no categorizados como capital ni trabajo. El monto de utilidades –incluidos los impuestos– se muestra en las encuestas realizadas por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) para la elaboración de las cuentas. La renta predial incluye el valor de los inmuebles rentados, mientras que los intereses corresponden al valor neto de los intereses pagados a las empresas. La participación del Gobierno corresponde a los ingresos netos de participación por explotaciones y monopolios estatales sin incluir los sueldos y salarios. Finalmente, el monto de depreciación corresponde a la renovación de activos fijos de las empresas (asignación para el consumo de capital).

Los datos de la distribución de la renta nacional por fuente de ingreso, presentados en los informes mencionados anteriormente, fueron corregidos en los *Anuarios estadísticos del Perú* elaborados por el Ministerio de Hacienda y Comercio (1969, 1959 y 1951) (ver anexo 2). A partir de la década de los cincuenta, dicha institución empezó a publicar una sección con información de las cuentas nacionales, obtenida a partir de los datos construidos en la *renta nacional*. Estos toman como referencia el año 1942.

Posteriormente, el BCRP elaboraría las *Cuentas nacionales del Perú 1950-1965, 1950-1967, 1960-1969, 1960-1973, 1960-1974* (BCRP 1966, 1968, 1970, 1974 y 1976), que cubren el período completo 1950-1974 (ver anexo 3). En estas publicaciones aparecen contabilizados los montos del ingreso nacional por componentes de renta y su interacción

con el PBI nominal para el mismo período a precios corrientes<sup>12</sup>, tomando como referencia el año 1963.

Las estimaciones de ingreso nacional realizadas por el BCRP constituyen la siguiente ecuación<sup>13</sup>:

$$IN = Rem. + II + Renta predial + Utilidades + Intereses netos$$

El componente de las remuneraciones (*Rem.*) corresponde a los pagos de sueldos y salarios, las contribuciones patronales al seguro social, las bonificaciones y otras remuneraciones adicionales, realizadas tanto en efectivo como en especie. En este caso, se puede considerar que la masa de remuneraciones es la masa salarial doble bruta. Por su parte, los ingresos de independientes (*II*) constituyen la renta percibida por los profesionales independientes y los propietarios únicos o socios de empresas que operan sin trabajadores remunerados (artesanos, microempresarios, agricultores autogestionarios). Este componente mide tanto los ingresos independientes para el sector agrícola como para el no agrícola (lo cual puede considerarse una distinción entre el mundo rural y el urbano). Para esto, se tiene en cuenta el ingreso en efectivo y en especie, incluido el autoconsumo de los agricultores. Este ingreso independiente también se considera como ingreso mixto, pues proviene tanto del factor trabajo como del capital.

El primer componente de las ganancias está en la renta predial, el cual comprende tanto los ingresos netos generados por la vivienda como la imputación del valor de mercado de los inmuebles no sujetos a alquiler, pero que están ocupados por sus respectivos propietarios. La cuenta de utilidades la constituyen las utilidades contables y los ajustes por revaluación de los *stocks* de inventario. Esto representa las ganancias netas del capital de las empresas. Por último, los intereses netos se miden como la diferencia entre los intereses pagados a las personas particulares por sus negocios y el interés que se recibe del Gobierno para evitar la doble contabilidad, pues este último componente aparece en las utilidades declaradas por las empresas. Los datos de intereses se obtuvieron de las encuestas anuales que el BCRP realizó a las empresas (BCRP 1966).

---

<sup>12</sup> Las estadísticas de ingreso nacional para el estudio de la distribución funcional del ingreso aparecen también en las memorias del BCRP entre los años de 1971 y 1990 (ver las tablas del anexo estadístico de dichas memorias para los años mencionados). A partir de la década de los noventa y con los cambios ideológicos en la política económica (que coinciden con el desmantelamiento del sistema de estadísticas del Ministerio de Trabajo y del Instituto Nacional de Planificación), dicha institución no ha realizado estimaciones similares. El cálculo del PBI del ingreso quedó en manos del INEI, el cual retomó dicha tarea a partir de sus estimaciones basadas en la tabla insumo-producto de 1994.

<sup>13</sup> Un cálculo similar se presenta en Webb y Fernández-Baca (1995, 1990).

La suma del PBI calculado por el lado del ingreso se obtiene imputándole al ingreso nacional las sumas de provisión para el consumo de capital (depreciación), pagos netos a factores del exterior e impuestos indirectos menos subsidios a la producción. El primer componente representa el consumo de capital fijo de las empresas, es decir, la renovación de maquinaria y equipos que utilizan en el proceso de producción. El segundo, se adhiere como parte del excedente de explotación de la economía. Por último, la cuenta de impuestos y subsidios representa, de manera indirecta, la participación del Gobierno en el ingreso total generado en la economía (en la imputación de este componente, la suma de utilidades se deduce para evitar la doble contabilidad). De esta manera, el PBI queda estimado de la siguiente manera:

$$PBI = \text{Rem.} + II + \text{Renta predial} + \text{Utilidades} + \text{Intereses netos} + \text{Pagos factores del exterior} + \text{Provisión consumo de capital} + \text{Imp.-Sub.}$$

El componente problemático de estas series es el que corresponde al ingreso de los trabajadores independientes. Sobre todo para el caso del *II* agrícola, el componente del ingreso mixto se calcula como el residual del VAB del sector agrícola rural, luego de deducir los pagos a los otros factores (BCRP 1966), y el ingreso independiente surge como imputación del salario promedio.

A partir de aquí, se observa que no hay datos en una misma base para el período 1975-2013. Esto se debe a que el encargo de estimación de las cuentas nacionales, a partir de 1975, pasaría a ser responsabilidad del Instituto Nacional de Estadística (INE) de aquel entonces, según Decreto-Ley N° 21372 (BCRP 1976). El INE elaboró series del PBI por el lado del ingreso para los períodos 1970-1981, según el año base oficial de 1973 y para el período 1980-1990, con año base de 1979 (Seminario 2015). De esta manera, en el reporte de las *Cuentas nacionales del Perú 1950-1980*, editado por el INE en 1981, se presentan los estimados del PBI por el lado del ingreso del período 1970-1980. Dichas cifras muestran algunas diferencias con relación a las que aparecen en la fuente anterior para el período 1970-1974. En principio, las estimaciones del INE se realizan tomando como referencia la matriz de insumo-producto del año 1973, mientras que los estimados del BCRP tomaban como año de referencia la de 1963. Por su parte, las series de PBI por el lado del ingreso para el período 1970-1990 se pueden encontrar en las *Cuentas nacionales del Perú 1981-1990* (INE 1990).

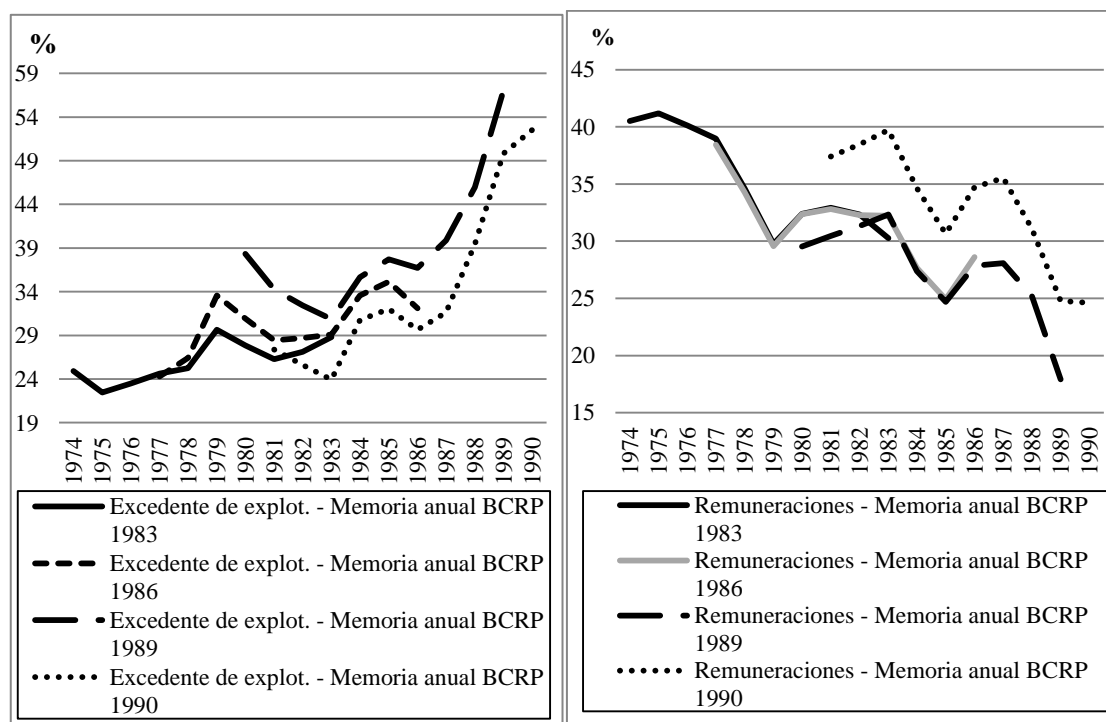
La estructura de la distribución factorial del ingreso se muestra de la siguiente forma:

$$PBI = \text{Rem.} + \text{Excedente de explotación} + \text{CKF} + \text{Impuestos indirectos} - \text{Subsidios}$$

El PBI por el lado del ingreso es igual a la suma de la masa de remuneraciones, el consumo de capital fijo (CKF), que representa la depreciación y el total de impuestos indirectos cobrados por el Estado, luego de deducir los subsidios a la producción estipulados por el Gobierno. El excedente de explotación corresponde a la participación de los ingresos por capital e incluye al ingreso mixto, el cual no se presenta en ninguna cuenta separada.

Con la misma metodología con la que se construyeron las series de ingreso nacional en el BCRP, en sus memorias anuales de los años 1976-1990 se presentan estimados para dichas cuentas en los anexos estadísticos correspondientes de cada edición (ver anexo 4 del presente trabajo). Sin embargo, las series estadísticas de las memorias poseen algunos inconvenientes: no se diferencia entre el ingreso independiente agrícola y no agrícola para los años considerados, los estimados de las memorias de 1989 y 1990 muestran datos muy distintos por los inconvenientes de la inflación para el cálculo de series nominales, como se observa en el gráfico 3. Tampoco se equipara el ingreso nacional con el producto bruto interno nominal a partir de las relaciones de cuentas nacionales (no hay estimados de la provisión para el consumo de capital, los pagos netos a factores del exterior ni del monto de impuestos indirectos netos de subsidios a la producción).

**Gráfico 3. Participación salarial y participación del excedente de explotación según memorias anuales del BCRP (1983, 1986, 1989, 1990)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1991, 1990, 1987, 1984.

Al mismo tiempo, la División Estadística de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) recopiló las series elaboradas por el INE entre 1970 y 1990 en diferentes números de su *Anuario estadístico para América Latina*, entre 1973 y 1993. Las series son idénticas a las que se muestran en las *Cuentas nacionales del Perú 1950-1980* (INE 1981) y *Cuentas nacionales del Perú 1981-1990* (INE 1990).

Por otro lado, la fuente que cubre el período de 1991 a 2012 se encuentra en las estimaciones de oferta y demanda global del INEI (2013) y están basadas en las cuentas del valor agregado de la tabla insumo-producto de 1994 (ver anexo 7). Las series del PBI por el lado del ingreso a precios corrientes se estimaron según la siguiente estructura:

$$PBI = Rem. + Exc. de explotación + CKF + Imp. a la producción e importaciones$$

La suma de remuneraciones corresponde a la adición de los sueldos y salarios percibidos por los trabajadores, tanto en efectivo como en especie. Se calculan multiplicando las remuneraciones promedio por el personal ocupado, según los resultados de las encuestas económicas anuales (EEA). El CKF representa la pérdida del valor corriente del *stock* de activos fijos por deterioro físico, obsolescencia o daño accidental durante un período contable. Se obtiene a partir del producto del valor bruto de producción de cada actividad económica y el ratio consumo de capital fijo-valor bruto de producción de cada empresa informante de las EEA. Los montos de impuestos a la producción e importaciones son los pagos sin contrapartida que los diferentes agentes económicos realizan de manera obligatoria a la administración pública, los cuales provienen de información de la Sunat (para el impuesto general a las ventas-IGV, el impuesto selectivo al consumo-ISC y los impuestos a la importación). Los otros impuestos se obtienen de la información de las EEA. Finalmente, el excedente de explotación se calcula como un residuo de la suma de los componentes anteriores; es igual a la suma de las retribuciones al empresario y el ingreso de independientes.

El problema con las series del PBI por el tipo de ingreso, provenientes de las estimaciones del INEI con base 1994, es que no permiten distinguir el ingreso de los independientes del ingreso del capital correspondiente al excedente de explotación por sí solo. Por ello, el monto de las ganancias de capital (utilidades, rentas de alquileres, intereses netos) se sobrevalora. Por otro lado, no permite tener información sobre la dinámica macroeconómica de los ingresos de los microempresarios, trabajadores por honorarios y algunas empresas del sector informal que están incluidas en la cuenta de ingreso mixto.

La fuente de datos más actual es la que se basa en las estimaciones del INEI (2014b) con año de base 2007 y que cubre en su totalidad el período 1994-2013 (ver anexo 8). En su cálculo se incluye el componente del ingreso mixto; de tal manera que las series se construyen de la siguiente forma:

$$PBI = Rem. + Exc. de explotación + Ing. mixto + Imp. a la prod. e imp.$$

En esta estimación, las remuneraciones incluyen los pagos a las contribuciones sociales por asistencia a EsSalud y los pagos a pensiones; mientras que el ingreso mixto se estima como un saldo contable, al igual que el excedente de explotación. La división entre excedente de explotación e ingreso mixto solo se ha construido a partir de 2006. Con lo cual, la serie de ingreso mixto mostraría un vacío entre los años 1994 y 2006. Otro problema del PBI por el lado del ingreso con base 2007 es que sobreestima la participación salarial, pues en la nueva tabla insumo-producto de dicho año se incluye dentro del sector Otros servicios a los trabajadores de los Servicios mercantes prestados a los hogares (servicio doméstico, servicio de peluquería, lavandería, esparcimiento, cultura, etcétera). Estos, tradicionalmente, se consideraban en la participación del ingreso independiente. Tampoco se considera el monto de CKF y se asume que está incluido en la cuenta del excedente de explotación.

Recientemente, Norberto García (2013) ha calculado estimaciones del ingreso de los independientes (*ITI*) para el período de 1990 a 2010 (ver anexo 10). Este autor muestra series para la participación de las ganancias brutas, la participación salarial y la porción del ingreso de los independientes. Así, recurre a la siguiente ecuación:

$$\frac{ITI}{GDP} = IMTI \times \frac{\left(\frac{EMIN}{ETOT}\right)}{\left(\frac{PBI}{ETOT}\right)}$$

En donde, *IMTI* se refiere al ingreso promedio anual de los trabajadores independientes; *EMIN*, al empleo de los trabajadores independientes y *ETOT*, al empleo total. Esta ecuación explica que la participación del ingreso independiente es igual al producto del ingreso promedio de los independientes por la relación entre la proporción de la PEA ocupada correspondiente a los independientes y el nivel de producto por individuo activo.

Los estimados del *IMTI* se retomaron de la estadística elaborada por la Dirección de Investigación Socio Económica Laboral (DISEL) del Ministerio de Trabajo para 2004-2010.

Los datos para 1990-2003 reproducen la dinámica de las tasas de crecimiento implícitas del *IMTI* para Lima Metropolitana, según MTPE (2003). El *EMIN* se obtiene de las estadísticas del informe *Panorama laboral* de la OIT. *ETOT* tiene su origen en los datos brindados por la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) y las cuentas nacionales del INEI (2013, 2014a). De esta forma, la disponibilidad de series de la distribución factorial se presenta en la tabla 8.

**Tabla 8. Inventario de estadísticas de la distribución factorial (por años disponibles)**

Fuentes	Masa salarial	Excedente de explotación	Ingreso mixto/ Ingreso independiente	Provisión para consumo de capital/ Consumo de capital fijo/ Depreciación
<i>Renta nacional del Perú 1942-1949, 1942-1959</i> (BCRP 1951, 1961)	1942-1961	1942-1961	1942-1961	1942-1961
<i>Cuentas nacionales del Perú 1950-1965, 1950-1967, 1960-1969, 1960-1973, 1960-1974</i> (BCRP 1966, 1968, 1970, 1974, 1976)	1950-1974	1950-1974	1950-1974	1950-1974
<i>Cuentas nacionales del Perú 1950-1980</i> (INE 1981)	1970-1981	1970-1981 <sup>1/</sup>		1970-1981
<i>Cuentas nacionales del Perú 1981-1990</i> (INE 1990)	1970, 1975-1990	1970, 1975-1990		1970, 1975-1990
<i>Oferta y demanda global 1991-2012</i> <sup>2/</sup> (INEI 2013)	1991-2006	1991-2006		1991-2006
García (2013)	1990-2010	1990-2010	1990-2010	1990-2010
Cuentas nacionales (INEI 2014b)	1994-2013	1994-2013	2007-2013	

1/: En ambos casos, los datos del excedente de explotación calculados por el INE incluyen el ingreso mixto.

2/: Para los datos de oferta y demanda global, las series de 2007-2012 son preliminares. Por ello, se ha obviado dicha información.

Fuente: Elaboración propia.

Dada la diversidad de fuentes y la imposibilidad de contar con una serie completa para los distintos componentes de la distribución factorial para el período 1942-2013, se procede a reconstruir cada componente de manera independiente. Para ello, primero se recalculará el PBI nominal considerado en las distintas fuentes estadísticas que se retoman en el presente trabajo. La estimación de las series de distribución factorial del ingreso para el período 1942-2013 se realiza tomando en cuenta la siguiente identidad de contabilidad nacional:

$$PBI = Rem. + Exc. de explotación + Ing. mixto + CKF(deprec.) + Impuestos - subsidios$$

Se supone que las remuneraciones incluyen todas las retribuciones a los asalariados; el excedente de explotación incluye las utilidades de las empresas, los intereses, la renta predial y la renta financiera; el ingreso mixto se compone de los ingresos de autoempleados,

microempresarios y trabajadores independientes<sup>14</sup>. Si se reescribe la ecuación, se obtiene que la suma de las participaciones de los componentes del ingreso es igual a 1:

$$1 = \frac{Rem.}{PBI} + \frac{Exc. de explotación}{PBI} + \frac{Ing. mixto}{PBI} + \frac{CKF(deprec.)}{PBI} + \frac{Impuestos - subsidios}{PBI} \dots \dots \dots (4)$$

Como el CKF y el excedente de explotación corresponden a partidas de gasto empresarial, pueden adicionarse para obtener el excedente bruto de explotación. De esta manera, la estructura sería la siguiente:

$$1 = \frac{Rem.}{PBI} + \frac{Exc. bruto de explotación}{PBI} + \frac{Ing. mixto}{PBI} + \frac{Impuestos - subsidios}{PBI}$$

A su vez, las series de ingreso mixto pueden dividirse en ingreso mixto agrícola y el no agrícola. Los datos disponibles para esta descomposición solo están completos para el período 1942-1976; los años 1977-2013 se estiman en función de técnicas que se explican más adelante.

$$\frac{Ing. mixto}{PBI} = \frac{Ing. mixto agrícola}{PBI} + \frac{Ing. mixto no agrícola}{PBI}$$

En la reconstrucción de los datos de las participaciones de la distribución factorial se procede en el siguiente orden: participación salarial, consumo de capital fijo, diferencia entre impuestos indirectos, y subsidios e ingreso independiente (mixto). El excedente de explotación se obtiene de manera residual.

### 3.1 Proceso de reconstrucción del PBI nominal a precios de mercado

Para la estimación del PBI nominal del período 1942-2013, se considerarán como insumos todas las fuentes reseñadas líneas arriba. El ejercicio consiste en el empalme de las distintas series del PBI por niveles, mediante una interpolación lineal. Dicho método consiste en el enlace de dos series que cuentan con uno o más años comunes, pero se calcularon a partir de dos años de referencia distintos. Primero, se asume que el cambio de año de referencia genera un error de medida, el cual se calcula de la siguiente manera:

---

<sup>14</sup> La inclusión de todos los ingresos a la propiedad en el excedente de explotación se debe a que el ingreso de los rentistas financieros es relativamente pequeño, por lo reducido del mercado de capitales; lo mismo se puede decir de las rentas de alquileres. A su vez, no hay estadísticas desagregadas que disgreguen por tipo de rentas en la actualidad.

$$\varepsilon_{t_1, t_0} = \frac{y_{t, base t_1}}{y_{t, base t_0}} \dots \dots \dots (5)$$

$y_{t, base t_0}$  e  $y_{t, base t_1}$  corresponden al valor nominal de la variable  $y$  en el período  $t$ , estimados según los diferentes métodos considerados en los años base  $t_0$  y  $t_1$ , respectivamente. De esta manera, el error  $\varepsilon_{t_1, t_0}$  se distribuye geoméricamente a una tasa  $\alpha$ , que toma la siguiente forma:

$$\alpha = \varepsilon_{t_1, t_0}^{\left(\frac{1}{t_1 - t_0}\right)}$$

Las observaciones encadenadas entre los períodos  $t_0$  y  $t_1$  se obtendrán aplicando dicha tasa a las observaciones en base  $t_0$ :

$$y_{t-n, \widehat{base t_1}} = y_{t-n, base t_0} * \alpha^{[(t-n)-t_0]} = y_{t-n, base t_0} * \varepsilon_{t_1, t_0}^{\left(\frac{[(t-n)-t_0]}{t_1 - t_0}\right)} \dots \dots \dots (6)$$

En la ecuación (6) se muestra cómo se reconstruyen los datos, por niveles, de las observaciones que aparecen entre los años base considerados.  $y_{t-n, \widehat{base t_1}}$  es la observación de la variable nominal y para el período  $t-n$ , corregida según el nivel de la base  $t_1$ , en donde  $t_0 < t-n < t \leq t_1$ . Este procedimiento tiene la ventaja de preservar las observaciones correspondientes a los años de referencia (años base), las cuales se consideran representativas. Es decir,  $y_{t_0, \widehat{base t_1}}$  es igual o aproximadamente igual a  $y_{t_0}$ . Al mismo tiempo, permite realizar el enlace de las series mediante el acoplamiento de las dinámicas de las dos series de referencia consideradas, de tal manera que la variación entre un nivel y otro se reparte entre las distintas observaciones por empalmar (Pedauga 2009). Este proceso se utilizará para el empalme de las variables nominales que conforman la distribución factorial del ingreso.

Lo primero que se debe tener en cuenta son los años de referencia para el cálculo de dichos niveles y las series básicas que harán de eslabones. Como queda evidenciado, cada punto de corte entre las distintas series se corresponde con cada año base referido. Así, para el caso del PBI se considera el encadenamiento de seis series distintas en términos nominales:

- **2007-2013:** cubierto por las estimaciones del PBI nominal, según los cálculos del INEI (2014b). La serie está expresada en millones de nuevos soles.
- **1990-2007:** cubierto por los datos calculados en INEI (2013) con año base 1994. El dato del año 1990 se obtiene mediante una interpolación lineal, a partir de las series de PBI nominal

a precios de mercado que se presentan en CEPAL (2001). Esta serie se expresa en millones de nuevos soles.

- **1979-1990:** los datos para este período corresponden a los cálculos estimados a partir de la matriz insumo-producto de 1979. La información se toma directamente de los anuarios estadísticos elaborados por la CEPAL. La serie 1979-1988 se toma de CEPAL (1992). La observación del año 1983 se extrapola linealmente, a partir del dato mostrado en CEPAL (1990). En ambos casos, la serie se expresa en millones de intis. La información de los años 1989-1990 se obtiene de CEPAL (1994) y se expresa en millones de soles, pero se convierte a millones de intis para tener una serie homogénea para todo el período.
- **1973-1979:** las observaciones para los años 1973-1975 se toman del documento *Cuentas nacionales del Perú 1950-1980* (INE 1981). El año de referencia para el cálculo de dicha serie es el de 1973 y se expresa en millones de soles de oro. Para el empalme de los años 1976-1978 se optó por tomar el PBI nominal que aparece en BCRP (1984), por el mejor comportamiento de dichas observaciones y para mantener un comportamiento razonable de la participación salarial estimada en dichos años.
- **1950-1973:** esta serie se completa con la información de las cuentas nacionales de los siguientes años: 1950-1965 (BCRP 1966), 1950-1967 (BCRP 1968), 1960-1969 (BCRP 1970), 1960-1973 (BCRP 1974) y 1960-1974 (BCRP 1976). La base para las estimaciones de los cinco reportes es el año de 1963. Dichos datos se expresan en millones de soles de oro.
- **1942-1950:** la serie corresponde a los datos presentados en la publicación *Renta nacional del Perú: 1942-1949* (BCRP 1951) y *1942-1957* (BCRP 1959), que fueron recopilados en el *Anuario estadístico del Perú 1956-1957*, elaborado por el Ministerio de Hacienda y Comercio (1959) en millones de soles de oro. En los informes de renta nacional solo se muestran las cuentas del ingreso nacional y el gasto nacional bruto; en el anuario estadístico se completan las asignaciones para el consumo de capital fijo y los montos de impuestos menos subsidios para llegar al producto bruto interno a precios de mercado, y se realizan algunas correcciones. No se considera representativa la observación del año 1950, pues los estimados del PBI no coinciden con la matriz insumo-producto calculada por el BCRP para dicho año (BCRP 1959: 205). Por eso mismo, se prefiere tomar la serie de 1950 con base 1963 como año de referencia para el encadenamiento.

Para poder realizar el empalme, se consideran las series en millones de soles de oro. Luego de esto, se retoma el procedimiento señalado en las ecuaciones (5) y (6). En la tabla 9 se muestran los datos que resultan del empalme (los insumos se presentan en los ocho primeros anexos). A partir de dicha serie se calcularán las participaciones de la distribución factorial, conforme a la estructura de la ecuación (4).

**Tabla 9. Serie del PBI nominal resultado del empalme (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

1942	2.960	1960	56.909	1978	1.876.843	1996	136.014.704.927.484
1943	3.268	1961	63.885	1979	3.490.000	1997	155.698.505.262.251
1944	3.871	1962	73.376	1980	5.885.241	1998	163.705.186.519.748
1945	4.522	1963	80.519	1981	10.363.458	1999	171.049.875.100.009
1946	5.423	1964	97.604	1982	17.170.697	2000	181.830.964.340.811
1947	7.043	1965	116.960	1983	30.787.265	2001	184.111.565.463.597
1948	8.957	1966	140.475	1984	67.504.302	2002	193.510.133.959.163
1949	12.690	1967	162.533	1985	181.924.361	2003	206.055.394.617.590
1950	15.860	1968	194.214	1986	338.991.230	2004	228.792.135.478.508
1951	19.929	1969	220.430	1987	660.926.184	2005	250.653.063.654.611
1952	21.162	1970	256.095	1988	4.355.982.901	2006	288.419.813.977.287
1953	22.852	1971	283.899	1989	100.044.723.632	2007	319.693.000.000.000
1954	26.728	1972	319.192	1990	5.501.245.846.050	2008	352.719.000.000.000
1955	29.610	1973	392.559	1991	26.686.000.000.000	2009	362.847.000.000.000
1956	33.007	1974	495.557	1992	44.953.000.000.000	2010	415.491.000.000.000
1957	36.114	1975	630.317	1993	69.262.000.000.000	2011	471.658.000.000.000
1958	40.302	1976	843.431	1994	98.577.000.000.000	2012	508.542.000.000.000
1959	47.353	1977	1.175.302	1995	120.456.757.951.316	2013	542.116.000.000.000

1/: Las observaciones resaltadas corresponden a cada año base.

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014a, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

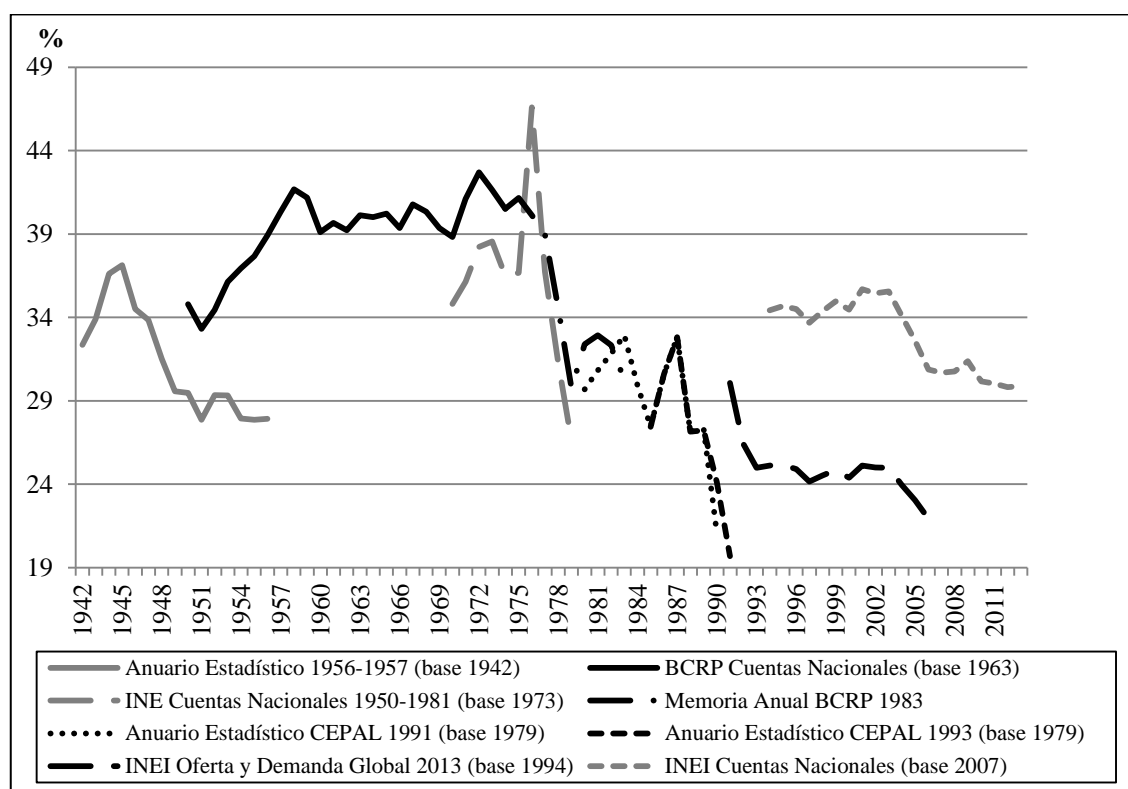
### 3.2 Proceso de reconstrucción de la participación salarial

Para la reconstrucción de la participación salarial se procede de manera similar a como se realizó el empalme del PBI nominal. Primero, se toman las distintas series de la masa salarial por niveles, en función de las distintas fuentes; se seleccionan los eslabones según los años base (1942, 1963, 1973, 1979, 1994, 2007) y luego, se opera el proceso de empalme estadístico, a partir de la fórmula de la ecuación (6).

En el gráfico 4 se aprecia la evolución de la participación salarial, según las distintas fuentes consideradas líneas arriba. Sin duda, la diferencia entre las series dificulta que el empalme se

realice por medio de los porcentajes de la participación salarial. El ejercicio de reconstrucción a partir de los niveles para los datos de la masa salarial nominal evita los efectos que resultan de la evolución del PBI nominal, los cuales podrían sobreestimar o subestimar las participaciones salariales. Por esto mismo, el método señalado es una mejor opción, si se desea rescatar las diferentes tendencias que se pueden derivar del comportamiento de cada porción de serie sin afectar de manera significativa los porcentajes deseados.

**Gráfico 4. Participación salarial según diversas fuentes**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1981; INEI, 2014a, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

La estimación de la masa salarial nominal para el período 1942-2013 se realizó de la misma forma como se procedió con el PBI nominal. Se tomaron secciones temporales distintas y cada eslabón cronológico se unió tomando como referencia los años base a partir de los cuales se estimaron las cuentas nacionales (1942, 1963, 1973, 1979, 1994, 2007). La distribución de las fuentes sigue el patrón mostrado a continuación:

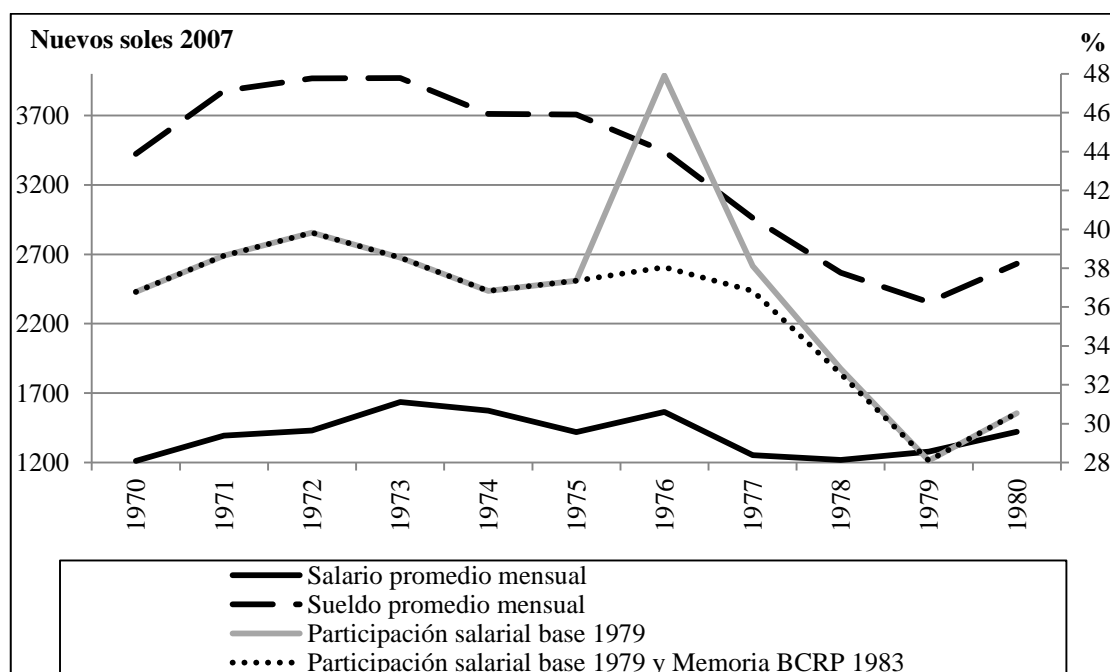
- **2007-2013:** cubierto por las estimaciones de la masa salarial según los cálculos del INEI (2014b), en su documento *Perú. Series de cuentas nacionales 1950-2013*. La serie está expresada en millones de nuevos soles.

- **1990-2007:** se utilizó la información de la *Oferta y demanda global 2012* del INEI (2013). El dato del año 1990 se obtiene a partir del *Anuario estadístico de América Latina 2000* (CEPAL 2001) por interpolación. La unidad monetaria señalada es de millones de nuevos soles.
- **1979-1990:** la serie 1979-1988 se toma del *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1991* (CEPAL 1992). La observación del año 1983 se extrapola a partir de CEPAL (1990). La información para los años 1989-1990 se completa con CEPAL (1994) y se convierten a millones de intis, con el fin de contar con una serie expresada en la misma unidad monetaria.
- **1973-1979:** las observaciones para los años 1973-1975 se toman del documento *Cuentas nacionales del Perú 1950-1980* del INE (1981) y se expresan en millones de soles de oro. Para los años restantes (1976-1979) se recurre a la información de la masa salarial presentada en BCRP (1984). Este cambio se debe al gran salto mostrado por la participación salarial en el año 1976 (ver gráfico 4).

Dicha consideración es importante para mantener la evolución de la participación salarial acorde con el movimiento de las remuneraciones promedio en términos reales. En el gráfico 5 (presentado en la página siguiente) se puede comparar la evolución de los sueldos y salarios reales con dos estimaciones diferentes de la participación salarial. Al considerar el empalme de los datos del INE (1981), el salto de la participación salarial de 1976 exagera el ligero aumento en los salarios reales promedio, el cual se debe combinar con una caída de los sueldos promedio reales. Sin embargo, al utilizar la información del INE (1981) junto con los datos del BCRP (1984) para 1976-1979, se obtiene una ligera alza de la participación en el año 1976, que se corresponde con la dinámica de salarios pero sin exagerarla.

- **1950-1973:** la masa salarial se toma de las cuentas nacionales de los siguientes años: 1950-1965 (BCRP 1966), 1950-1967 (BCRP 1968), 1960-1969 (BCRP 1970), 1960-1973 (BCRP 1974) y 1960-1974 (BCRP 1976).
- **1942-1950:** se considera la serie de masa salarial del *Anuario estadístico del Perú 1956-1957*, elaborado por el Ministerio de Hacienda y Comercio (1959), en millones de soles de oro. Al igual que con el PBI nominal, se prefiere mostrar la observación para el año 1950 con base 1963 y, a partir de ahí, reproducir la serie mediante el mismo procedimiento.

**Gráfico 5. Dos propuestas de participación salarial, y evolución de sueldos y salarios reales (1970-1980)**



Fuente: Elaboración propia con base en Alarco y Del Hierro, 1986; BCRP, 1984; CEPAL, 1990; INE, 1981; MTPE, 2008.

Para el encadenamiento de todas las porciones de la serie, se convierte cada observación a millones de soles de oro. Los resultados se muestran en la tabla 10. Por último, la participación salarial se obtiene dividiendo cada observación entre el PBI nominal estimado para el año correspondiente. En el gráfico 6 (presentado en la página siguiente) se aprecia la evolución de la participación salarial para el período 1942-2013, con su correspondiente tendencia de Hodrick- Prescott.

**Tabla 10. Masa salarial nominal resultado del empalme (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

1942	958	1960	22.260	1978	611.340	1996	35.751.028.643.299
1943	1.131	1961	25.338	1979	981.000	1997	40.773.712.080.173
1944	1.477	1962	28.781	1980	1.797.607	1998	44.697.061.650.828
1945	1.787	1963	32.319	1981	3.381.069	1999	48.609.975.845.399
1946	2.033	1964	38.749	1982	5.952.819	2000	52.105.450.633.474
1947	2.645	1965	46.322	1983	11.329.891	2001	55.827.294.894.418
1948	3.196	1966	54.034	1984	23.287.425	2002	59.965.213.253.211
1949	4.338	1967	64.260	1985	59.184.273	2003	65.527.327.661.538
1950	5.518	1968	75.373	1986	126.533.226	2004	71.655.962.826.898
1951	6.639	1969	82.816	1987	272.021.515	2005	77.624.383.542.877
1952	7.290	1970	94.202	1988	1.526.309.899	2006	87.318.813.579.812

Continúa

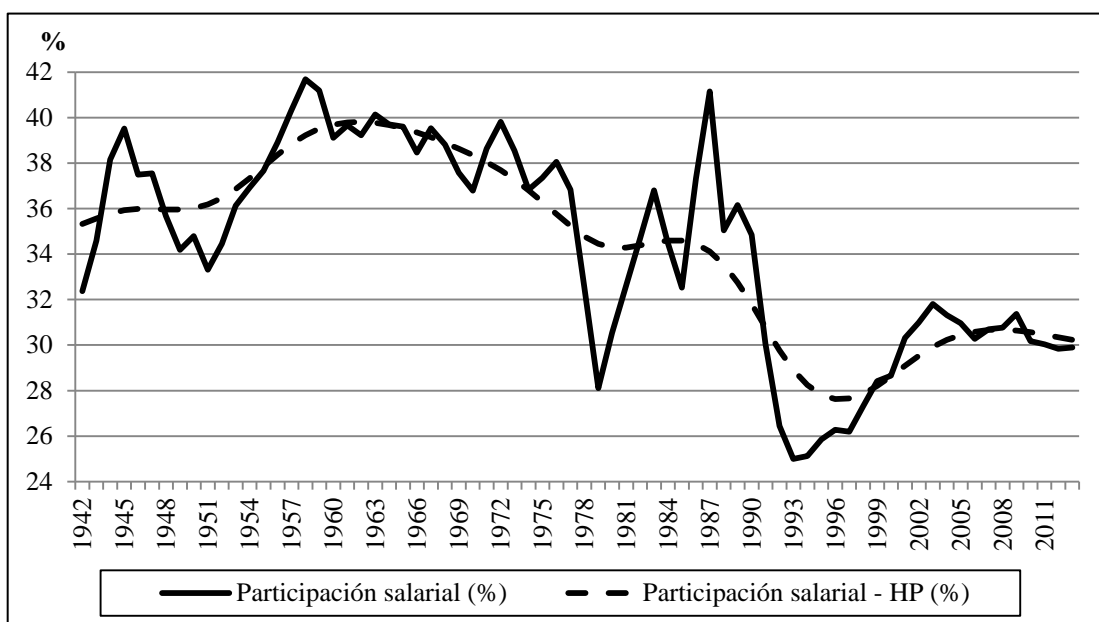
Continuación

1953	8.257	1971	109.685	1989	36.173.263.966	2007	98.127.000.000.000
1954	9.872	1972	127.103	1990	1.916.651.851.187	2008	108.542.000.000.000
1955	11.153	1973	151.315	1991	8.023.000.000.000	2009	113.830.000.000.000
1956	12.846	1974	182.535	1992	11.889.000.000.000	2010	125.352.000.000.000
1957	14.560	1975	235.445	1993	17.311.000.000.000	2011	141.686.000.000.000
1958	16.800	1976	320.923	1994	24.766.000.000.000	2012	151.709.000.000.000
1959	19.506	1977	432.892	1995	31.141.738.326.460	2013	162.025.212.000.000

1/: Las observaciones resaltadas corresponden a cada año base.

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE 1981, 1990; INEI 2014a, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

**Gráfico 6. Participación salarial y tendencia Hodrick-Prescott (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014a; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

De esta manera, la evolución de la participación salarial muestra una tendencia decreciente a partir de 1960, con una ligera alza durante la década de los ochenta. El nivel más alto de la participación salarial corresponde al año 1958, durante el segundo gobierno de Prado Ugarteche. Le siguen el año 1987, durante el primer gobierno de Alan García y el año 1972, tres años antes de que fuera depuesto el general Velasco Alvarado. Hacia 1990 se evidencia una caída de algo más de 10% hasta 1993, como consecuencia de los paquetes de estabilización aplicados durante la dictadura de Fujimori. A partir de este último año se produce un alza significativa que culmina en el año 2003, con una participación salarial que llega a alrededor de 31%. Después de dicho año la participación salarial se muestra ligeramente estable, pero con una tendencia a la disminución a partir de 2009.

### **3.3 Proceso de reconstrucción de la participación del consumo de capital fijo y de los impuestos indirectos netos**

El tercer paso del proceso de reconstrucción de la distribución factorial consiste en la estimación de las series de consumo de capital fijo y de los impuestos indirectos netos para el período señalado. Ambos componentes permiten llegar a la definición del PBI a partir del concepto de ingreso nacional. Además, la relevancia del primero radica en que permite estimar de manera residual el excedente neto de explotación.

Existe una salvedad que valdría la pena aclarar, antes de proseguir con la explicación de la reconstrucción de la cuenta de consumo de capital fijo. Esta se relaciona con la existencia de diferentes definiciones de CKF en las distintas fuentes retomadas, pero las formas de cálculo de dicho componente son un tanto similares. En las cuentas nacionales del BCRP, dicha cuenta aparece con el nombre de provisión para el consumo de capital y se obtuvo como la suma de las asignaciones por depreciación señaladas por las empresas en la encuesta anual del BCRP, contra los ingresos por consumo corriente de los bienes de capital que poseían y adicionando estimaciones del valor de compras de bienes de capital (la parte no registrada en la encuesta se completa con el coeficiente de depreciación sobre remuneraciones) (BCRP 1966).

Por su parte, en las cuentas nacionales del INE (1979) aparece definido el consumo de capital fijo como «[...] el valor, el costo corriente de reposición, de los activos fijos reproducibles (excepto las carreteras, presas y otras formas de construcción distinta de las edificaciones de los productores de servicios gubernamentales) consumidos durante un período contable como resultado del deterioro normal, de la obsolescencia previsible y de la tasa normal de daños accidentales (sic.)» (INE 1980: 153). Esta cuenta se obtiene a partir de la estimación del VAB por actividad económica. La cuenta de consumo de capital fijo para las industrias se elabora por sector económico, a partir de la estadística sectorial para cierto número de empresas. El monto para las empresas no registradas se estima mediante el ratio entre depreciaciones y ventas de las empresas informantes. En el caso del sector público, la información se obtuvo por medio de aplicación de encuestas a los distintos organismos públicos; para el sector agricultura y pesca no se midió dicho monto, tampoco para la autoconstrucción. Las estimaciones de CKF se valorizaron a costo de reposición (INE 1980: 30).

Finalmente, en las cuentas nacionales de la década de los noventa, el INEI define el consumo de capital fijo como «(...) la pérdida durante el periodo contable del valor corriente del stock de

Activos Fijos mantenido por los productores a consecuencia del deterioro físico, la obsolescencia normal o el daño accidental normal» (INEI 2002). El cálculo de dicha suma se realiza con la información proporcionada por las EEA, que permite obtener el CKF para 45 actividades económicas según CIU y a partir de los estados financieros presentados en la antigua Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (Conasev), de donde se rescata la cuenta de *stock* de capital o activo fijo. En cuanto al último año de referencia 2007, el INEI no muestra estimaciones del CKF.

A continuación, se detallan las fuentes consideradas para la reconstrucción de la serie de CKF 1942-2013:

- **1990-2013:** para los años 1991-2012, se tienen en cuenta las estimaciones de CKF del INEI (2013). La serie está expresada en millones de nuevos soles y el año de referencia es 1994. La observación del año 2013 se obtiene mediante una interpolación lineal simple de los datos del *World Data Bank* del Banco Mundial (s.f.), en donde aparece el CKF como porcentaje del ingreso nacional bruto. Para el año 1990 se interpola el dato de dicho año, a partir de las cuentas nacionales que aparecen en CEPAL (2001).
- **1979-1990:** la serie de CKF de 1979-1990 se obtiene de CEPAL (1992), cuyas observaciones están valorizadas en millones de intis y tienen como año de referencia a 1979. La observación del año 1983 se extrapola, a partir de CEPAL (1990).
- **1973-1979:** las observaciones de CKF para los años 1973-1978 se encuentran en INE (1981) y se expresan en millones de soles de oro. Se optó por CEPAL (1983) para la observación de 1979, en vista de que en el informe del INE solo se muestra un resultado preliminar.
- **1950-1973:** la serie para este período se obtiene del agregado de la provisión para el consumo de capital, en millones de soles de oro, del BCRP (1966, 1968, 1970, 1974, 1976).
- **1942-1950:** la información proviene de la serie de *asignaciones para el consumo de capital fijo* presentada en las cuentas nacionales del *Anuario estadístico del Perú 1956-1957*, elaborado por el Ministerio de Hacienda y Comercio (1959), en millones de soles de oro.

Los resultados del encadenamiento se muestran en la tabla 11 (ver página siguiente), en millones de soles de oro. Finalmente, la participación del consumo de capital fijo se obtiene

dividiendo cada observación entre el PBI nominal estimado para el año correspondiente. En el gráfico 7 se muestra su evolución para el período 1942-2013 y la tendencia de Hodrick-Prescott.

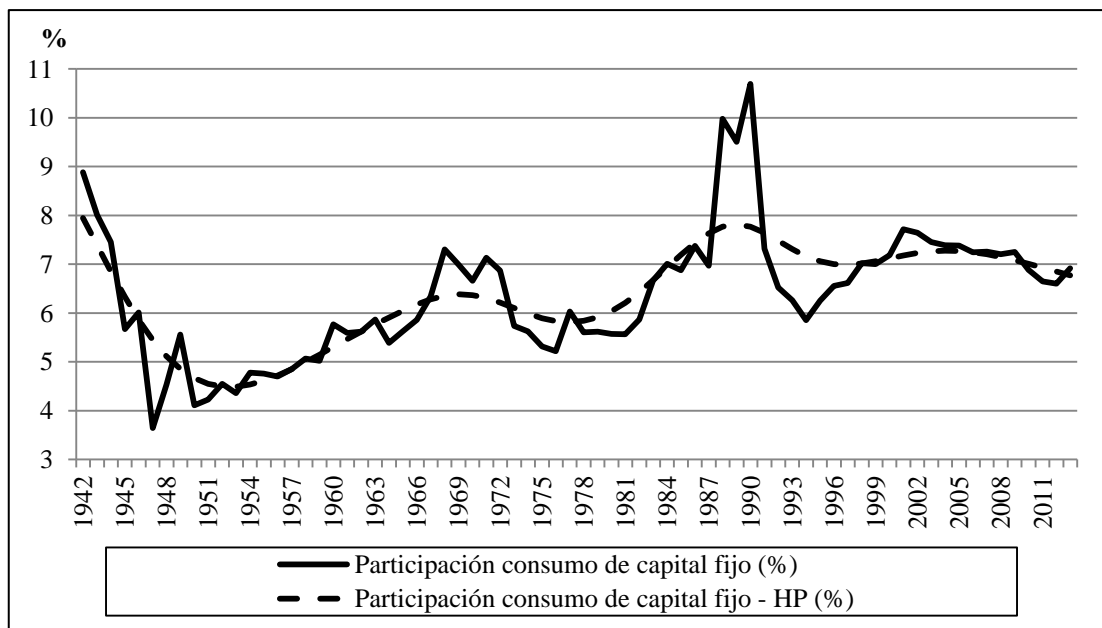
**Tabla 11. Consumo de capital fijo resultado del empalme (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

1942	263	1960	3.282	1978	104.415	1996	8,920,000,000,000
1943	262	1961	3.574	1979	196.000	1997	10.301.000.000.000
1944	289	1962	4.121	1980	327.815	1998	11.493.000.000.000
1945	256	1963	4.724	1981	576.671	1999	11.975.000.000.000
1946	326	1964	5.259	1982	1.006.986	2000	13.063.000.000.000
1947	257	1965	6.579	1983	2.053.557	2001	14.209.000.000.000
1948	406	1966	8.235	1984	4.731.048	2002	14.789.000.000.000
1949	706	1967	10.306	1985	12.506.995	2003	15.355.000.000.000
1950	652	1968	14.183	1986	25.013.024	2004	16.910.000.000.000
1951	843	1969	15.416	1987	46.077.546	2005	18.512.000.000.000
1952	962	1970	17.055	1988	434.689.437	2006	20.900.000.000.000
1953	996	1971	20.252	1989	9.511.062.629	2007	23.201.000.000.000
1954	1.278	1972	21.936	1990	588.367.274.502	2008	25.409.000.000.000
1955	1.410	1973	22.508	1991	1.952.000.000.000	2009	26.312.000.000.000
1956	1.552	1974	27.876	1992	2.931.000.000.000	2010	28.611.000.000.000
1957	1.751	1975	33.525	1993	4.336.000.000.000	2011	31.355.000.000.000
1958	2.043	1976	43.617	1994	5.773.000.000.000	2012	33.588.000.000.000
1959	2.377	1977	69.563	1995	7.531.000.000.000	2013	37.497.198.117.198

1/: Las observaciones resaltadas corresponden a cada año base.

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959,1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1992, 1990, 1982; INE, 1990, 1981; INEI, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

**Gráfico 7. Participación del consumo de capital fijo y tendencia Hodrick-Prescott (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959,1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1992, 1990, 1983; INE, 1990, 1981; INEI, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

Por su parte, el monto de impuestos indirectos netos, en teoría, corresponde a la diferencia entre los impuestos indirectos (impuestos al consumo, impuesto general a las ventas, impuestos a la producción, derechos de importación, etcétera) y los subsidios a la producción. Este elemento representa la participación del Gobierno en la distribución factorial del ingreso. Para los fines del trabajo, se supone que la estructura de impuestos es la misma para todos los años reconstruidos. Esto es importante porque los impuestos directos, indirectos, aranceles y subsidios no son los mismos para todas las épocas sujetas a evaluación.

A continuación, se detallan las fuentes que se tuvieron en cuenta para la reconstrucción de esta serie.

- **2007-2013:** cubierto por las estimaciones de las cuentas de impuestos a la producción (suma de impuestos a los productos, derechos de importación y otros), según los cálculos del INEI (2014b). La serie está expresada en millones de nuevos soles.
- **1990-2007:** para 1991-2007, los datos se obtienen de INEI (2013) y corresponden a la suma de impuestos a los productos, los derechos de importación y otros impuestos. El dato del año 1990 se obtiene interpolando el monto de impuestos neto de subsidios, tomado de CEPAL (2001). La unidad monetaria señalada es de millones de nuevos soles.
- **1979-1990:** la serie 1979-1988 tiene como fuente CEPAL (1992). La observación del año 1983 se extrapola, a partir de CEPAL (1990). La información para los años 1989-1990 se obtiene de CEPAL (1994) y se convierte a millones de intis para tener una serie con la misma unidad monetaria. Los montos corresponden a la diferencia entre impuestos indirectos netos de subsidios.
- **1973-1979:** las observaciones para los años 1973-1978 provienen de INE (1981) y corresponden a la diferencia entre impuestos indirectos netos de subsidios, que se expresan en millones de soles de oro. La observación de 1979 equivale al mismo concepto expresado en millones de soles de oro, pero se toma directamente de CEPAL (1982).
- **1950-1973:** el monto de impuestos netos de subsidios en millones de soles de oro se obtiene de las *Cuentas Nacionales del Perú 1950-1965, 1950-1967, 1960-1969, 1960-1973 y 1960-1974* (BCRP 1966, 1968, 1970, 1974, 1976).

- **1942-1950:** corresponde a la suma de los impuestos indirectos más una discrepancia estadística del *Anuario estadístico del Perú 1956-1957*, elaborado por el Ministerio de Hacienda y Comercio (1959), en millones de soles de oro.

La participación de los impuestos y subsidios en la producción evoluciona de manera ascendente desde inicios de los cuarenta hasta fines de los setenta. Esta etapa está marcada por las grandes políticas desarrollistas del segundo gobierno de Prado Ugarteche, los proyectos de modernización económica que corresponden al primer gobierno de Belaunde Terry y la industrialización por sustitución de importaciones de la dictadura militar. Luego de esta década, la participación del ingreso gubernamental en el PBI ha ido cayendo hasta su posterior recuperación a inicios de los noventa. A mediados de dicha década, la participación de los impuestos se ha mantenido estable, pero muestra una tendencia decreciente.

En la tabla 12 y el gráfico 8 (presentado en la página siguiente) se muestran, respectivamente, los resultados finales de los montos nominales de los impuestos indirectos netos de subsidios y la evolución de su participación en el PBI.

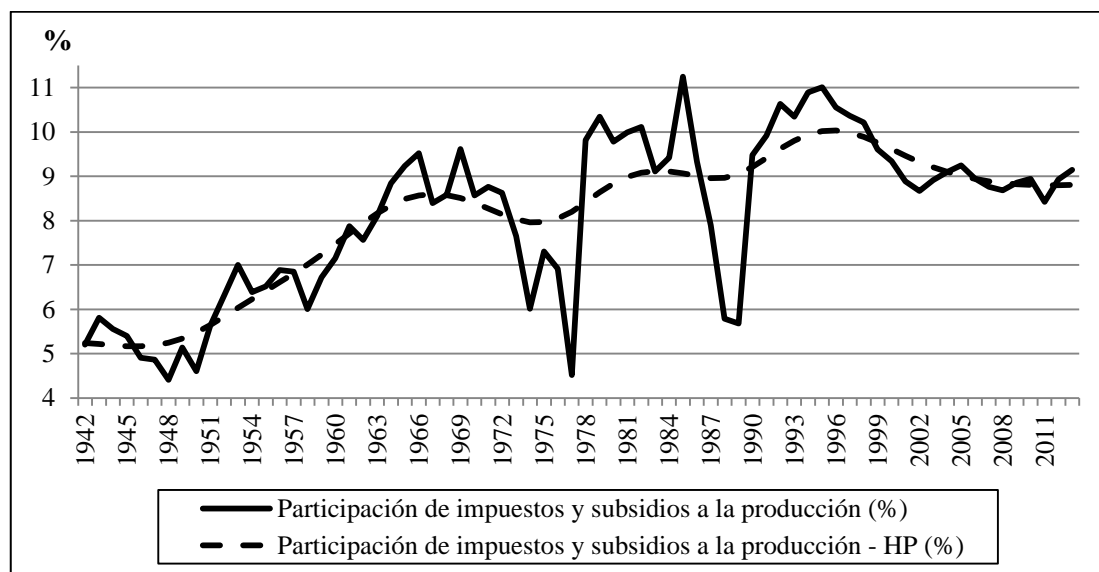
**Tabla 12. Impuestos indirectos netos de subsidios resultado del empalme (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

1942	154	1960	4.070	1978	182.959	1996	14.352.474.145.146
1943	190	1961	5.033	1979	361.000	1997	16.144.650.330.477
1944	215	1962	5.548	1980	575.757	1998	16.716.400.431.221
1945	244	1963	6.529	1981	1.035.712	1999	16.433.687.215.328
1946	266	1964	8.633	1982	1.737.029	2000	16.987.335.461.704
1947	342	1965	10.798	1983	2.804.376	2001	16.356.095.118.024
1948	395	1966	13.376	1984	6.358.327	2002	16.774.556.752.028
1949	652	1967	13.648	1985	20.460.729	2003	18.369.083.147.472
1950	730	1968	16.665	1986	31.611.217	2004	20.814.141.234.565
1951	1.120	1969	21.190	1987	52.188.648	2005	23.184.440.204.682
1952	1.336	1970	21.934	1988	252.013.538	2006	25.812.690.972.612
1953	1.600	1971	24.887	1989	5.683.576.852	2007	28.020.000.000.000
1954	1.707	1972	27.529	1990	521.247.014.734	2008	30.618.000.000.000
1955	1.930	1973	30.031	1991	2.646.000.000.000	2009	32.126.000.000.000
1956	2.272	1974	29.788	1992	4.781.000.000.000	2010	37.150.000.000.000
1957	2.474	1975	46.037	1993	7.164.000.000.000	2011	39.735.000.000.000
1958	2.420	1976	57.805	1994	10.738.000.000.000	2012	45.422.000.000.000
1959	3.183	1977	52.134	1995	13.260.031.919.465	2013	49.598.000.000.000

1/: Las observaciones resaltadas corresponden a cada año base.

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959,1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990; INE, 1981; INEI, 2013, 2014b; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

**Gráfico 8. Participación del impuesto neto de subsidios a la producción y tendencia Hodrick-Prescott (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990; INE, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

### 3.4 Proceso de reconstrucción de la participación del ingreso independiente (mixto) y del excedente bruto de explotación

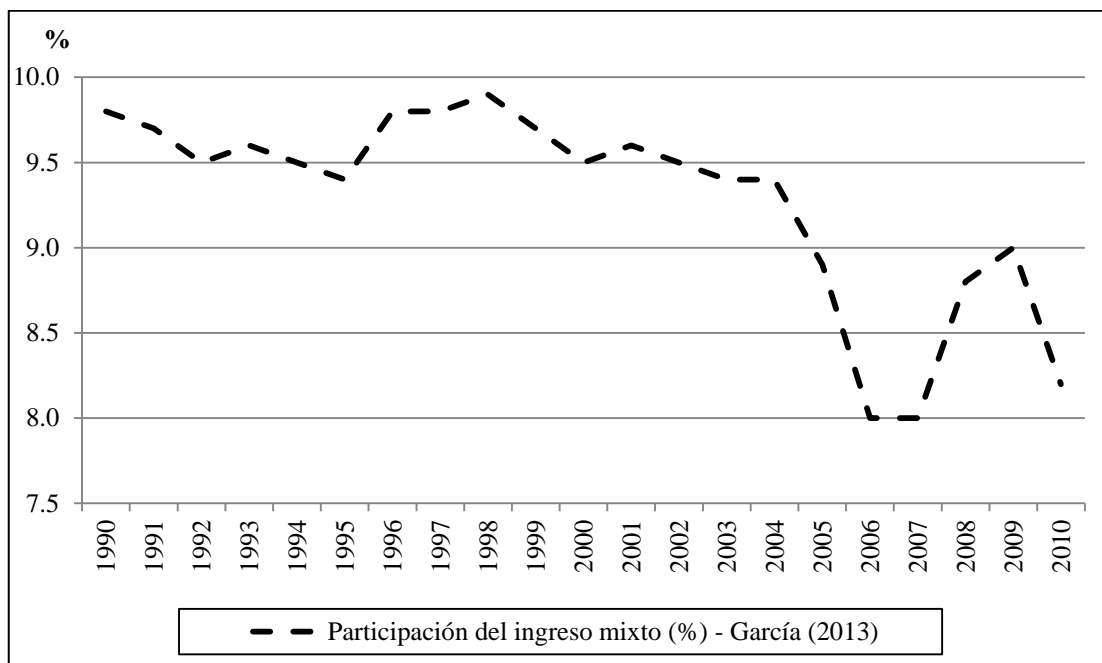
El ingreso independiente o ingreso mixto es un componente importante de la distribución factorial porque el sector de trabajadores independiente o no asalariados es muy alto en la economía peruana, tal y como se ha observado en los resultados de la PEA empleada para los inicios del presente siglo. Una característica del sector independiente es que la fuente de ingresos con la que cuenta tiene su origen en el trabajo y en el capital. Al mismo tiempo, la evolución conjunta de los componentes agrícola y no agrícola de dicho ingreso mixto dan cuenta de algunos cambios en la estructura sectorial de la economía.

El proceso para la estimación del ingreso mixto ha implicado la utilización de técnicas diferentes. Esto se debe a que solo se cuentan con datos oficiales del ingreso independiente agrícola y no agrícola para los períodos 1942-1974 en los reportes de *Renta nacional* (como participación de patronos, colaboradores, independientes y otros en el ingreso) y las *Cuentas nacionales* del BCRP. Los últimos estimados realizados por el INEI, con la última matriz de insumo-producto para el período 2007-2013, solo muestran series de ingreso mixto total y no diferencian entre los componentes agrícola y no agrícola. Distintos estimados del ingreso mixto total aparecen en las memorias anuales del BCRP; sin embargo, estos resultados son muy

variables y solamente muestran la división entre ingreso mixto agrícola y no agrícola hasta 1976.

Recientemente, García (2013) ha tratado reconstruir la serie de ingreso independiente a partir de las series de ingreso mixto promedio de Lima Metropolitana y la masa de ingresos independientes a nivel nacional provistas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Sus resultados se muestran en el gráfico 9. No obstante, la propuesta de García (2013) es problemática porque el ingreso independiente estaría subestimado, pues solo considera las observaciones para Lima Metropolitana. Esto implica un mayor peso del sector urbano o no agrícola en sus estimaciones, en contraposición al componente rural o agrícola del ingreso mixto.

**Gráfico 9. Participación del ingreso mixto (1990-2010), a partir de Norberto García**



Fuente: Elaboración propia con base en García, 2013.

Así, el primer componente por estimar es el del ingreso mixto agrícola. Como se mencionó, son muy pocos los años para los que se tiene información de dicha cuenta. Las últimas cuentas nacionales del INEI (2014b) tampoco proveen una serie de ingreso mixto agrícola; para su reconstrucción se toma como punto de partida la estructura sectorial del ingreso mixto, según la tabla insumo-producto 2007. En la tabla 13 se presentan, de manera resumida, los datos correspondientes al sector agrícola.

**Tabla 13. Estructura sectorial del ingreso mixto según matriz insumo-producto 2007**

<b>Cuentas nacionales 2007</b>	<b>Millones de nuevos soles</b>	<b>% del PBI total</b>	<b>% del VAB agrícola</b>
<b>PBI total</b>	<b>319.693</b>	<b>100,00</b>	
<b>Impuestos a los productos</b>	<b>2.831</b>	<b>0,89</b>	
<b>Derechos de importación</b>	<b>23.672</b>	<b>7,40</b>	
<b>VAB total</b>	<b>293.190</b>	<b>91,71</b>	
<b>VAB agrícola</b>	<b>19.074</b>	<b>5,97</b>	<b>100,00</b>
- Remuneraciones agrícola	3.575	1,12	18,74
- Excedente bruto de explotación	418	0,13	2,19
- Ingreso mixto bruto	15.079	4,72	79,06
- Otros impuestos a la producción	2	0,00	0,01

Fuente: Elaboración propia con base en INEI, 2014b.

Como se observa, el VAB agrícola representa el 5,97% del PBI total. De dicho monto, el componente de las remuneraciones en el sector agrícola representa el 1,12% del PBI; mientras que el excedente bruto de explotación del sector agrícola representa solo el 0,13% del PBI. Sin embargo, la participación del ingreso mixto agrícola en el PBI es de un 4,72%, equivalente a 79,06% del VAB agrícola. Es decir, la mayor parte del ingreso en el sector agrícola se genera por la contribución de los trabajadores independientes. De esta manera, se obtiene el dato del ingreso mixto agrícola para el año 2007, que asciende a unos 15.079 millones de nuevos soles. Por defecto, el ingreso mixto no agrícola será de 50.378 millones de nuevos soles y representa el 15,76% del PBI para el año mencionado.

Como se tienen datos del ingreso mixto agrícola provistos por el BCRP hasta 1976, contar con una serie encadenada solo es posible si se reconstruyen los datos para los años 1976-2013, a partir de los resultados de 2007. Así, se opta por reproducir la evolución de un índice del PBI nominal del sector agrícola. Para calcular dicho indicador se toma el deflactor del PBI de las cuentas nacionales del BCRP con base 2007, para luego multiplicarlo por el PBI real agrícola, obtenido de la misma base de datos. La participación de dicho resultado en el PBI nominal del BCRP se aplica a la serie de PBI nominal estimada en la tabla 9 (para tener resultados relacionados con las estimaciones). Se obtiene así un PBI nominal agrícola en millones de soles de oro, que luego se convierte en un índice con base en el año 1990. En la tabla 14 (ver página siguiente) se muestran los resultados para el índice de PBI nominal agrícola y el resultado del ingreso mixto agrícola estimado. Los datos utilizados para la construcción del índice se presentan en el anexo 9.

**Tabla 14. Índice del PBI nominal agrícola (1990=100) e ingreso mixto agrícola (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

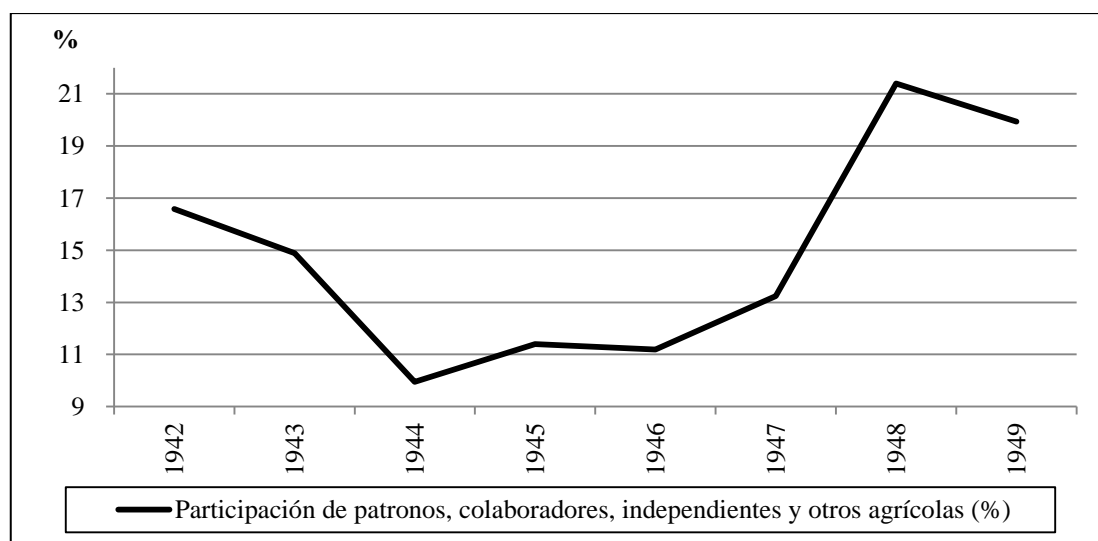
Año	Índice de PBI agrícola nominal (base 1990 = 100)	Ingreso mixto agrícola (millones de soles de oro)
1976	0,000013	35.242
1977	0,000018	48.891
1978	0,000029	78.992
1979	0,000054	146.607
1980	0,000081	219.782
1981	0,000147	399.822
1982	0,000250	678.613
1983	0,000452	1.227.290
1984	0,001054	2.863.029
1985	0,002864	7.780.232
1986	0,005088	13.822.709
1987	0,009637	26.179.754
1988	0,075099	204.017.217
1989	1,856889	5.044.484.418
1990	100	271.663.275.849
1991	490	1.329.935.552.006
1992	765	2.078.957.208.379
1993	1.224	3.325.655.253.545
1994	1.758	4.775.724.396.563
1995	2.123	5.767.136.861.738
1996	2.483	6.746.056.888.180
1997	2.786	7.568.326.978.436
1998	2.945	7.999.132.811.996
1999	3.369	9.152.968.240.636
2000	3.690	10.024.460.661.047
2001	3.684	10.008.443.729.218
2002	3.858	10.480.132.642.621
2003	4.022	10.925.611.425.900
2004	4.234	11.501.255.748.008
2005	4.512	12.257.936.370.566
2006	5.260	14.289.105.357.661
2007	5.551	15.079.000.000.000
2008	6.060	16.462.554.751.982
2009	6.251	16.981.519.503.538
2010	6.882	18.697.168.247.664
2011	7.640	20.755.329.931.284
2012	8.232	22.364.214.163.413
2013	8.426	22.889.043.560.013

1/: La observación sombreada corresponde a la información de la tabla insumo-producto 2007.

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 2015; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013.

Una vez obtenida la serie de ingreso mixto agrícola 1976-2013, se encadenan los datos del ingreso mixto agrícola a precios corrientes del BCRP, que aparece en las *Cuentas nacionales del Perú* (BCRP 1966, 1968, 1970, 1974, 1976) y en la *Memoria anual 1983* (BCRP 1984) para el período 1950-1976 con año de referencia 1963. Así, se obtiene la serie de ingreso mixto agrícola 1950-2013 (ver tabla 20 en la páginas 53). Para completar la información del período 1942-1950 se podrían tomar los datos de la *Renta nacional del Perú* (1951, 1952, 1962). Sin embargo, dicha serie tiene un comportamiento errático, como se muestra en el gráfico 10: una caída significativa de la participación del ingreso de patronos, colaboradores, independientes y otros del sector agrícola entre 1944-1947 y un gran auge a partir de 1948. Tampoco se utiliza la serie de cuentas nacionales del Ministerio de Hacienda y Comercio (1959), pues solo muestra la participación del ingreso independiente total y no la desagrega en sus componentes agrícola y no agrícola.

**Gráfico 10. Participación de patronos, colaboradores, independientes y otros agrícolas en el producto nacional bruto según *Renta nacional del Perú 1942-1949***



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1951.

Para la construcción de la participación del ingreso independiente agrícola entre 1942 y 1950, se construye un índice que reproduzca el comportamiento del sector agrícola y permita encadenar el ingreso independiente agrícola. Esto se realiza multiplicando el índice de cantidad y el índice de precios al por mayor para dicho sector, ambos con base en 1950. El primero se encuentra en los datos reconstruidos por Seminario (2015), quien muestra un índice de cantidades para el sector agropecuario con base en 1954. Dicho índice y su equivalente en base 1950 se muestran en la tabla 15, en la página siguiente.

**Tabla 15. Índice de cantidades del sector agropecuario**

	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950
<b>Índice del sector agropecuario (1954=100)</b>	65,22	61,66	66,56	69,48	71,26	71,60	73,76	78,89	81,77
<b>Índice del sector agropecuario (1950=100)</b>	79,76	75,40	81,39	84,97	87,15	87,56	90,20	96,48	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en Seminario, 2015.

El índice de precios al por mayor del sector agropecuario se obtiene a partir de los índices de precio del sector agrícola interno, el sector pecuario y el sector agroexportador. La metodología es similar a la utilizada por Seminario (2015) para construir los índices de cantidades del sector agropecuario. El índice de precios al por mayor del sector agrícola interno se construye a partir de los precios de producción promedio de los siguientes productos: maíz, papa, tubérculos (yuca, camote y otros), cebada, arroz y trigo. Dichos precios se obtienen dividiendo el valor de la producción de los bienes mencionados entre las cantidades producidas, cuya fuente es *Renta nacional del Perú 1942-1959* (BCRP 1961) y *Renta nacional del Perú 1942-1949* (BCRP 1951). En la tabla 16 se presentan los índices de precio para cada bien de consumo. El índice de precios que representa al sector agrícola interno se obtiene multiplicando cada índice por la estructura porcentual del valor de producción en 1950.

**Tabla 16. Índice de precios del sector agrícola interno (base 1950 = 100)**

Año	Maíz	Papa	Yuca (y camote o tubérculos y raíces)	Cebada	Arroz	Trigo	Índice de precios agricultura interna
<b>Estructura 1950 (%)</b>	<b>11,62</b>	<b>50,77</b>	<b>15,25</b>	<b>8,17</b>	<b>5,20</b>	<b>8,98</b>	
1942	24,71	23,88	41,97	22,80	33,52	23,81	27,15
1943	27,80	36,31	47,06	26,67	46,36	26,51	35,81
1944	33,75	39,74	48,49	34,93	48,50	31,75	39,72
1945	39,26	40,57	38,86	36,00	48,49	34,92	39,69
1946	47,32	36,41	61,62	53,33	47,08	34,92	43,33
1947	62,79	60,71	74,58	66,67	49,93	49,33	61,97
1948	70,59	106,47	82,43	73,33	61,01	55,56	88,99
1949	105,88	93,19	87,47	86,67	81,42	63,49	89,98
1950	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1961, 1951.

El mismo ejercicio se realiza con los índices de precio del sector pecuario interno y con el de agroexportación. En el caso del primero, se consideran como bienes de consumo representativos: la carne de vacuno, la carne de ovino, la carne de porcino, la leche, la lana de ovino y la cantidad de aves vendidas. No obstante, los precios al por mayor de la leche y la lana de ovino son los únicos que cuentan con información completa para el período 1942-1950 en los informes de renta nacional. Las observaciones de la carne de vacuno, ovino y porcino para el período 1942-1944 se completaron con información de los precios al por mayor del *Anuario estadístico del Perú 1948-1949* (Ministerio de Hacienda y Comercio 1951), para así interpolar la serie de precios completa. En el caso del precio de las aves, se asumió que este no varió entre 1942-1945. En la tabla 17 se muestra el índice de precios del sector pecuario con base en el año 1950.

**Tabla 17. Índice de precios del sector pecuario interno (base 1950=100)**

Año	Carne vacuno	Carne ovino	Carne porcino	Leche	Lana ovino	Aves	Índice de precios sector pecuario interno
<b>Estructura 1950 (%)</b>	<b>28,75</b>	<b>12,02</b>	<b>5,15</b>	<b>21,91</b>	<b>8,47</b>	<b>23,71</b>	
1942	21,40	20,77	20,41	23,89	20,23	36,00	25,18
1943	29,00	25,56	28,45	27,87	22,80	36,00	29,45
1944	32,20	29,55	31,29	35,29	21,25	36,00	32,49
1945	38,00	33,95	36,48	34,63	22,43	36,00	34,91
1946	38,98	35,31	41,59	40,74	27,85	36,00	37,41
1947	44,99	42,00	72,74	58,33	27,11	36,00	45,34
1948	47,98	42,02	83,46	66,67	43,26	36,00	49,94
1949	64,01	56,00	102,43	66,67	67,33	100,01	74,42
1950	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1961, 1951; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1951.

El índice de precios del sector agroexportador se calcula utilizando la información de los precios promedio al por mayor del azúcar, el algodón y el café, según la clasificación de los informes de *Renta nacional del Perú* (BCRP 1951, 1961). El índice está en base 1950 y se elabora a partir de la estructura de participaciones de los tres productos de exportación en el valor total de la producción agroexportadora. El resultado del cálculo se muestra en la tabla 18 (ver página siguiente). Finalmente, el índice de precios del sector agropecuario total se obtiene de la ponderación de los tres índices de precio, sobre la base de la estructura porcentual de su participación en el valor de la producción total. El índice nominal es el resultado del producto del índice de precios del sector agropecuario y del índice de cantidades del mismo sector, dividido entre cien. Estos resultados se presentan en la tabla 19 (ver página siguiente).

**Tabla 18. Índice de precios del sector agroexportador (base 1950=100)**

Año	Azúcar	Algodón	Café	Índice de precios agroexportación
<b>Estructura 1950 (%)</b>	<b>33,93</b>	<b>63,30</b>	<b>2,77</b>	
1942	27,63	11,51	18,13	17,17
1943	29,57	13,95	20,00	19,42
1944	37,36	16,35	23,13	23,66
1945	46,41	17,42	27,50	27,54
1946	70,63	24,83	37,77	40,73
1947	64,93	27,19	46,25	40,52
1948	46,65	34,75	50,71	39,23
1949	75,51	63,75	54,25	67,47
1950	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1961, 1951.

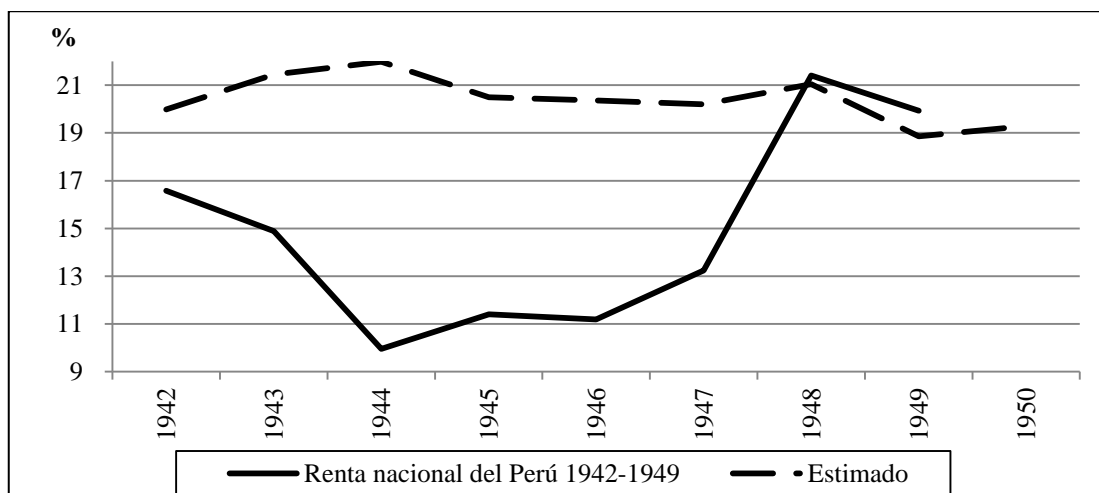
**Tabla 19. Índice del sector agropecuario nominal, índice de precios e índice de cantidad (base 1950=100)**

Año	Índice de precios agricultura interna	Índice de precios sector pecuario interno	Índice de precios agro-exportación	Índice de precios agro-pecuario	Índice de cantidad agro-pecuario	Índice nominal sector agro-pecuario
<b>Estructura 1950 (%)</b>	<b>63,30</b>	<b>2,77</b>	<b>33,93</b>			
1942	27,15	25,18	17,17	24,24	79,76	19,33
1943	35,81	29,45	19,42	30,38	75,40	22,91
1944	39,72	32,49	23,66	34,19	81,39	27,83
1945	39,69	34,91	27,54	35,65	84,97	30,29
1946	43,33	37,41	40,73	41,43	87,15	36,11
1947	61,97	45,34	40,52	53,11	87,56	46,50
1948	88,99	49,94	39,23	68,33	90,20	61,63
1949	89,98	74,42	67,47	81,08	96,48	78,23
1950	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1961, 1951.

A partir del índice de la evolución del sector agropecuario en términos nominales, se puede obtener la cuenta de ingreso independiente agrícola entre 1942-1950, a partir del dato de 1950 de las *Cuentas nacionales del Perú* (BCRP 1966). En el gráfico 11 (ver página siguiente) se presenta el resultado para la participación de dicha cuenta en el PBI, en comparación con la participación que se muestra en el gráfico 10, correspondiente a la información de la *Renta nacional del Perú* (BCRP 1951, 1961).

**Gráfico 11. Participación del ingreso mixto agrícola (1942-1950)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1961, 1951; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1951; Seminario, 2015.

Los resultados de la corrección por medio del índice nominal están relacionados con la evolución de la economía durante la década de los cuarenta. Si bien fue una época de crecimiento, se vio afectada por los estragos de la II Guerra Mundial. Tras finalizar dicho proceso, la producción agrícola se vio ligeramente afectada, lo que se reflejó en la participación del ingreso independiente agrícola: mostró una ligera reducción entre 1945 y 1947. La caída de 1949 puede considerarse como el resultado del golpe realizado por Odría, que dio fin al gobierno de Bustamante y Rivero. Culminado el proceso de reconstrucción anterior, se puede mostrar la serie del ingreso independiente agrícola para 1942-2013, en millones de soles de oro (ver tabla 20).

**Tabla 20. Ingreso independiente agrícola resultado del empalme (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

1942	591	1960	6.575	1978	78.992	1996	6.746.056.888.180
1943	701	1961	7.461	1979	146.607	1997	7.568.326.978.436
1944	851	1962	8.623	1980	219.782	1998	7.999.132.811.996
1945	927	1963	8.094	1981	399.822	1999	9.152.968.240.636
1946	1.104	1964	9.421	1982	678.613	2000	10.024.460.661.047
1947	1.422	1965	10.114	1983	1.227.290	2001	10.008.443.729.218
1948	1.885	1966	11.142	1984	2.863.029	2002	10.480.132.642.621
1949	2.393	1967	13.045	1985	7.780.232	2003	10.925.611.425.900
1950	3.059	1968	14.250	1986	13.822.709	2004	11.501.255.748.008
1951	4.056	1969	14.929	1987	26.179.754	2005	12.257.936.370.566
1952	4.065	1970	18.118	1988	204.017.217	2006	14.289.105.357.661
1953	4.364	1971	15.908	1989	5.044.484.418	2007	15.079.000.000.000
1954	4.643	1972	15.042	1990	271.663.275.849	2008	16.462.554.751.982
1955	4.857	1973	16.528	1991	1.329.935.552.006	2009	16.981.519.503.538

Continúa

Continuación

1955	4.857	1973	16.528	1991	1.329.935.552.006	2009	16.981.519.503.538
1956	4.544	1974	21.352	1992	2.078.957.208.379	2010	18.697.168.247.664
1957	4.551	1975	27.405	1993	3.325.655.253.545	2011	20.755.329.931.284
1958	5.759	1976	35.242	1994	4.775.724.396.563	2012	22.364.214.163.413
1959	6.513	1977	48.891	1995	5.767.136.861.738	2013	22.889.043.560.013

1/: Las observaciones resaltadas corresponden a cada año base.

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1976, 1974, 1970,1968, 1966, 1962, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1951; Seminario, 2015.

El componente no agrícola del ingreso mixto o independiente para muchos de los años se calcula de manera residual. Por este motivo, se debe explicar la forma en que se estimó la serie de ingreso mixto o independiente total para el período 1942-2013. La porción de serie para los años 2007-2013 ya aparece en INEI (2014b). La serie de ingreso independiente total para el período 1990-2007 se obtiene a partir de la construcción de un índice compuesto, según la metodología de The Conference Board (2000). Esta consiste en tomar las series que reproducen los componentes del indicador y calcular su cambio porcentual simétrico  $r_{i,t}$  para cada período (donde  $x_{i,t}$  es el componente  $i$  en el período  $t$ ):

$$r_{i,t} = 200 * \frac{(x_{i,t} - x_{i,t-1})}{(x_{i,t} + x_{i,t-1})}$$

Luego, se ajustan estas variaciones multiplicándolas por un factor de estandarización  $w_i$  y así se obtienen las contribuciones ( $c_{i,t}$ ) de cada componente al índice:

$$c_{i,t} = w_i * r_{i,t}$$

Donde,  $w_i$  se obtiene como la inversa de la desviación estándar del cambio porcentual simétrico, pero estandarizada:

$$w_i = \frac{\frac{1}{\sigma_{r_i}}}{\sum_{j=1}^n \frac{1}{\sigma_{r_j}}}$$

De esta forma, se obtiene la suma de las contribuciones de todos los componentes que reproducirán el índice, para así construir el índice compuesto del ingreso independiente total  $I_t$ . El indicador para el año base (que en este caso será 1990) es 100. Para los siguientes años, se obtiene tal y como se muestra en la ecuación (7):

$$s_t = \sum_{i=1}^n c_{i,t}$$

$$I_1 = 100$$

$$I_t = I_{t-1} * \frac{200 + s_t}{200 - s_t} \dots (7)$$

El índice del ingreso independiente total que se construye tiene como componentes al índice del PBI agrícola nominal con base en 1990 y a un índice representativo del ingreso independiente no agrícola. Este último se obtiene de las estimaciones del ingreso mixto total realizadas por García (2013), a partir de los datos del MTPE, que representa buena parte del ingreso independiente urbano, tal y como se mencionó líneas arriba. El primero se muestra en la tabla 14 (ver página 48) y el segundo, en la tabla 21. Los datos de  $r_{i,t}$ ,  $c_{i,t}$ ,  $s_t$ ,  $I_t$  se presentan en la tabla 22 en la página siguiente.

**Tabla 21. Componente no agrícola del ingreso independiente total**

Año	Ingreso independiente nominal (millones de soles de oro)	Índice ingreso independiente nominal no agrícola (1990=100)
1990	521.554.279.325,35	100,00
1991	2.546.855.209.761,23	488,32
1992	4.179.070.837.094,96	801,27
1993	6.535.543.272.828,61	1.253,09
1994	9.116.714.902.837,29	1.747,99
1995	11.024.229.703.516,70	2.113,73
1996	12.982.314.385.185,50	2.489,16
1997	14.837.748.059.928,00	2.844,91
1998	15.815.530.947.427,90	3.032,38
1999	16.195.818.764.707,90	3.105,30
2000	16.902.241.660.906,10	3.240,74
2001	17.375.142.833.609,60	3.331,42
2002	18.191.735.836.320,70	3.487,99
2003	19.305.657.299.704,10	3.701,56
2004	21.402.283.523.609,40	4.103,56
2005	21.990.220.885.604,70	4.216,29
2006	23.017.072.999.388,30	4.413,17
2007	25.575.439.920.000,00	4.903,70

Fuente: Elaboración propia con base en García, 2013.

**Tabla 22. Elementos para el cálculo del índice de ingreso independiente total**

Año	$r_{i,t}$ índice PBI agrícola nominal (%)	$r_{i,t}$ índice ingreso mixto no agrícola (%)	$s_i$ índice compuesto (%)	Índice compuesto de ingreso independiente total (100=1990)
$w_i$	<b>0,5016</b>	<b>0,4984</b>		
1990	-	-	-	100,00
1991	132,15	132,01	132,08	488,94
1992	43,95	48,54	46,23	782,95
1993	46,13	43,99	45,06	1.238,40
1994	35,80	32,98	34,39	1.752,81
1995	18,81	18,94	18,87	2.118,11
1996	15,65	16,31	15,98	2.485,94
1997	11,49	13,34	12,41	2.814,87
1998	5,53	6,38	5,96	2.987,66
1999	13,45	2,38	7,93	3.234,47
2000	9,09	4,27	6,69	3.458,23
2001	-0,16	2,76	1,29	3.503,30
2002	4,60	4,59	4,60	3.668,18
2003	4,16	5,94	5,05	3.858,18
2004	5,13	10,30	7,71	4.167,52
2005	6,37	2,71	4,55	4.361,36
2006	15,30	4,56	9,95	4.818,05
2007	5,38	10,53	7,95	5.216,74

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f.; García, 2013; INEI, 2014b, 2013.

El índice compuesto del ingreso independiente total se puede utilizar para representar el movimiento del ingreso independiente o mixto total desde el año 2007 hacia atrás. De esta manera, se obtiene la serie 1990-2007. El período 1950-1990 se estima a partir de un encadenamiento de los datos de ingreso independiente total de las *Cuentas nacionales del Perú* (BCRP 1966, 1968, 1970, 1974, 1976) y las memorias anuales del BCRP (1984, 1987, 1990, 1991). Las observaciones del período 1950-1973 toman como referencia el año base 1963 y se encuentran en las *Cuentas Nacionales* ya mencionadas. Las observaciones de 1975-1983 se toman de la *Memoria anual 1983* (BCRP 1984); mientras que los datos para los años 1984-1986 se estiman a partir de la memoria de 1986 (BCRP 1987). Las observaciones de referencia para el período 1987-1990 se interpolan a partir de las cifras de la *Memoria anual 1990* (BCRP 1991) (de tal manera que se expresen en niveles relacionados con la memoria de 1986). La serie 1950-1990 obtenida se encadena con el ingreso independiente total estimado por el índice compuesto, considerando como año de referencia a 1963. De esta forma se obtiene la serie 1950-1990 del ingreso independiente total, en millones de soles de oro.

Por último, las observaciones de 1942-1949 son producto de la sumatoria del ingreso independiente agrícola estimado en la tabla 20 (ver páginas 53-54) y del producto del PBI nominal por la participación del ingreso independiente no agrícola que aparece en *Renta nacional del Perú 1942-1949* (BCRP 1951). Así, se obtiene la serie 1942-2013 del ingreso

independiente total (ver tabla 23). La serie del ingreso mixto no agrícola 1942-1949 es el resultado de la multiplicación mencionada y para el período 1950-2013, se calcula de manera residual. La serie del ingreso independiente no agrícola 1942-2013 se muestra en la tabla 24. En la página siguiente se presentan: la serie para la participación del ingreso mixto total (ver gráfico 12) y la evolución de sus dos componentes (ver gráfico 13).

**Tabla 23. Ingreso independiente resultado del empalme (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

1942	1.066	1960	14.151	1978	374.981	1996	31.192.246.894.729
1943	1.124	1961	15.829	1979	676.535	1997	35.319.552.077.011
1944	1.458	1962	18.323	1980	1.141.579	1998	37.487.671.713.578
1945	1.630	1963	18.996	1981	2.064.210	1999	40.584.470.535.106
1946	1.883	1964	23.598	1982	3.348.045	2000	43.392.049.233.917
1947	2.410	1965	26.876	1983	6.600.030	2001	43.957.596.141.244
1948	3.107	1966	31.652	1984	13.733.206	2002	46.026.400.932.458
1949	3.852	1967	37.750	1985	34.981.169	2003	48.410.397.724.573
1950	5.075	1968	44.025	1986	79.453.910	2004	52.291.825.661.493
1951	6.369	1969	48.529	1987	161.933.805	2005	54.724.140.083.478
1952	6.584	1970	57.466	1988	867.704.920	2006	60.454.442.328.201
1953	7.182	1971	60.863	1989	20.911.328.536	2007	65.457.000.000.000
1954	8.104	1972	66.576	1990	1.254.748.224.543	2008	74.121.000.000.000
1955	8.741	1973	78.490	1991	6.134.940.498.156	2009	80.642.000.000.000
1956	8.987	1974	100.287	1992	9.824.073.834.280	2010	88.380.000.000.000
1957	9.591	1975	129.411	1993	15.538.827.473.721	2011	96.618.000.000.000
1958	11.405	1976	177.936	1994	21.993.297.398.452	2012	105.075.000.000.000
1959	13.201	1977	239.518	1995	26.576.930.178.187	2013	108.174.712.500.000

1/: Las observaciones resaltadas corresponden a cada año base.

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f.; García, 2013; INEI, 2014b, 2013.

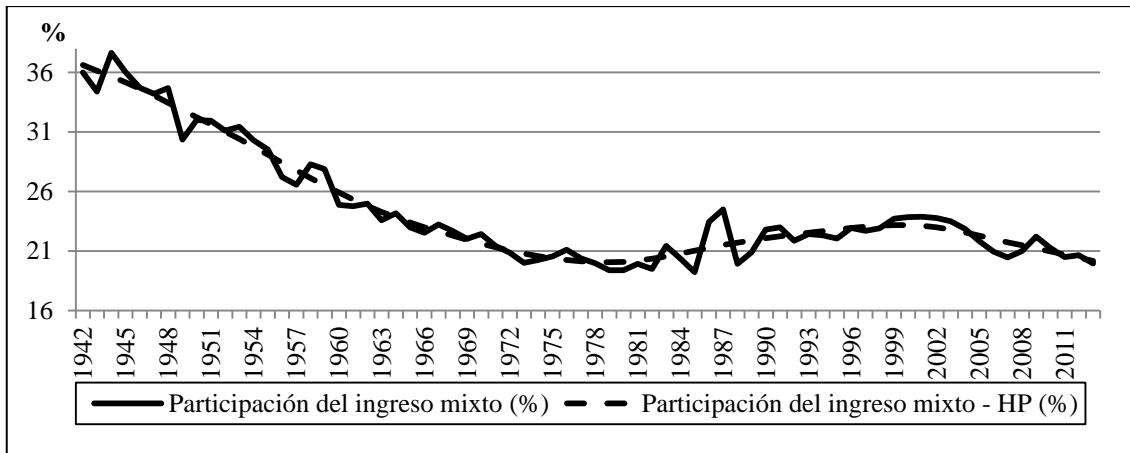
**Tabla 24. Ingreso independiente no agrícola resultante (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

1942	475	1960	7.576	1978	295.989	1996	24.446.190.006.549
1943	424	1961	8.368	1979	529.927	1997	27.751.225.098.575
1944	606	1962	9.700	1980	921.797	1998	29.488.538.901.582
1945	704	1963	10.902	1981	1.664.388	1999	31.431.502.294.470
1946	779	1964	14.177	1982	2.669.432	2000	33.367.588.572.870
1947	987	1965	16.762	1983	5.372.739	2001	33.949.152.412.026
1948	1.221	1966	20.509	1984	10.870.176	2002	35.546.268.289.836
1949	1.459	1967	24.705	1985	27.200.936	2003	37.484.786.298.673
1950	2.016	1968	29.775	1986	65.631.201	2004	40.790.569.913.485
1951	2.313	1969	33.600	1987	135.754.052	2005	42.466.203.712.912
1952	2.519	1970	39.348	1988	663.687.703	2006	46.165.336.970.540
1953	2.818	1971	44.955	1989	15.866.844.118	2007	50.378.000.000.000
1954	3.461	1972	51.534	1990	983.084.948.695	2008	57.658.445.248.018
1955	3.884	1973	61.961	1991	4.805.004.946.149	2009	63.660.480.496.462
1956	4.443	1974	78.935	1992	7.745.116.625.901	2010	69.682.831.752.336
1957	5.040	1975	102.006	1993	12.213.172.220.177	2011	75.862.670.068.716
1958	5.646	1976	142.694	1994	17.217.573.001.889	2012	82.710.785.836.587
1959	6.688	1977	190.627	1995	20.809.793.316.449	2013	85.285.668.939.987

1/: Las observaciones resaltadas corresponden a cada año base.

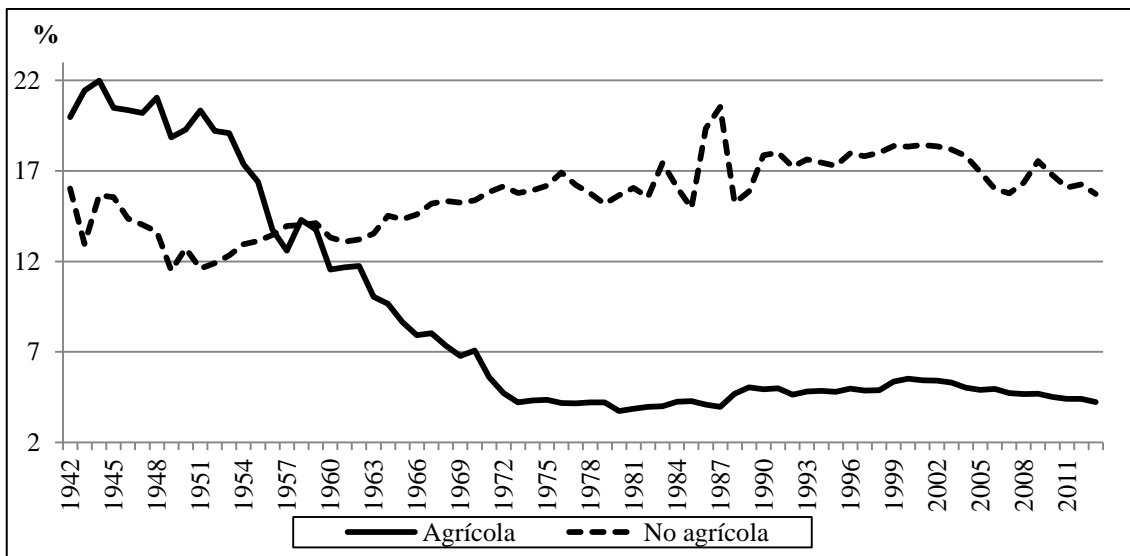
Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1951; Seminario, 2015.

**Gráfico 12. Series de la participación del ingreso mixto (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959, 1951; Seminario, 2015.

**Gráfico 13. Series de los componentes del ingreso independiente (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959, 1951; Seminario, 2015.

En comparación con la masa salarial, la participación del ingreso de los trabajadores independientes se ha mantenido en un nivel muy bajo a lo largo del período 1942-2013. Antes de 1950, se encontraba por encima del 30%. Sin embargo, entre los años cincuenta y los ochenta mostró una gran caída debido a los cambios generados por las grandes migraciones y el proceso de modernización social, signado por el quiebre del antiguo régimen de hacienda, la movilización social y política (Cotler 1976). El gráfico 13 muestra este proceso de cambio en relación con la composición del ingreso de los trabajadores independientes.

Mientras que entre el período de 1942 y 1950 el ingreso independiente agrícola (que incluye el ingreso de la agricultura para autoconsumo y la autogestionaria) superaba al no agrícola (caracterizado, en ese período, por el ingreso de artesanos y pequeños manufactureros del urbe y el área rural), a partir de la década de 1950 se percibe una gran caída del componente agrícola en el ingreso independiente. Este ha ido cayendo, inevitablemente, hasta un nivel del 5,04% en el año 1989. Aquel, ha tenido un comportamiento un poco más inestable, pero manteniéndose alrededor del 17% del PBI. Sin embargo, hacia fines de la década de 1980 asciende hasta un nivel de 20%. Esta mayor participación del ingreso independiente no agrícola representa la gran difusión que, desde inicios de esa década, ha tenido la microempresa en el sector urbano.

Para culminar, el monto del excedente de explotación se obtiene de manera residual, restándole al PBI nominal estimado todas las otras cuentas del ingreso encadenadas y mostradas en esta sección. En la tabla 25 se presenta el monto nominal de la cuenta de excedente de explotación y en el gráfico 14 (ver página siguiente) se aprecia su evolución. En la tabla 26 (presentada en la página siguiente) se muestran los distintos componentes de la distribución factorial estimados. La cuenta del excedente bruto de explotación, que se obtiene al sumársele el consumo de capital fijo, reemplaza al excedente de explotación (ver tabla 26). Las series mostradas en esta tabla final se utilizarán en el análisis siguiente y para la comparación de tendencias internacionales.

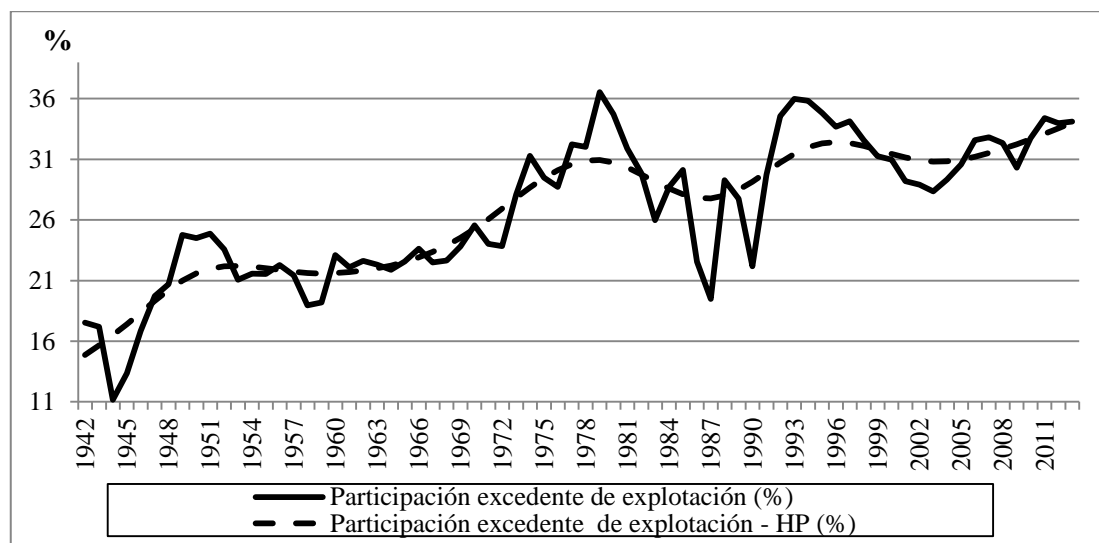
**Tabla 25. Excedente neto de explotación resultado del empalme (millones de soles de oro)<sup>1/</sup>**

1942	519	1960	13.146	1978	601.130	1996	45.798.955.244.311
1943	561	1961	14.111	1979	1.275.465	1997	53.159.590.774.590
1944	433	1962	16.603	1980	2.042.484	1998	53.311.052.724.120
1945	604	1963	17.951	1981	3.305.796	1999	53.446.741.504.176
1946	914	1964	21.365	1982	5.125.818	2000	56.283.129.011.717
1947	1.390	1965	26.386	1983	7.999.413	2001	53.761.579.309.911
1948	1.853	1966	33.178	1984	19.394.297	2002	55.954.963.021.466
1949	3.143	1967	36.569	1985	54.791.195	2003	58.393.586.084.007
1950	3.885	1968	43.967	1986	76.379.853	2004	67.120.205.755.553
1951	4.958	1969	52.479	1987	128.704.671	2005	76.608.099.823.573
1952	4.990	1970	65.437	1988	1.275.265.107	2006	93.933.867.096.662
1953	4.817	1971	68.212	1989	27.765.491.649	2007	104.888.000.000.000
1954	5.767	1972	76.048	1990	1.220.231.481.084	2008	114.029.000.000.000
1955	6.376	1973	110.215	1991	7.930.059.501.844	2009	109.937.000.000.000
1956	7.350	1974	155.071	1992	15.527.926.165.720	2010	135.998.000.000.000
1957	7.738	1975	185.899	1993	24.912.172.526.279	2011	162.264.000.000.000
1958	7.634	1976	242.281	1994	35.306.702.601.548	2012	172.748.000.000.000
1959	9.086	1977	378.930	1995	41.947.057.527.204	2013	184.820.877.382.802

1/: La observación resaltada corresponde al año base.

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990, 1983; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959, 1951; Seminario, 2015.

**Gráfico 14. Series de la participación del excedente de explotación (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990, 1983; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959, 1951; Seminario, 2015.

**Tabla 26. Distribución factorial del ingreso, Perú (1942-2013)**

Año	Participac. salarial (%)	Participac. excedente bruto de explotación (%)	Participac. consumo de capital fijo (%)	Participac. del ingreso independiente (%)	Participación del ingreso independiente		Participac. de impuestos neto de subsidios (%)
					Agrícola (%)	No agrícola (%)	
1942	32,3649	26,4168	8,8851	36,0157	19,9815	16,0342	5,2027
1943	34,5971	25,1845	8,0113	34,4065	21,4430	12,9635	5,8119
1944	38,1578	18,6332	7,4563	37,6514	21,9891	15,6623	5,5576
1945	39,5257	19,0290	5,6691	36,0478	20,4893	15,5585	5,3975
1946	37,4925	22,8676	6,0138	34,7292	20,3658	14,3635	4,9107
1947	37,5512	23,3723	3,6431	34,2155	20,1961	14,0194	4,8611
1948	35,6843	25,2254	4,5346	34,6833	21,0488	13,6344	4,4070
1949	34,1816	30,3293	5,5605	30,3543	18,8571	11,4972	5,1349
1950	34,7919	28,6066	4,1110	31,9987	19,2875	12,7112	4,6028
1951	33,3133	29,1083	4,2300	31,9585	20,3523	11,6062	5,6200
1952	34,4485	28,1259	4,5459	31,1124	19,2090	11,9034	6,3132
1953	36,1325	25,4376	4,3585	31,4283	19,0968	12,3315	7,0016
1954	36,9350	26,3581	4,7815	30,3203	17,3713	12,9490	6,3866
1955	37,6663	26,2952	4,7619	29,5204	16,4032	13,1172	6,5181
1956	38,9190	26,9700	4,7020	27,2276	13,7668	13,4608	6,8834
1957	40,3168	26,2751	4,8485	26,5576	12,6018	13,9558	6,8505
1958	41,6853	24,0112	5,0692	28,2988	14,2896	14,0092	6,0047
1959	41,1927	24,2075	5,0197	27,8779	13,7541	14,1237	6,7219
1960	39,1151	28,8671	5,7671	24,8660	11,5535	13,3125	7,1518
1961	39,6619	27,6826	5,5944	24,7773	11,6788	13,0985	7,8782
1962	39,2240	28,2436	5,6163	24,9714	11,7518	13,2196	7,5611
1963	40,1384	28,1611	5,8669	23,5919	10,0523	13,5397	8,1086
1964	39,7004	27,2774	5,3883	24,1777	9,6523	14,5254	8,8445

Continúa

Continuación

1965	39,6051	28,1844	5,6249	22,9785	8,6472	14,3313	9,2321
1966	38,4653	29,4809	5,8623	22,5320	7,9319	14,6001	9,5218
1967	39,5369	28,8402	6,3409	23,2262	8,0259	15,2003	8,3968
1968	38,8094	29,9412	7,3028	22,6684	7,3375	15,3309	8,5809
1969	37,5701	30,8012	6,9936	22,0155	6,7728	15,2427	9,6132
1970	36,7842	32,2114	6,6596	22,4395	7,0747	15,3647	8,5649
1971	38,6352	31,1604	7,1335	21,4384	5,6036	15,8349	8,7660
1972	39,8204	30,6975	6,8724	20,8575	4,7125	16,1451	8,6245
1973	38,5458	33,8098	5,7337	19,9944	4,2104	15,7839	7,6501
1974	36,8343	36,9174	5,6252	20,2372	4,3087	15,9285	6,0110
1975	37,3535	34,8116	5,3187	20,5311	4,3478	16,1834	7,3038
1976	38,0497	33,9414	5,2157	21,0967	4,1784	16,9183	6,9123
1977	36,8324	38,2700	6,0289	20,3792	4,1598	16,2194	4,5184
1978	32,5728	37,6312	5,6024	19,9794	4,2088	15,7706	9,8167
1979	28,1089	42,1623	5,6160	19,3849	4,2008	15,1842	10,3438
1980	30,5443	40,2753	5,5701	19,3973	3,7345	15,6629	9,7831
1981	32,6249	37,4630	5,5645	19,9182	3,8580	16,0602	9,9939
1983	34,6685	35,7167	5,8646	19,4986	3,9522	15,5464	10,1162
1984	36,8006	32,6530	6,6701	21,4375	3,9864	17,4512	9,1089
1985	34,4977	35,7390	7,0085	20,3442	4,2413	16,1029	9,4191
1986	32,5324	36,9924	6,8748	19,2284	4,2766	14,9518	11,2468
1987	37,3264	29,9102	7,3787	23,4383	4,0776	19,3607	9,3251
1988	41,1576	26,4450	6,9717	24,5010	3,9611	20,5400	7,8963
1989	35,0394	39,2553	9,9791	19,9198	4,6836	15,2362	5,7855
1990	36,1571	37,2599	9,5068	20,9020	5,0422	15,8598	5,6810
1991	34,8403	32,8762	10,6952	22,8084	4,9382	17,8702	9,4751
1992	30,0645	37,0309	7,3147	22,9894	4,9836	18,0057	9,9153
1993	26,4476	41,0627	6,5201	21,8541	4,6247	17,2294	10,6356
1994	24,9935	42,2283	6,2603	22,4349	4,8016	17,6333	10,3433
1995	25,1235	41,6727	5,8563	22,3108	4,8447	17,4661	10,8930
1996	25,8530	41,0754	6,2520	22,0635	4,7877	17,2757	11,0081
1997	26,2847	40,2302	6,5581	22,9330	4,9598	17,9732	10,5521
1998	26,1876	40,7586	6,6160	22,6846	4,8609	17,8237	10,3692
1999	27,3034	39,5858	7,0205	22,8995	4,8863	18,0132	10,2113
2000	28,4186	38,2472	7,0009	23,7267	5,3511	18,3756	9,6075
2001	28,6560	38,1377	7,1841	23,8639	5,5131	18,3509	9,3424
2002	30,3225	36,9181	7,7176	23,8755	5,4361	18,4394	8,8838
2003	30,9882	36,5583	7,6425	23,7850	5,4158	18,3692	8,6686
2004	31,8008	35,7907	7,4519	23,4939	5,3023	18,1916	8,9146
2005	31,3192	36,7278	7,3910	22,8556	5,0269	17,8287	9,0974
2006	30,9689	37,9489	7,3855	21,8326	4,8904	16,9422	9,2496
2007	30,2749	39,8148	7,2464	20,9606	4,9543	16,0063	8,9497
2008	30,6941	40,0663	7,2573	20,4750	4,7167	15,7582	8,7647
2009	30,7729	39,5323	7,2038	21,0142	4,6673	16,3468	8,6806
2010	31,3713	37,5500	7,2515	22,2248	4,6801	17,5447	8,8539
2011	30,1696	39,6179	6,8861	21,2712	4,5000	16,7712	8,9412
2012	30,0400	41,0507	6,6478	20,4848	4,4005	16,0843	8,4245
2013	29,8321	40,5740	6,6048	20,6620	4,3977	16,2643	8,9318

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990, 1983; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959, 1951; Seminario, 2015.

## **Capítulo II. Análisis de la distribución factorial del ingreso en el Perú (1942-2013)**

### **1. Principales tendencias de la distribución factorial del ingreso en el Perú**

La forma en que se determina la distribución del ingreso responde a cierto tipo de condiciones: las estructurales y las institucionales. Las primeras se relacionan con la evolución del sistema económico por sí mismo y pueden ser analizadas a partir de los agregados económicos. Sin embargo, la forma de cada variable agregada y sus relaciones también se ven influenciadas por la política económica. Esta configura una serie de arreglos que en materia económica se deciden desde el Estado, pero pueden ser consensuados o pueden ser fruto de la negociación entre coaliciones distributivas. Dichos arreglos toman la forma de políticas públicas, las cuales luego definen lo que, usualmente, se conoce como modelo económico.

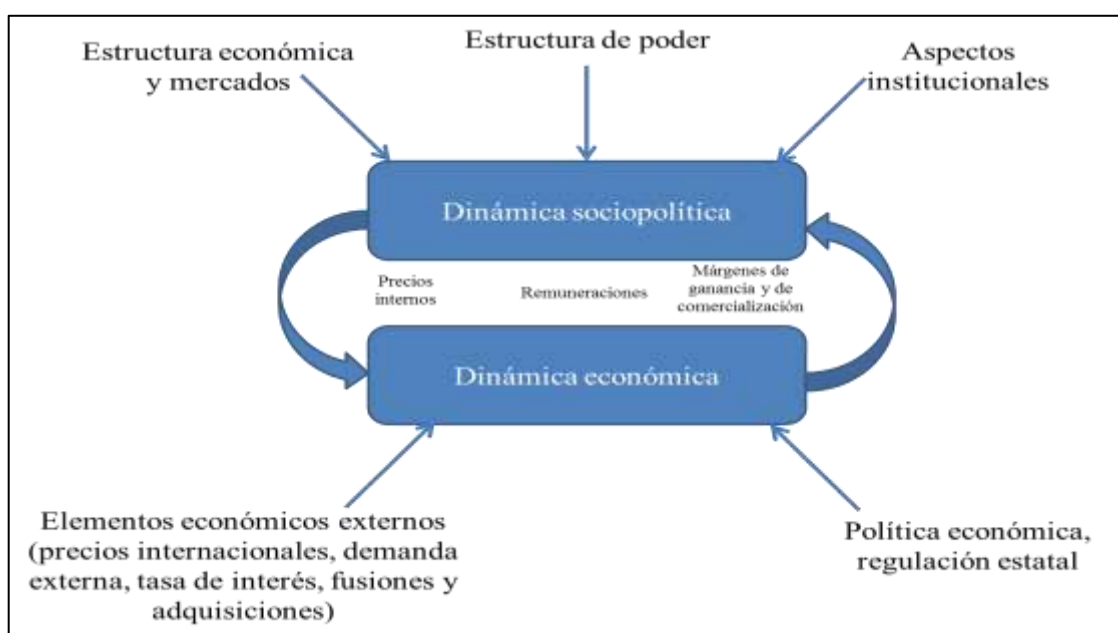
Al tener influencia sobre la estructura económica, la política económica condiciona la forma en que la distribución del ingreso va cambiando. Esta perspectiva retoma la idea que la política económica, tanto directa como indirectamente, tiene “efectos distributivos”. Esto último no se refiere a que toda política económica es una política distributiva, más bien modifica las condiciones bajo las cuales se produce y se invierte en un período y en una economía determinados. La política económica no es un conjunto de recetas aplicables de manera atemporal, se inserta en un proceso histórico y modifica las pautas de conducta de los principales actores en un determinado estado social. De esta manera, todo gobierno puede tener influencia sobre cómo se distribuye el ingreso en la economía.

En una economía con un alto peso de los sectores ligados a la exportación, los cambios en la estructura distributiva ven reflejados sus efectos en los cambios de los precios internos, las variaciones de las remuneraciones y los incrementos en los márgenes de ganancia y comercialización. Estos están condicionados a dos tipos de dinámicas: la sociopolítica; conformada por la situación de la estructura económica y de los mercados, la estructura de poder político y los aspectos institucionales; y la económica, que se ve afectada por las variaciones en los elementos económicos externos y por la política económica que suma toda serie de arreglos con miras a impulsar cambios en la estructura económica. Estas dinámicas aparecen esquematizadas en el gráfico 15 (ver página siguiente).

A continuación, se ha tomado la concepción descrita para contextualizar el período 1942-2013. Para esto se recurre al cuadro del anexo 11, en el que se identifica la orientación de política

económica de los distintos gobiernos (desde 1939) y sus relaciones con el empresariado. Se toma la periodización establecida por Pease y Romero (2013). La cronología inicia con el primer gobierno de Manuel Prado Ugarteche (1939-1946), caracterizado por su orientación conservadora y por mantener buenas relaciones con las empresas que eran propiedad de las ‘grandes familias’ (Durand 2003) y que conformaban la oligarquía propietaria de las haciendas agrícolas, cuya producción estaba canalizada hacia la demanda externa. Su gobierno inició las primeras políticas de aliento a la industrialización, cuya obra más simbólica fue la creación de la Corporación Peruana del Santa, con miras a establecer la primera planta siderúrgica del Perú en Chimbote y la constitución de las primeras instituciones de la banca de fomento (Banco Minero). Al mismo tiempo, durante esta época se fortalecen las relaciones con el gobierno de los Estados Unidos, a partir de la inclusión de Perú en la Alianza por el Progreso y el inicio de la dinámica de dependencia de la inversión extranjera proveniente de dicho país (Anaya 1982).

**Gráfico 15. Factores que explican la estructura distributiva<sup>1/</sup>**



1/: Al respecto, se sugiere revisar Alarco, 2014b; Schuldt, 1980; Alarco y Orellana, 2009.  
Fuente: Elaboración propia.

Con el Gobierno de José Luis Bustamante y Rivero (1946-1948) inicia la pauta reformista. Su gestión se caracterizó por los aumentos impositivos con miras a financiar el creciente gasto y los déficits generados por la gestión de Prado Ugarteche, los controles de crédito en moneda extranjera y las fijaciones del tipo de cambio para mantener el equilibrio externo. Estas medidas se extinguieron hacia finales de su gobierno, con las políticas de estabilización. La relación con los trabajadores era suavizada por la injerencia del APRA, partido que apoyaba al gobierno y

que lideraba muchos de los sindicatos de la época (especialmente, la Central de Trabajadores del Perú). Sin embargo, llegada esta instancia crítica, las relaciones con la oligarquía explotaron porque los controles de crédito y de cambio afectaban sus intereses y la política industrial, que databa del gobierno de Prado Ugarteche. Sin embargo, las ganancias vieron cierto auge por un aumento en los precios de los *commodities*, que se prolongaría hasta el pico de los términos de intercambio del año 1949 (Seminario 2015, Thorp y Bertram 2013).

Hacia mediados de 1948, Bustamente y Rivero cede ante el golpe de Estado propiciado por el general Manuel A. Odría, con apoyo de la oligarquía. Durante el ochenio de 1948-1956, la política económica retomó la senda conservadora dejada de lado por Bustamente y Rivero. Odría enfatizó la liberalización económica, mediante el apoyo técnico brindado por la misión Klein (Sheahan 2001), lo que supuso la eliminación de los controles de cambio y una mayor apertura al capital extranjero dirigido hacia el sector minero (Anaya 1982). Con ello, se aseguraba la pauta de dependencia bajo la cual se desarrollaría la economía peruana. Los beneficios recobrados por los agroexportadores de la oligarquía se vieron amenazados durante los últimos años del ochenio.

Con el ánimo de no perder la aceptación de las clases populares y la clase media que recién se estaba creando, Odría necesitaba financiar buena parte del gasto público, a partir de la retención de una gran parte de las ganancias de exportación (45%) en el Banco Central de Reserva. Esto generó mucha antipatía entre los empresarios, pero no entre la clase trabajadora, la cual se vio beneficiada por el gasto del Gobierno en obras de infraestructura y aumentos salariales, con miras a reducir la influencia del APRA y los partidos de izquierda en los sindicatos. No obstante, esto fue acompañado con prohibiciones a la actividad sindical.

Hacia mediados de la década de 1950 se suscitan una serie de cambios, relacionados con las grandes movilizaciones sociales. Como lo señala Cotler (2005), durante el período de 1950-1967 empieza a caer la importancia del área rural y crece el capitalismo urbano. El crecimiento de los asalariados es significativo y de los trabajadores independientes, sobre todo en el sector construcción. Al mismo tiempo, los sueldos y salarios reales aumentan durante el período 1956-1963 (Ministerio de Hacienda y Comercio 1969). La pauta migratoria se debe a la caída del régimen de producción en las haciendas agroexportadoras. En vista de los mayores niveles de capitalización obtenidos, se dio énfasis a la explotación directa y mecanizada de la tierra, lo cual permitió la extinción de la práctica del enganche. Sin embargo, la concentración de la tierra agrícola era significativa. Al mismo tiempo, esta etapa está marcada por una evolución estable de los *commodities*, con excepción de la desaceleración internacional de los períodos 1957-1959

y 1966-1967, en los cuales cae el excedente de explotación (Thorp y Bertram 2013). Así, estos hechos caracterizan la *crisis del Estado oligárquico*.

Por esta época, el triunfo de Manuel Prado Ugarteche en las elecciones de 1955 supuso la suspensión del apoyo de la oligarquía a Odría. Durante el período de 1956-1962 y con la inclusión de Pedro Beltrán Espantoso como Ministro de Hacienda, se impusieron las políticas de estabilización con el fin de reducir el déficit fiscal y la crisis inflacionaria heredadas del ochenio. Esto no supuso ningún cambio en las relaciones entre el empresariado y el Gobierno, salvo que la representación de aquel fue más directa. Las elecciones posteriores significaron un triunfo del APRA, que fue desbaratado por la Junta Militar de Pérez Godoy (1962-1963). Durante el año de gobierno de la Junta Militar, se aplicó una reforma agraria muy reducida (y sin resultados evidentes) y se creó el Departamento Nacional de Planificación (instancia gubernamental que sería relevante para la concreción de las políticas durante el régimen de Velasco).

Con la convocatoria de nuevas elecciones, el arquitecto Fernando Belaunde Terry (1963-1968) gobernó bajo una pauta reformista. Este período se caracterizó por la mayor inversión pública y un reducido proteccionismo en beneficio del naciente empresariado industrial. Al mismo tiempo, su preocupación por estar en sintonía con la clase media y popular, que cada vez iba en aumento, lo llevó a plantearse políticas desarrollistas. Sin embargo, los fallidos intentos por plantear una reforma agraria y los problemas con la International Petroleum Company (IPC) llevaron a los militares a dar un nuevo golpe, liderados por el general Juan Velasco Alvarado, con lo que se da inicio a la etapa del *Estado intervencionista*.

Durante la primera parte del Gobierno Revolucionario de las Fuerzas Armadas (1968-1975) se plantearon muchas políticas de corte progresista, que terminaron resquebrajando el orden político beneficioso a la oligarquía y causaron extrañeza a los partidos de izquierda de la época. El régimen de Velasco se caracterizó por los grandes niveles de intervención estatal, los cuales significaron la nacionalización de la mayor parte del aparato productivo nacional (Centromin, PescaPerú, entre otras); por las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que implicaban controles cambiarios; la imposición del Certex; entre otras.

Se trató de resolver las grandes demandas sociales que databan del segundo gobierno de Prado Ugarteche, a partir de tres políticas distributivas específicas: la creación de la comunidad industrial, la consecución de la reforma agraria de 1972 (que afectó directamente los intereses de los agroexportadores), y la creación de empresas de propiedad social y de estructura

autogestionaria (cooperativización). Según Webb y Figueroa (1975) y Cabieses (1976), estas políticas no tuvieron grandes efectos en la situación económica de la mayoría de los ciudadanos; sin embargo, representaban una fuente de tensión entre el Gobierno y los intereses del sector empresarial, sobre todo del tradicional (puesto que algunos exportadores no tradicionales y muchos industriales se beneficiaron de algunas de las reformas de Velasco).

Debido a las crecientes tensiones, la crisis de 1972-1973 que afectó a la economía mundial (Frieden 2007) y los excesos en materia de política fiscal experimentados durante el régimen de Velasco, el general Francisco Morales Bermúdez lo derroca e inicia la reversión parcial de muchas de las reformas velasquistas. En su gobierno, si bien mantuvo la propiedad estatal y los altos niveles de proteccionismo, restableció las relaciones con el empresariado nacional y extranjero (afectado por las constantes expropiaciones). Por su parte, la remuneración mínima vital (RMV) real cae durante los años 1973 y 1978. Los sueldos y salarios reales experimentan, de igual forma, una disminución hasta el final del gobierno militar. Hacia 1979, los aumentos en los precios del petróleo por influencia de la OPEP generan una reversión en la evolución de las ganancias (Frieden 2007, Glyn et al. 1990).

Con la restitución del orden democrático posterior a la instauración de la Asamblea Constituyente de 1979, el triunfo electoral fue obtenido por Belaunde Terry, quien en su segundo período (1980-1985) siguió una senda más conservadora en comparación con su primer gobierno. Sus políticas desarrollistas fueron acompañadas por un neoliberalismo “en pañales”. Aunque redujo el proteccionismo iniciado durante la dictadura anterior, la instauración de un orden neoliberal fuerte se ve limitado por el influjo de la crisis mexicana de 1983, que golpeó a Perú y debilitó la influencia del empresariado en la política económica, pero no en la esfera pública. La evidencia de esto último es la imposición del problema de la deuda externa como tema principal del debate público y la importancia de la Conferencia Anual de Ejecutivos (CADE) como espacio de canalización de las demandas del empresariado nacional (Durand 2003)<sup>15</sup>. Por otro lado, la desindustrialización empieza a ser la manzana de la discordia entre el empresariado y el Gobierno. Mientras que desde el Ministerio de Economía y Finanzas (encabezado, primero, por Manuel Ulloa y, luego, por Carlos Rodríguez Pastor) y la Cámara de Comercio de Lima (CCL) se impulsó dicha reforma, los industriales se vieron obligados a poner resistencia. Sin embargo, el patrón de ganancias se ve afectado por la subida en la tasa de interés real internacional durante 1982-1983.

---

<sup>15</sup> A partir de la crisis de 1983, los empresarios solicitan el apoyo especializado de firmas de abogados y algunas consultoras. Destaca en esta época el papel desempeñado por la consultora Apoyo, liderada por Felipe Ortiz de Zevallos (Durand 2003: 221).

El primer gobierno de Alan García Pérez (1985-1990) culmina con la etapa del *Estado intervencionista*. El Gobierno peruano mantuvo una política económica de intervención estatal generalizada. Sin embargo, el gran déficit fiscal y los controles cambiarios impuestos durante la época dieron pie a la crisis de la hiperinflación, que llevó al Gobierno a plantearse alternativas de política heterodoxa que no afectaran el desempeño de la economía. Al mismo tiempo, la escasez de liquidez gubernamental y la reducción de los flujos financieros internacionales, como consecuencia del aumento de la tasa de interés real norteamericana (1987-1988), empujaron a la nacionalización de la banca, lo cual significó un enfrentamiento entre las empresas del sector financiero, así como la ruptura entre el Gobierno y el empresariado. El período presidencial de García concluyó con su escape del país y con una espiral hiperinflacionaria, que supuso una gran caída de la producción y una reducción significativa del poder de compra de los sueldos y salarios entre 1987 y 1990.

Finalmente, con el triunfo electoral de Alberto Fujimori en 1990 se inicia la etapa del *Estado neoliberal*. El Autogolpe del 5 de abril de 1992 supuso la instauración de un orden neoliberal, fortalecido por las demandas de la población ante la gestión económica del Gobierno anterior. De esta manera, la dictadura fujimorista logró establecer un “equilibrio” entre las demandas de los ciudadanos, las de los empresarios y la política económica. La primera medida de corte neoliberal fue el conjunto de políticas anunciado el 8 de agosto de 1990, que supuso la liberalización de los precios fijados durante los setenta y ochenta. Luego, se privatizaron muchas empresas estatales, con lo cual el empleo público disminuyó de manera acelerada de 139.000 trabajadores a fines del año 1990 a 18.600 al final de 1998. Al mismo tiempo, las privatizaciones del gobierno de Fujimori significaron una transferencia de recursos al Estado que en 1995 ascendieron a un saldo acumulado de 3.648 millones de dólares; sin embargo, luego estas se redujeron debido a los grandes déficits incurridos por el Gobierno a partir de 1998. Con ello, el saldo ganado por las privatizaciones se redujo: 542,86 millones de dólares (Diez Canseco *et al.* 2002).

Las relaciones entre el Gobierno y el empresariado fueron muy buenas a partir de las recurrentes privatizaciones, la puesta en marcha de los primeros contratos de Asociación Público Privadas (APP) (Alarco 2014a) y la aplicación de los regímenes laborales especiales, que significaron una reducción de los costos laborales para algunas empresas. Estos últimos implicaban una serie de medidas injustas en contra de los trabajadores, que debilitaron la sindicalización y originaron condiciones de trabajo cada vez más precarias en el sector formal. A pesar de que la RMV real se recupera en 1996, esta se mantiene aún por debajo de los niveles de períodos anteriores. De igual manera, la evolución de las ganancias empieza a superar la masa salarial, en el marco del inicio de un ciclo de crecimiento de los precios de los *commodities* en 1994 (Erten y Ocampo 2012).

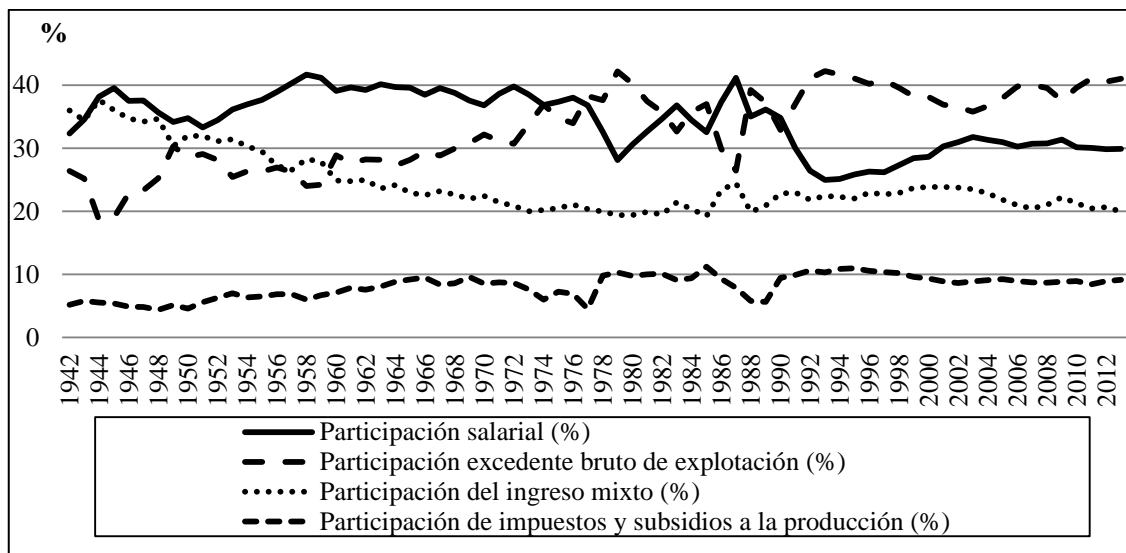
Luego de la caída del régimen fujimorista y después del período de Transición presidido por Valentín Paniagua (2000-2001), el gobierno de Alejandro Toledo (2001-2006) supuso la aplicación de algunas políticas económicas de carácter reformista, cuyos ejes principales fueron la estabilidad macroeconómica: la imposición del esquema de metas de inflación en el BCRP y la prevención de los desequilibrios de cuenta corriente. Sin embargo, el carácter neoliberal de las políticas era claro en cuanto a la promoción de la inversión privada, a partir de la creación de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión) mediante Decreto Supremo N°027-2002-PCM, sobre la base de los Comités Especiales de Promoción de la Inversión Privada y Pública (creados por Resolución Suprema N° 444-2001-EF). A su vez, las relaciones entre el empresariado y el Gobierno se mantenían en buen pie, ante la presencia de algunos representantes de las grandes empresas en el Gobierno: Roberto Dañino en la Presidencia del Consejo de Ministros y Pedro Pablo Kuczynski en la cartera de Economía y Finanzas (Jaime 2007).

Por su parte, el segundo gobierno de Alan García Pérez (2006-2011) siguió la misma senda de política económica. La gestión económica procuró mantener el superávit fiscal, aunque afrontó los efectos de la crisis financiera internacional por medio de un Plan de Estímulo Económico que aumentó el gasto público (Cruzado y Sotelo 2011). Las relaciones con el empresariado se mantuvieron en positivo debido al discurso pro-empresarial del Gobierno, comprometido con la inversión privada en todas sus formas, pero especialmente con la ligada a los sectores extractivos que empieza a afrontar, a partir de 2010, el fin del ciclo expansivo de los metales en el mundo (Erten y Ocampo 2012). Estas medidas se extienden hasta el gobierno actual de Ollanta Humala Tasso (2011-2016), en el cual el énfasis en la inversión privada como medio para la creación de empleos ha limitado las motivaciones iniciales del Gobierno: medidas de diversificación productiva limitadas a una diversificación del aparato exportador, creación de nuevos programas sociales y no de políticas universales de salud y educación, reemplazo de la inversión pública por un énfasis desmedido en las APP.

Luego de revisado el contexto histórico, en el gráfico 16 se observa la evolución de los componentes de la distribución factorial en su conjunto. Como se mencionó en la sección 3, la participación salarial muestra una tendencia decreciente desde fines de los setenta, tras la reversión de políticas intervencionistas y redistributivas impuestas durante el tiempo de Velasco. En cambio, la participación del excedente bruto de explotación ha evolucionado de manera contraria. La baja participación que muestra entre 1942 y 1979 se revierte a partir de los noventa. A pesar de la caída experimentada durante el período de hiperinflación del primer gobierno de García Pérez entre 1985 y 1990, esta fue superada por la política económica introducida durante la

dictadura fujimorista. De esta manera, la participación del excedente bruto de explotación se ha elevado, hasta llegar a fluctuar entre el 39% y 40% de la producción nacional.

**Gráfico 16. Evolución de la distribución factorial del ingreso (1942-2013)**



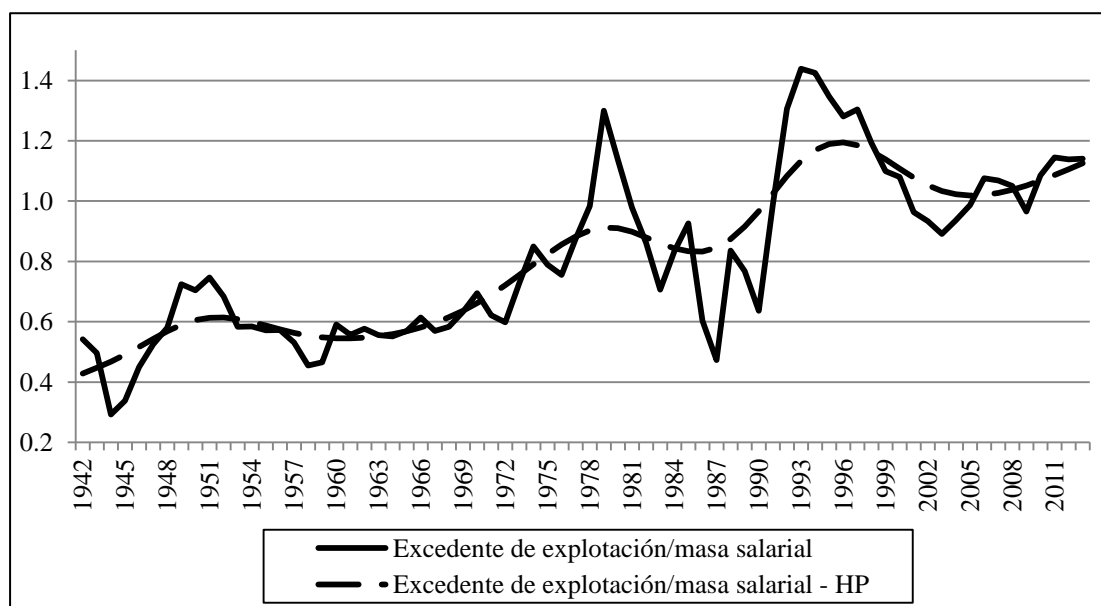
Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990, 1983; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959, 1951; Seminario, 2015.

Con las cuentas estimadas se puede obtener la relación excedente de explotación-masa salarial (véase el gráfico 17 en la página siguiente). Se puede considerar a esta relación como una aproximación al grado de monopolio considerado por Kalecki (1995), este representa la capacidad de las empresas de establecer un *mark-up* por encima de los costos primos que enfrenta (los cuales están compuestos por los salarios y los costos de las materias primas). Si se asume que los costos de dichas materias primas y otros insumos tienen una menor participación respecto de los sueldos y salarios, el grado de monopolio refleja una relación entre la distribución funcional del ingreso y la formación de precios de las empresas en la economía. Algunos factores explicativos de esta relación pueden ser la concentración en los mercados de bienes e insumos. Así, aun en situaciones de competencia, la tasa de ganancia está determinada por la mayor capacidad del capital para absorber el ingreso generado por sus ventas en el mercado. En el caso del Perú, el peso del sector minero e hidrocarburos en el excedente está por encima del promedio; por ende, el ratio excedente de explotación-masa salarial es más alto.

Como señala Pholphirul (2005), existen dos causas independientes que explicarían un alto grado de monopolio. Por un lado, las firmas poseedoras de nueva tecnología y mejores técnicas gerenciales pueden ser más eficientes en su producción, de tal manera que el peso de los costos

primos pueda ser mucho más pequeño que el precio cobrado en el mercado. O bien, la firma podría tener un gran poder de mercado, lo cual le hace posicionarse como líder y le permite imponer un *mark-up* más alto.

**Gráfico 17. Relación excedente de explotación-masa salarial y tendencia Hodrick-Prescott para la economía peruana (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990, 1983; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio 1959, 1951; Seminario (2015).

El uso que Kalecki hace de la idea de grado de monopolio se relaciona con la capacidad de negociación que la clase obrera tiene en comparación con el capital. Tal y como lo señala Rugitsky (2013), aquel usa el concepto de grado de monopolio en referencia a la capacidad de los sindicatos de negociar aumentos del salario nominal y, así, poder limitar los aumentos de los precios que impulsa el capital para aumentar sus ganancias. El mismo Rugitsky considera que esta visión es aún limitada, si se le compara con la concepción de Marx sobre la lucha de clases; no obstante, es un buen indicador para entender la evolución de la distribución del ingreso en relación con los trabajadores y las empresas. Cuando este grado de monopolio está por debajo de 1, la participación de las ganancias se ve contrarrestada en comparación con la participación de la masa salarial; esto se refleja en mayores niveles de la tasa de salario o mayores niveles de sindicalización. Por lo contrario, un grado de monopolio por encima de 1 supone un aumento muy superior de las ganancias, por encima de la participación de la masa salarial, lo cual se relaciona con la mayor influencia de las firmas para definir mayores precios con relación a los salarios.

De esta manera, la relación entre masa salarial y excedente de explotación (que se observa en el gráfico 18), entre 1942 y 1978, se mantuvo en un nivel por debajo de 0,7. Esto no significa que no hubo grandes concentraciones de capital en los diferentes sectores económicos que conformaban la economía de la época; al contrario, representa la gran fortaleza de los sindicatos, tal y como fuera registrado por Sulmont (1977). Esto también refleja la caída del régimen oligarca comandado por las empresas poseídas por las grandes familias (Pease y Romero 2013, Durand 2003), las cuales se situaban, en su mayoría, en el sector exportador. Los intereses de los exportadores se vieron afectados por la política de Bustamente y Rivero, razón por la cual impulsaron su derrocamiento por parte del general Odría. En esta época, la política empresarial estaba liderada por el Comité Nacional del Comercio y la Producción (CNCP), institución que solo pervivió entre los años 1945 y 1948.

Sin embargo, a partir de los cincuenta aparecen los primeros visos de modernización en el empresariado nacional. Por ejemplo, como documenta Portocarrero (1978), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) hacia 1956 empieza a democratizarse y a incluir a nuevos empresarios jóvenes en sus filas. Esta institución lideró la oposición a las reformas de Velasco, al intentar trabar las reformas y la nacionalización de la industria pesquera hacia 1968 (Durand 2003).

Al mismo tiempo, este menor peso del excedente bruto de explotación puede entenderse a partir del peso relativo de la industria nacional y la mayor presencia de la inversión extranjera, sobre todo la estadounidense, a partir de la Segunda Guerra Mundial (Espinoza y Osorio 1972). Si bien esta es una observación muy difundida por los teóricos de la dependencia, no está muy lejos de ser apropiada para el contexto. Espinoza y Osorio señalaban que, en 1968, el 33% de la producción industrial estaba controlado por 41 empresas extranjeras. Como lo documenta Anaya (1982), entre 1940 y 1970, la inversión directa de los Estados Unidos en el Perú había aumentado de los 81,5 millones de dólares hasta los 688 millones. Esta inversión se había concentrado en el sector minería que, entre 1960 y 1970, representó entre el 50% y 60% del total de inversiones estadounidenses en el Perú, respectivamente.

La relación entre excedente de explotación y remuneraciones presentó un alza entre 1978 y 1980. Luego de que Morales Bermúdez derrocará a Velasco en 1975, hubo una serie de reformas que se denominó, en términos de Pease y Romero (2013), la época del “Estado neoliberal”. Como lo menciona Vásquez (2000), durante el gobierno de Velasco, los principales beneficiados por las políticas de industrialización fueron los exportadores no tradicionales (representados por la Asociación de Exportadores-ADEX). Sin embargo, hacia 1974, y con la

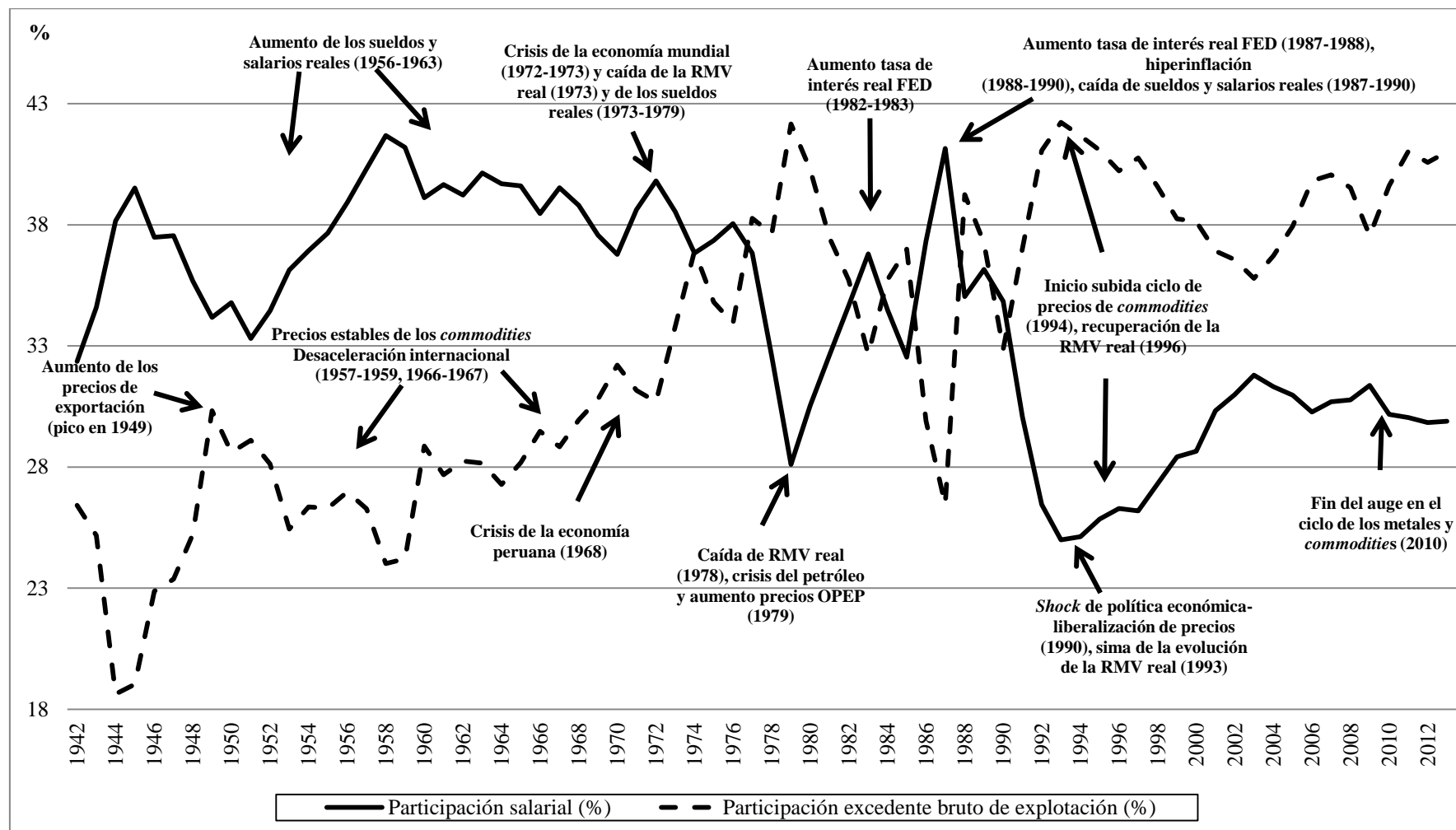
crisis en ciernes, el apoyo del Gobierno a los exportadores se diluyó con la reducción del Reintegro Tributario a las Exportaciones no Tradicionales (Certex). Morales Bermúdez realineó las políticas a favor del empresariado, con medidas como el nombramiento de tecnócratas y empresarios en puestos claves del Gobierno y mediante la destrucción de las reformas velasquistas, como la comunidad industrial y las empresas de propiedad social.

Al mismo tiempo, el aumento en el grado de monopolio, a partir de fines de los setenta, se entiende por la concentración de capital en distintos sectores y por el surgimiento de nuevos grupos económicos. Esto se debe a que, durante la época de crisis de fines de los setenta, solo una pequeña parte del empresariado tuvo acceso a distintas formas de financiamiento limitado, provistos por los préstamos del FMI y por las relaciones entre el capital industrial y el capital financiero, representado por la banca privada (Vásquez 2000). En esta última tuvieron presencia muchos de los líderes de los grupos económicos (que, en su mayoría, tenían como base a empresas de propiedad familiar). Al mismo tiempo, como fruto de las políticas de Velasco y las correspondientes expropiaciones de empresas extranjeras, buena parte de la industria y la producción quedó en manos de la nueva burguesía industrial (Durand 1982).

La Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), encabezada por la SNI, ADEX, la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), la Sociedad Nacional de Minería del Perú (SNMP), la Sociedad Nacional de Pesquería (SNP), CCL y la Confederación Nacional de Comerciantes (Conaco), llega a ganarse el apoyo de los otros gremios empresariales y del empresariado en general (Durand 2003). En vista de esto, no solo se fortalecen las relaciones entre el Gobierno y el empresariado, sino que este último termina influenciando la política económica de los gobiernos posteriores al de Alan García (con el cual se distanciaron luego de la estatización de la banca decretada en 1987).

A pesar de ello, entre los años 1994 y 2003, se produce una caída del grado de monopolio estimado, como consecuencia del crecimiento de la participación de la masa salarial. Desde 2004 hacia adelante, dicho indicador ha ido aumentando y, hasta el año 2013, se ha situado por encima del nivel de 1. Sin embargo, no ha llegado a los niveles de la primera mitad de la década de 1990 ni, mucho menos, al de 1979.

**Gráfico 18. Hitos históricos en la distribución factorial del ingreso en el Perú (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en Alarco y Del Hierro, 1986; BCRP, s.f., 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990, 1983; Erten y Ocampo, 2012; FMI, 2014; Frieden, 2007; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1969, 1959, 1951; MTPE, 2008.

## 2. Descomposición por principales componentes: dinámica entre empleo y participación salarial

En esta sección se realiza la desagregación matemática de la participación salarial. A partir de este análisis, se pueden obtener aquellos elementos que corresponden a la remuneración del factor trabajo y a la productividad del mismo factor. Para tal fin, se tiene en cuenta la formulación desarrollada por Graña y Kennedy (2008). Ambos autores consideran que la participación de la masa salarial presenta la siguiente estructura:

$$\frac{W}{Y} = \frac{\text{Masa salarial doble bruta}}{\text{Ingreso total}} = \frac{w_{\text{mensual}}^{\text{doble bruto}} * 12 * \text{Asalariados}}{VAB_{\text{pr corrientes}}^{\text{pr básicos}}} \dots \dots \dots (8)$$

La ecuación (8) reinterpreta los componentes de la participación salarial como la relación entre el total de masa salarial doble bruta (que puede incluir las contribuciones patronales o algunos pagos realizados a fondos de pensiones) y el ingreso total generado en la economía. Al mismo tiempo, la masa salarial doble bruta se iguala al producto del salario promedio mensual doble bruto por el número de los trabajadores asalariados (PEA asalariada), multiplicado a su vez por doce meses. El ingreso total es el valor agregado bruto en términos corrientes y a precios básicos. Este último elemento puede obtenerse de las cuentas de la matriz de insumo-producto y se iguala al ingreso nacional generado, en un año determinado, por todos los sectores económicos.

De esta manera, la ecuación anterior puede seguir descomponiéndose, de tal forma que se incluyen otros elementos en el análisis. En particular, el VAB a precios corrientes puede deflactarse con el índice de precios de producción de la economía. Llegado a este punto, Graña y Kennedy (2008) modifican al numerador y al denominador de la fracción, que se iguala a la participación salarial. De esa manera, se obtienen los componentes de la productividad de la PEA ocupada total y el costo promedio del trabajo. Así,

$$\frac{W}{Y} = \frac{\frac{w_{\text{mensual}}^{\text{doble bruto}}}{\text{Horas}_{\text{mes}}^{\text{asalariados}}}}{\text{deflactor}} * \frac{1}{\frac{VAB_{\text{pr constantes}}^{\text{pr básicos}}}{\text{Horas}_{\text{mes}}^{\text{ocupados}} * 12 * \text{Ocupados}}} * \frac{\text{Horas}_{\text{mes}}^{\text{asalariados}}}{\text{Horas}_{\text{mes}}^{\text{ocupados}}} * \frac{\text{Asalariados}}{\text{Ocupados}} \dots \dots \dots (9)$$

En la ecuación (9) se ha llegado a descomponer la participación del trabajo en cuatro partes. La primera corresponde al salario promedio real por hora trabajada o, bien, al costo laboral horario. El segundo factor es la inversa de la productividad horaria: la porción del valor agregado real generado por los trabajadores empleados durante una hora de trabajo; es decir, su productividad

por hora. El tercer elemento es la relación entre las horas mensuales trabajadas, en promedio, por todos los asalariados sobre el tiempo medio durante el cual laboran tanto los asalariados como los independientes. Finalmente, el cuarto componente representa la tasa de asalarización, es decir, el porcentaje de la PEA ocupada que corresponde a la PEA asalariada. Se puede reescribir la ecuación (9) en los términos mencionados:

$$\frac{W}{Y} = \text{Costo laboral por hora} * \frac{1}{\text{Productividad horaria}} * \frac{\text{Horas}_{\text{mes}}^{\text{asalariados}}}{\text{Horas}_{\text{mes}}^{\text{ocupados}}} * \text{tasa de asalarización} \dots \dots \dots (9')$$

A pesar de que Graña y Kennedy (2008) no lo señalan, la ecuación (9') puede reinterpretarse en términos de la teoría marxista del valor. El producto generado por una hora de trabajo no necesariamente equivale a la remuneración recibida por cada trabajador. Esta es la esencia del plusvalor, pues aun en condiciones de equilibrio general, la retribución obtenida por el trabajo, en términos reales, puede llegar a ser menor que lo producido en las mismas unidades. Esto último se puede revisar mediante la evaluación de la evolución del costo laboral por hora y la productividad horaria. Siempre que el costo laboral sea mayor, la participación salarial aumentará. Sin embargo, si la productividad del trabajo aumenta más que el costo laboral por hora trabajada, la participación del salario en el ingreso nacional será cada vez menor.

Al mismo tiempo, la relación entre horas mensuales trabajadas por los asalariados y los ocupados en general podría aproximar los efectos del cambio tecnológico sobre la distribución del ingreso. Habría que recordar la intuición marxista sobre la relación entre trabajo social y mejora tecnológica. Cuanto se tenga una mejor tecnología de producción, se necesitará una menor fuerza de trabajo social y, por lo tanto, las horas mensuales trabajadas por los asalariados serán menores, su participación en el ingreso nacional caerá y la plusvalía aumentará.

En cuanto a la tasa de asalarización, su valor siempre será menor a uno. Esta condición define su relevancia para el análisis. Una tasa de asalarización igual a uno solo correspondería a una situación ideal, en la cual todas las personas son empleadas en algún sector de la economía. Tal situación es muy poco probable, al menos en los países en vías de desarrollo, en los cuales el sector moderno de la economía subsiste en paralelo con el sector “tradicional” (caracterizado por menores niveles de acumulación), el cual agrupa a los microempresarios, los empresarios informales y a los autoempleados (artesanos, carpinteros, maestros de construcción, zapateros, entre otros). La tasa de asalarización refleja la condición siguiente: cada vez que haya más personas trabajando como empleados u obreros, la participación salarial aumentará. Sin embargo, la relación directa entre tasa de asalarización y participación salarial no es del todo positiva. En los casos que el desempleo aumenta, pero el número de asalariados cae en menor

proporción, la participación salarial es mayor a costa de la destrucción de empleos de los no asalariados (independientes). Este último fenómeno supondría una situación injusta, pues el aumento de la participación salarial no supone un mejor arreglo para los menos aventajados (independientes desempleados).

Debido a que es dificultoso contar con estadísticas de horas promedio trabajadas para asalariados y para el total de ocupados, se asume que ambos componentes son iguales. Por esta igualdad, la productividad horaria pasa a convertirse en productividad por ocupado, la cual representa el valor agregado real promedio generado por un trabajador asalariado o independiente. Simultáneamente, Graña y Kennedy (2008) consideran que el costo laboral debe estar expresado en términos mensuales. Por lo tanto, la ecuación (9') se reescribe de la siguiente forma:

$$\frac{W}{Y} = \text{Costo laboral} * \frac{1}{\text{Productividad por ocupado}} * \text{tasa de asalarización} \dots \dots \dots (9'')$$

A partir de la ecuación anterior se puede distinguir la misma relación, tomando como insumos las estadísticas elaboradas en el capítulo anterior. La ecuación (9'') se estimará de la siguiente manera:

$$\frac{W}{Y} = \frac{w * 12 * PEA_{\text{asalariada}}}{PBI} = \frac{w * 12 * PEA_{\text{asalariada}}}{PBI} * \frac{\text{deflactor}}{\text{deflactor}} * \frac{PEA_{\text{ocupada}}}{PEA_{\text{ocupada}}}$$

$$\begin{aligned} \frac{W}{Y} &= \frac{\frac{w}{\text{deflactor}} * 12 * PEA_{\text{asalariada}}}{\frac{PBI}{\text{deflactor}}} * \frac{PEA_{\text{ocupada}}}{PEA_{\text{ocupada}}} \\ &= \frac{w}{\text{deflactor}} * \frac{1}{\frac{\text{deflactor} * 12 * PEA_{\text{ocupada}}}{PBI}} * \frac{PEA_{\text{asalariada}}}{PEA_{\text{ocupada}}} \end{aligned}$$

$$\frac{W}{Y} = \text{Rem. prom.}_{\text{asalariados}}^{\text{real}} * \frac{1}{\text{Productividad}_{\text{ocupados}}^{\text{real}}} * \text{tasa de asalarización} \dots \dots \dots (9''')$$

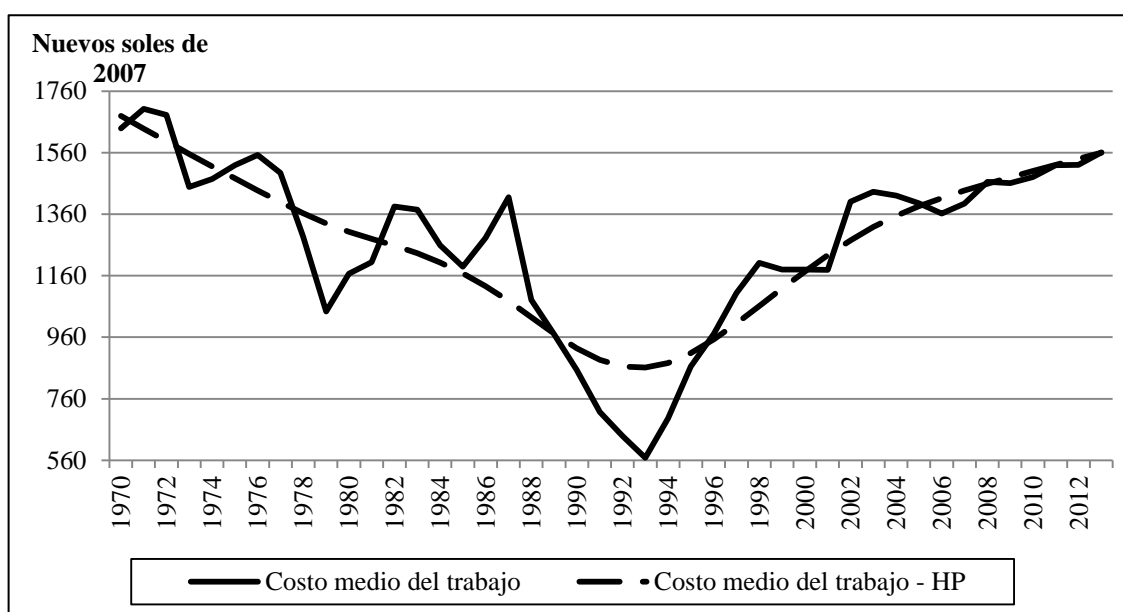
De esta manera, en (9''') se expone la forma en que se medirá cada uno de los componentes de la participación salarial:

- a) El costo laboral se obtendrá a partir de la división de la masa salarial total doble bruta en términos reales entre el total de la PEA asalariada, lo que equivale a calcular la remuneración promedio real de los asalariados.

- b) La productividad por ocupado corresponde a la división del PBI real total entre la PEA ocupada multiplicada por doce.
- c) La tasa de asalariación será el ratio entre la PEA asalariada y la PEA ocupada.

Como se observa en el gráfico 19, hay una caída del costo promedio real del trabajo durante la década del setenta. A inicios de los ochenta, si bien se produce un aumento parcial de dicho costo medio, este cae hasta mediados del noventa. Esto se debe a los constantes *shocks* experimentados por la economía durante fines del gobierno de García y durante los tres primeros años del gobierno de Fujimori. A partir de 1993, hay una clara tendencia al aumento. No obstante, esta variable se ha estabilizado a niveles más altos que los de la década de los ochenta, pero muy por debajo del mostrado a inicios del setenta.

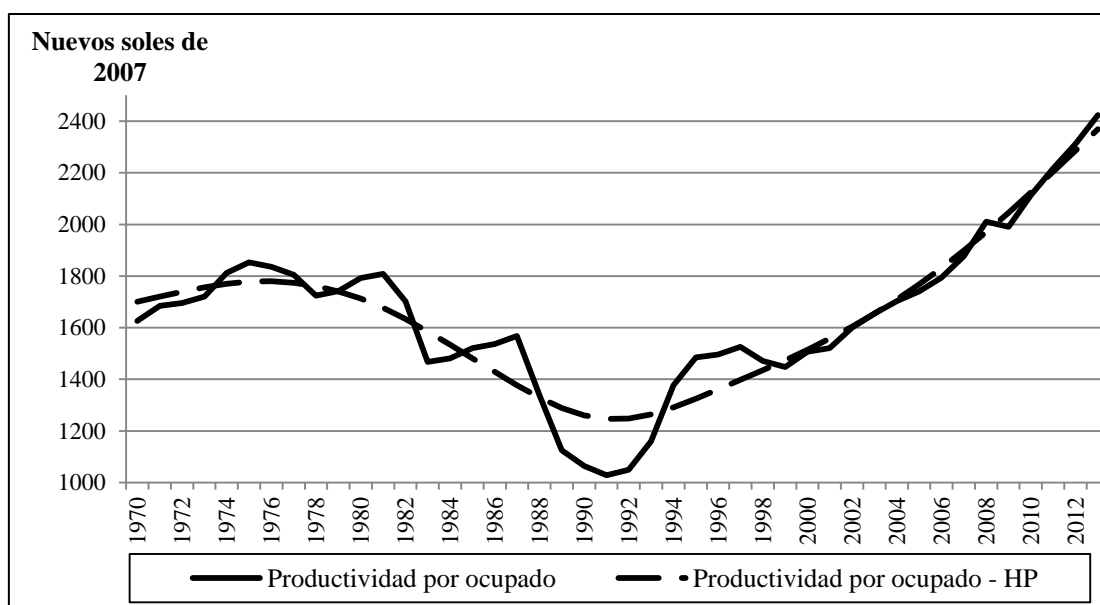
**Gráfico 19. Costo laboral y mensual de los trabajadores remunerados (tasa media de remuneración real) y tendencia Hodrick-Prescott (1970-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1951, 1959, 1966, 1968, 1970, 1974, 1976, 1984; CEPAL, 1990, 1992, 1994, 2015; Cicred, 1974; Figueroa, 1995; Fitzgerald, 1981; Garavito, 1997, 1999; Gonzales de Olarte, 1995; INE, 1981, 1990; INEI, 2012, 2014a; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; OIT, 2015a y Seminario, 2015.

Por su parte, la productividad por ocupado se presenta en el gráfico 20 (ver página siguiente). La dinámica de esta variable es ascendente a partir del año 1993, luego de que se efectuara una caída pronunciada durante la segunda mitad de los ochenta. Esta recuperación podría sustentarse en el aumento de la dinámica de acumulación y por la mayor capacidad de producción como consecuencia de las mayores ganancias.

**Gráfico 20. Productividad mensual por trabajador ocupado y tendencia Hodrick-Prescott (1970-2013)**



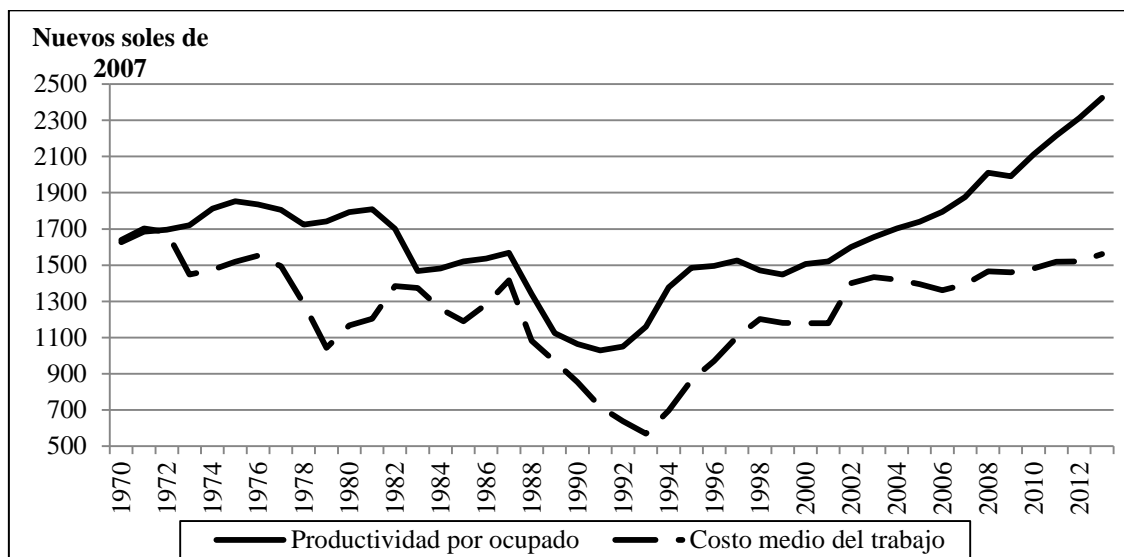
Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1951, 1959, 1966, 1968, 1970, 1974, 1976, 1984; CEPAL, 1990, 1992, 1994, 2015; Cicred, 1974; Figueroa, 1995; Fitzgerald, 1981; Garavito, 1997, 1999; Gonzales de Olarte, 1995; INE, 1981, 1990; INEI, 2012, 2014a; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; OIT, 2015a y Seminario, 2015.

Como muestra el gráfico 21 (en la página siguiente), el comportamiento de ambas series refleja una gran divergencia a partir de 1972. Las mayores disparidades se dan en los siguientes períodos: 1978-1981, luego de la caída del régimen de Morales Bermúdez, con una brecha máxima de 1.488,27 nuevos soles de 2007; 1992-1997, durante la década de las reformas estructurales del gobierno de Fujimori, con una brecha máxima de 1.3497,49 nuevos soles de 2007; 2006-2013, correspondiente al segundo período de Alan García y a los dos primeros años del gobierno actual, y muestra una brecha cada vez más amplia y muchísimo mayor que años anteriores. Esta ampliación de brechas refleja la alineación de las políticas distributivas y económicas hacia un esquema procapital y una estructura basada en ganancias.

La evolución de la tasa de asalarización, que se observa en el gráfico 22 (ver página siguiente), muestra que dicha tasa persiste a un nivel por debajo del 50%. Esto refleja la estructura del empleo y de la economía nacional: a pesar de que se genera un mayor empleo, este no se desenvuelve en el sector moderno o dependiente; en cambio, tiende a concentrarse como empleo independiente, el cual tiene la característica de ser, en la mayoría de los casos, empleo precario. Esta caída relativa del empleo asalariado permite explicar cómo se mantiene estable la participación del ingreso independiente, sin que haya caído significativamente el ingreso medio de los independientes. Los años con los niveles más altos para la tasa de asalarización son los de

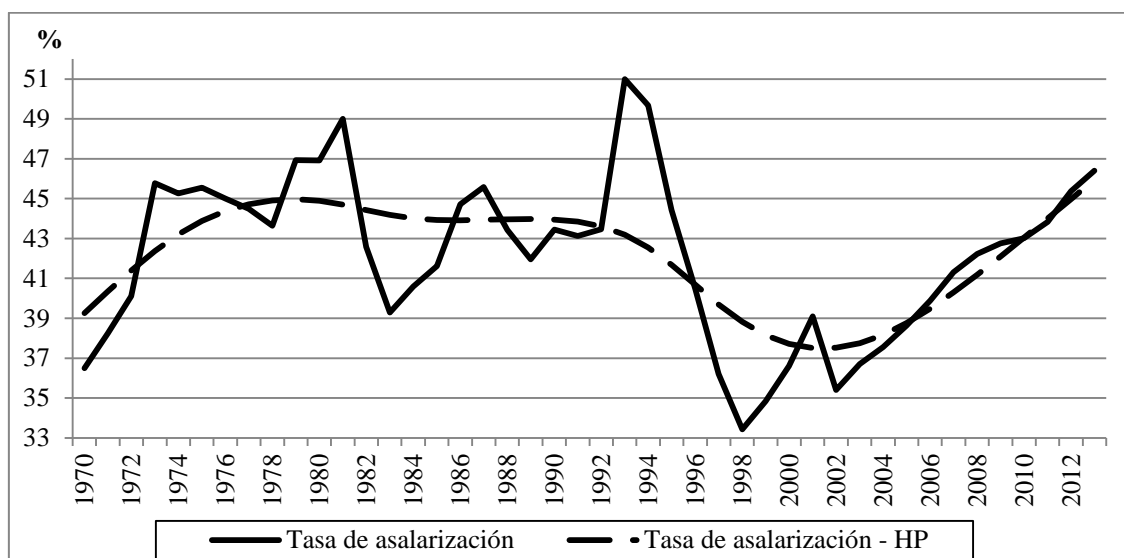
1973, 1981 y 1993. La tendencia a la recuperación de esta tasa solo se aprecia a partir de 2003, debido a las grandes tasas de crecimiento experimentadas durante estos últimos años.

**Gráfico 21. Costo mensual laboral real de los asalariados y productividad mensual (1970-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1951, 1959, 1966, 1968, 1970, 1974, 1976, 1984; CEPAL, 1990, 1992, 1994, 2015; Cicred, 1974; Figueroa, 1995; Fitzgerald, 1981; Garavito, 1997, 1999; Gonzales de Olarte, 1995; INE, 1981, 1990; INEI, 2012, 2014a; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; OIT, 2015a y Seminario, 2015.

**Gráfico 22. Tasa de asalarización y tendencia de Hodrick-Prescott (1970-2013)**

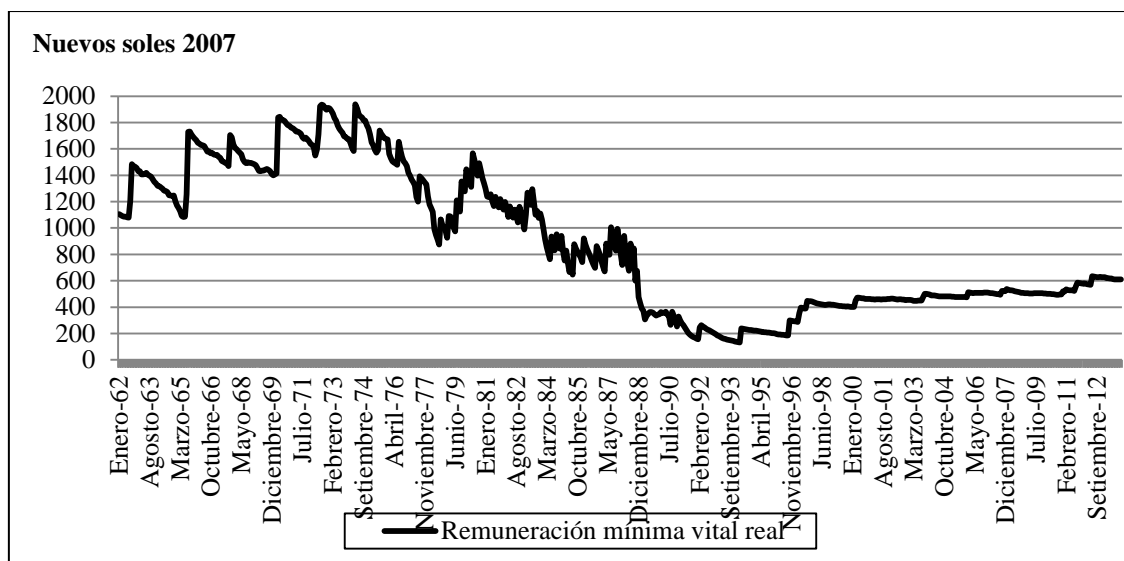


Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1951, 1959, 1966, 1968, 1970, 1974, 1976, 1984; CEPAL, 1990, 1992, 1994, 2015; Cicred, 1974; Figueroa, 1995; Fitzgerald, 1981; Garavito, 1997, 1999; Gonzales de Olarte, 1995; INE, 1981, 1990; INEI, 2012, 2014a; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; OIT, 2015a y Seminario, 2015.

A su vez, el gráfico 23 muestra la evolución de la RMV (en soles de 2007) desde enero de 1962. El valor máximo corresponde a abril de 1974, mientras que el mínimo se encuentra en abril de 1994, es decir, durante la dictadura de Fujimori. Entre 1962 y 1980, la RMV real ha fluctuado

por las constantes presiones inflacionarias a las que estuvo sujeta la economía. La gran caída se da a partir de octubre de 1988, como consecuencia de la hiperinflación experimentada durante el primer gobierno de Alan García. Desde fines de 1994 se ha suscitado un alza en el poder de compra de la RMV, pero sin retornar a los niveles anteriores a la década de 1980.

**Gráfico 23. Evolución de la remuneración mínima vital real mensual (enero 1962-diciembre 2013)**

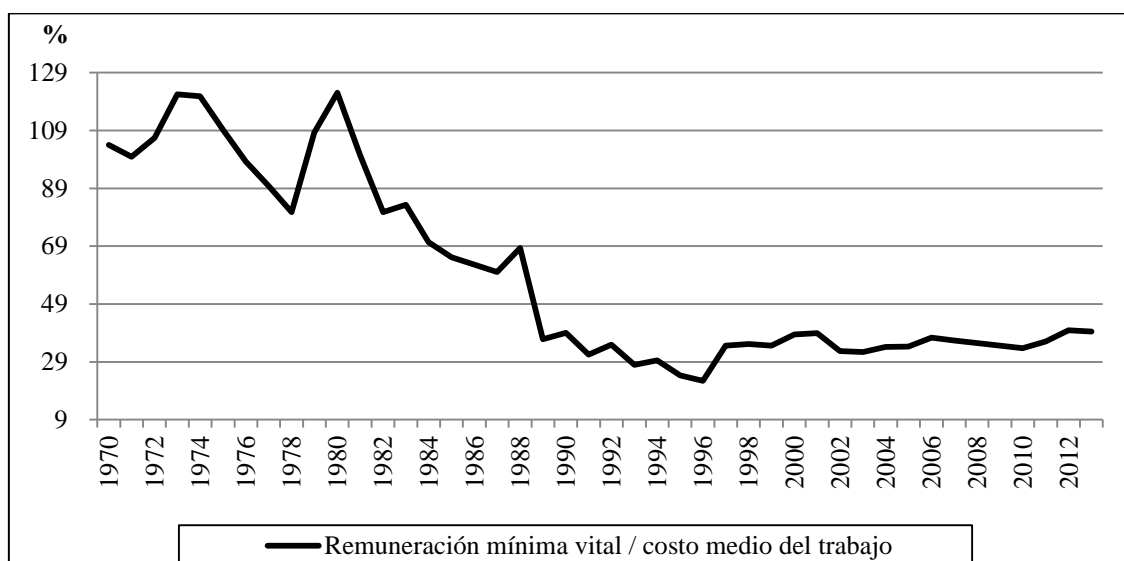


Fuente: Elaboración propia con base en INEI, 2014c.

Ante la evidencia mostrada, se puede realizar un pequeño ejercicio numérico. Al considerar el nivel de la RMV real de diciembre de 2013 (609,5 nuevos soles de 2007) y el mismo nivel del índice de precios para dicho mes, solo se podría alcanzar el poder de compra de la RMV de abril de 1974, si se pasa de S/. 750,00 a S/. 2.384,62. Para que la RMV logre la mitad de dicho poder de compra, debería situarse en S/. 1.192,31. Esto refuerza la idea que los aumentos de RMV son tan urgentes como la mejora en la productividad de las empresas.

En el gráfico 24 (ver página siguiente) se compara la evolución de la RMV real respecto de la tasa de remuneración promedio mensual. Para eso, se construye un ratio entre la primera y la segunda. Parece que antes de la década de 1980, la RMV representaba un elemento relevante del costo promedio de la mano de obra. A partir de los ochenta, la relación entre la RMV y la remuneración promedio cae y toca fondo en 1996, año en el que solo representa cerca del 22,37% de la remuneración promedio real mensual del trabajo. A lo largo de estos últimos años, la brecha salarial entre los trabajadores remunerados con RMV (de baja productividad) y los trabajadores de mediana o más alta productividad se ha reducido. En el año 2013, la RMV real mensual promedio representaría el 39,45% de la tasa media de remuneración real mensual.

**Gráfico 24. Ratio RMV real y remuneración promedio mensual real asalariados (1970-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en INEI, 2014c.

Sobre la base del resultado mencionado, se puede realizar una prueba de sensibilidad para evaluar el efecto de la RMV en la participación salarial. Si se sabe que la RMV promedio mensual es de 750 nuevos soles y, en términos reales, de 615,90 nuevos soles de 2007, entonces, *ceteris paribus*, se hubiesen obtenido los resultados mostrados en la tabla 27, donde se aprecia los cambios en la RMV real y en la variación porcentual de la tasa de remuneración real. Si la RMV hubiese pasado de 750 a 1.500 nuevos soles, el costo real mensual por trabajador hubiese aumentado en 39,45%. La proporción entre la RMV real y la remuneración promedio real habría llegado a niveles de 78,90%, solo por encima del nivel de 1984.

**Tabla 27. Análisis de sensibilidad: efectos del aumento de la RMV en la tasa media de remuneración real y en la participación salarial de 2014**

Aumentos de la RMV nominal	RMV nominal (nuevos soles)	RMV real (nuevos soles de 2007)	(RMV real) / (costo medio real del trabajo, 2013) (%)	Var. % costo medio real del trabajo, 2014
10%	825	677,49	43,39	3,94
20%	900	739,08	47,34	7,89
30%	975	800,67	51,28	11,83
40%	1.050	862,26	55,23	15,78
50%	1.125	923,85	59,17	19,72
60%	1.200	985,44	63,12	23,67
70%	1.275	1.047,03	67,06	27,61
80%	1.350	1.108,62	71,01	31,56
90%	1.425	1.170,21	74,95	35,50
100%	1.500	1.231,80	78,90	39,45

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f. e INEI, s.f., 2014b, 2014c.

El estancamiento de la RMV real es un tema de preocupación para los hacedores de política económica. Sin embargo, desde los noventa, parece que esta no ha respondido de manera efectiva a la estricta evaluación de la productividad de los trabajadores y las remuneraciones promedio. En teoría, estas últimas se ven condicionadas a la evolución de los salarios mínimos. Asimismo, el hecho de tolerar el estancamiento de la RMV real implica alejarse de los criterios de equidad bajo los que debería operar la política económica. Significa el desvío de los objetivos por los cuales se creó la institución de la fijación de salarios mínimos: la posibilidad de que los ciudadanos puedan contar con ciertos mínimos que le permitan desarrollar distintas capacidades y la reducción de conflictos entre trabajadores y capitalistas (Starr 1981).

### **3. Algunas comparaciones internacionales**

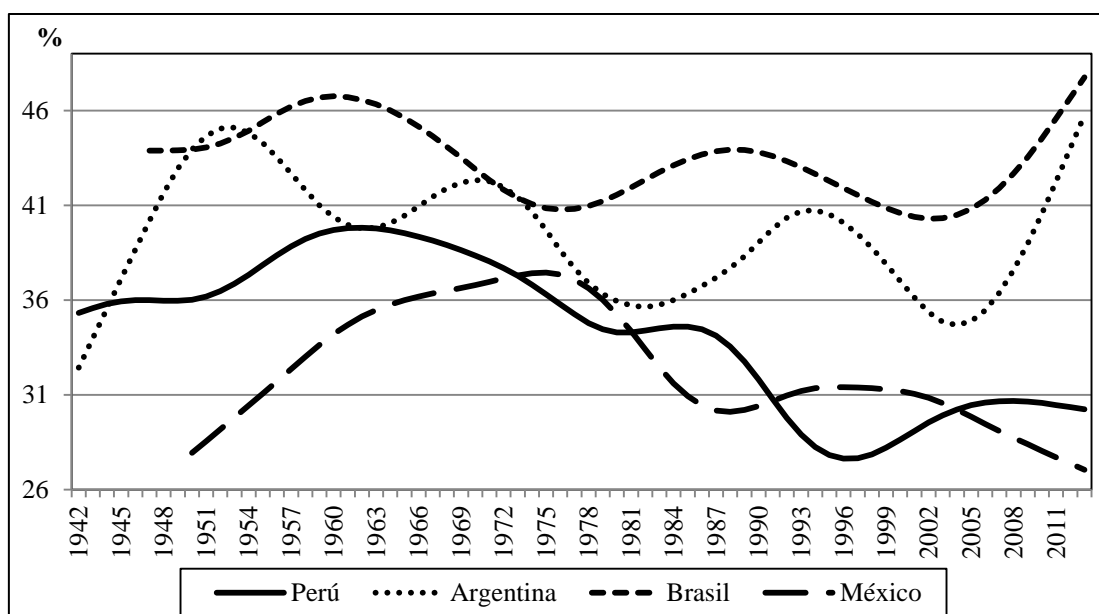
Culminado el análisis de los principales componentes de la participación salarial, se pasa a comparar el caso del Perú con el de otros países de Latinoamérica y del mundo desarrollado. Para esto, se dispone de la series de participación salarial (salarios sobre producto bruto interno) de algunos países de Latinoamérica, presentadas por Alarco (2014b), y la información de la distribución del ingreso nacional de algunos países de la OECD, construida por Piketty y Zucman (2013). Dichas observaciones se muestran en los anexos 14 y 16.

#### **3.1 Comparaciones entre el Perú y los países de Latinoamérica (1942-2013)**

En el gráfico 25 (ver página siguiente) se presentan las tendencias de la participación salarial del Perú y las economías más grandes de América Latina (Argentina, Brasil y México).

Como se comentó en el capítulo anterior, la participación salarial en el Perú tiende a decrecer a partir de los sesenta. De esta forma, se puede ver que la tendencia es decreciente hasta mediados de los noventa, década en la cual se recupera ligeramente. La participación salarial de México sigue una tendencia parecida a la del Perú. Sin embargo, la caída en dicho componente del PBI se suscita a partir de fines de los setenta. Inicio que coincide con el gobierno de López Portillo (1976-1982), durante el cual se experimentó una ligera recuperación en cuanto a las tasas de crecimiento económico, luego de la crisis de 1976, pero esto solo duró poco tiempo, pues en 1982 México volvió a pasar por una nueva fase crítica. A pesar de que la tendencia de la participación salarial se recuperó en 1990, esta ha mostrado de nuevo una tendencia a disminuir hacia inicios del año 2000.

**Gráfico 25. Participación salarial: Perú y principales países de América Latina (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**

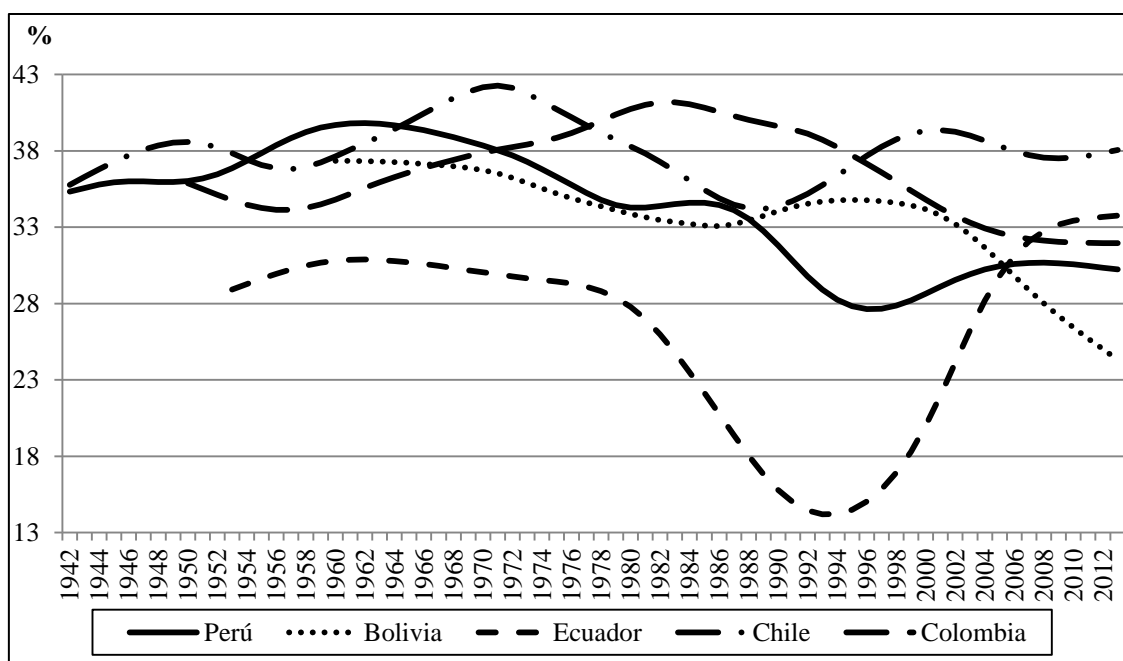


Fuente: Elaboración propia con base en Alarco, 2014b; BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014a; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

Por su parte, en las economías de Brasil y Argentina, la participación salarial ha sido superior en comparación con Perú y México. Sin embargo, esta ha fluctuado más desde fines de los cuarenta. Hacia 1990, la participación salarial en Brasil se debilita y llega a un punto mínimo hacia el año 2002; a partir de ahí, la tendencia de la participación salarial ha sido al alza. En el caso de Argentina, la tendencia de la participación salarial tiene una caída en 1994, luego de la recuperación posterior a la crisis de la deuda (1981-1982). Alrededor de 2004, la tendencia vuelve a aumentar y muestra un crecimiento continuo a finales del período evaluado, en comparación con las economías del Perú y México, en las cuales el comportamiento de la participación salarial es decreciente.

Por su parte, en el gráfico 26 (ver página siguiente) se presenta la evolución de la participación salarial de los países andinos. A lo largo del período estudiado, se observa que Perú, Ecuador y Bolivia muestran una tendencia decreciente a partir de los sesenta. La recuperación de dicha tendencia se produce de manera diferenciada: mientras que la tendencia de Bolivia se recupera a fines de los ochenta, Perú y Ecuador muestran una recuperación a mediados de los noventa. En el caso de Bolivia, entre 1986 y 1996 se experimenta un alza en la tendencia. Luego, la dinámica de dicha participación va cayendo y la tendencia a la baja es mucho más significativa que en el Perú y Colombia. De manera especial, Ecuador presenta una recuperación persistente desde el año 1994. La tendencia solo empieza a declinar un poco hacia el año 2006, con lo cual llega a superar los niveles de las economías andinas y solamente es superado por Chile.

**Gráfico 26. Participación salarial: Perú y principales países andinos (1942-2013)**  
(tendencias de Hodrick-Prescott)



Fuente: Elaboración propia con base en Alarco 2014b; BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI 2014a, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

En contraste, en Chile y Colombia, el inicio de los sesenta supone una ligera alza en la tendencia de la participación salarial, que solo se detiene al principio del gobierno de Allende (1971) en Chile (Meller 1998) y por los efectos de la crisis financiera experimentada en Colombia a inicios de los ochenta, como consecuencia de la caída del precio del café y los déficits en la cuenta corriente de la balanza de pagos (Esperanza y Heredia 2012).

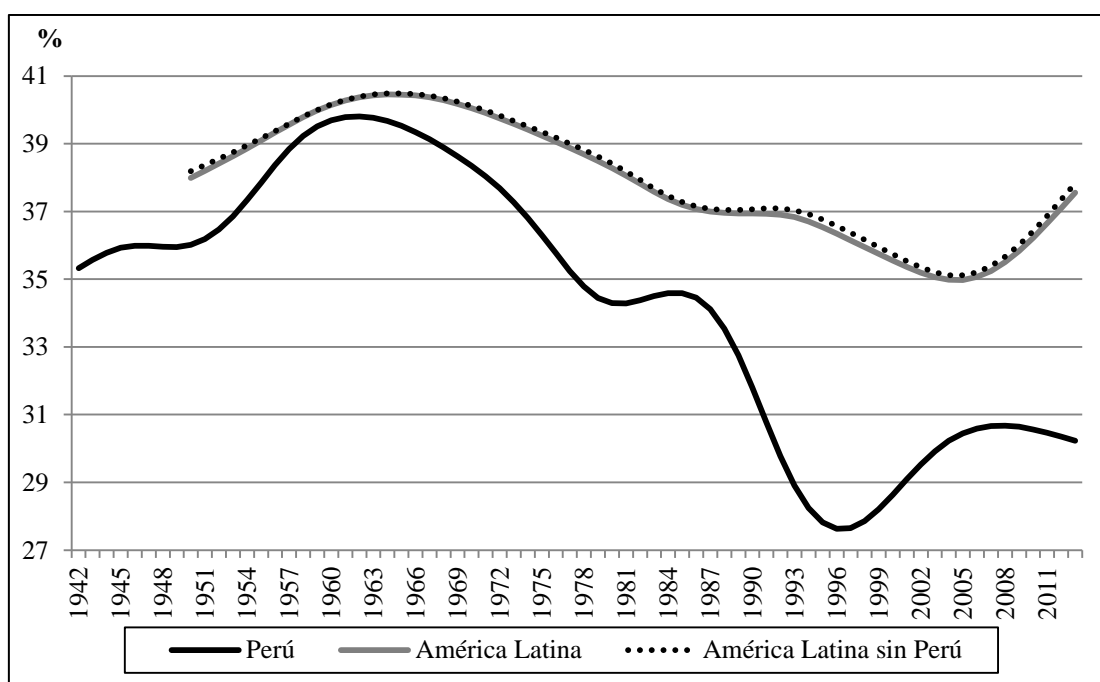
La caída en la tendencia de la participación salarial de Chile muestra una recuperación significativa hacia 1988, un par de años antes del fin de la dictadura de Pinochet. A partir de dicho año, la participación salarial en Chile ha ido fluctuando y alrededor de 2013 muestra una recuperación significativa. Mientras tanto, la participación salarial en Colombia no se ha llegado a recuperar y muestra una tendencia decreciente al finalizar la segunda década de 2000. Como resultado de esta dinámica, la economía chilena muestra los niveles más altos de participación salarial para la región andina.

Por otro lado, para el período 1942-1954 se puede observar que los niveles de la tendencia de Chile superan a los del Perú. A partir de dicha fecha, entre 1955 y 1964, Perú llega a superar brevemente a Chile y a los otros países de la región andina. Sin embargo, la caída en la tendencia de la participación salarial en el Perú se prolonga hasta 1994. En la actualidad, la participación salarial se ha recuperado, pero solo supera a Bolivia en el conjunto de todos los

países de la región andina. Mientras tanto, las tendencias de Chile y Ecuador muestran un movimiento ascendente de la participación salarial.

En el gráfico 27 se presenta la evolución de la participación salarial del Perú con respecto a un estimado realizado para América Latina. Este último se ha construido como un promedio ponderado de las participaciones salariales de 16 países, información obtenida de Alarco (2014b): Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Los ponderadores corresponden al peso que representa cada país en la suma total de sus PBI, expresados en millones de dólares de 2005, a partir de los *Indicadores de desarrollo mundial* (Banco Mundial s.f.) y CEPALSTAT (CEPAL s.f.). Así, podemos obtener dos tendencias: la primera incluye al Perú y la segunda, sin el componente de la participación salarial de dicho país. Claramente, a partir de la caída de la participación salarial del Perú en 1964, se puede ver que la brecha entre este país y América Latina ha ido creciendo de manera constante.

**Gráfico 27. Participación salarial Perú y América Latina (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**



Fuente: Elaboración propia con base en Alarco, 2014b; Banco Mundial, s.f.; BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; FMI, 2014; INE, 1990, 1981; INEI, 2014a, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

Durante la década de 1990, la tendencia de la participación salarial en el Perú se ha movido de manera contraria a la evolución de la tendencia de América Latina. De esta manera, la brecha se va reduciendo entre 1996 y 2007. Luego de la crisis financiera de 2008, la participación salarial

de América Latina ha tomado un rumbo ascendente; mientras que la participación salarial de Perú va en disminución y, como consecuencia, la brecha es cada vez mayor.

La dinámica experimentada en la participación salarial para los últimos veinte años tiene detrás un correlato en la estructura del empleo en América Latina. En la tabla 28 se presenta la evolución de las tasas de desempleo e informalidad, estimadas por la CEPAL y expuestas en un trabajo de Bértola y Ocampo (2010). El desempleo en América Latina ha ido en aumento entre 1990 y el año de la crisis financiera, en paralelo con un aumento de la informalidad de cerca del 3%. Por el contrario, según CEPAL (2008), la tasa de desempleo en el Perú se ha mantenido relativamente estable entre 1990 y 2008, pero la informalidad se muestra muy por encima del promedio de América Latina entre 1997 y 2007 (de 61,9% pasó a 64,6%, mientras que en América Latina aumentó de 42,3% en 1990 a 45,2% en 2007).

**Tabla 28. Tasas de desempleo y de informalidad de América Latina (1990-2008)<sup>1/</sup>**

	Tasa de desempleo (%)				Informalidad (%)			
	1990	1997	2002	2008	1990	1997	2002	2007
<b>América del Sur</b>	<b>6,4</b>	<b>8,2</b>	<b>13,2</b>	<b>8,3</b>	<b>42,2</b>	<b>45,9</b>	<b>47,5</b>	<b>44,5</b>
Argentina	7,4	14,9	19,7	7,9	44,4	41,3	42,4	41,0
Bolivia	7,3	4,4	8,7	8,0	62,8	65,6	66,7	62,5
Brasil	4,3	5,7	11,7	7,9	49,3	46,7	46,2	41,8
Chile	7,8	6,1	9,8	7,8	38,9	34,3	31,8	30,7
Colombia	10,5	12,4	17,6	11,5	27,3	30,7	39,3	37,5
Ecuador	6,1	9,3	8,6	6,9	54,5	54,0	56,4	57,3
Paraguay	6,6	7,1	14,7	7,4	55,3	62,9	61,7	60,1
Perú	8,3	9,2	9,4	8,4	n.d	61,9	63,3	64,6
Uruguay	8,5	11,5	17,0	7,9	36,8	42,4	45,7	43,8
Venezuela	10,4	11,4	15,8	7,3	39,1	48,1	56,5	50,1
<b>México y Centroamérica</b>	<b>5,1</b>	<b>5,4</b>	<b>5,5</b>	<b>5,6</b>	<b>42,5</b>	<b>43,9</b>	<b>48,9</b>	<b>46,9</b>
Costa Rica	5,4	5,9	6,8	4,8	36,9	39,5	40,3	37,7
El Salvador	10,0	7,5	6,2	5,5	51,0	52,5	54,4	54,7
Guatemala	6,3	5,1	5,4	4,4	54,6	64,4	57,7	58,1
Honduras	7,8	5,8	6,1	4,2	53,3	54,3	56,7	43,9
México	2,7	3,7	3,9	4,9	43,6	44,0	47,1	45,7
Nicaragua	7,6	14,3	11,6	8,0	49,3	60,7	59,8	58,4
Panamá	20,0	15,5	16,5	6,5	32,3	33,5	38,4	36,5
República Dominicana	19,6	15,9	16,1	14,1	n.d.	n.d.	54,3	48,9
<b>América Latina</b>	<b>6,0</b>	<b>7,5</b>	<b>11,2</b>	<b>7,6</b>	<b>42,3</b>	<b>45,3</b>	<b>47,9</b>	<b>45,2</b>

1/: Las tasas de desempleo abierto del Perú son estimadas por CEPAL y, por lo tanto, difieren de las estimadas en el presente trabajo para la descomposición de la participación salarial.

n.d.: no disponible

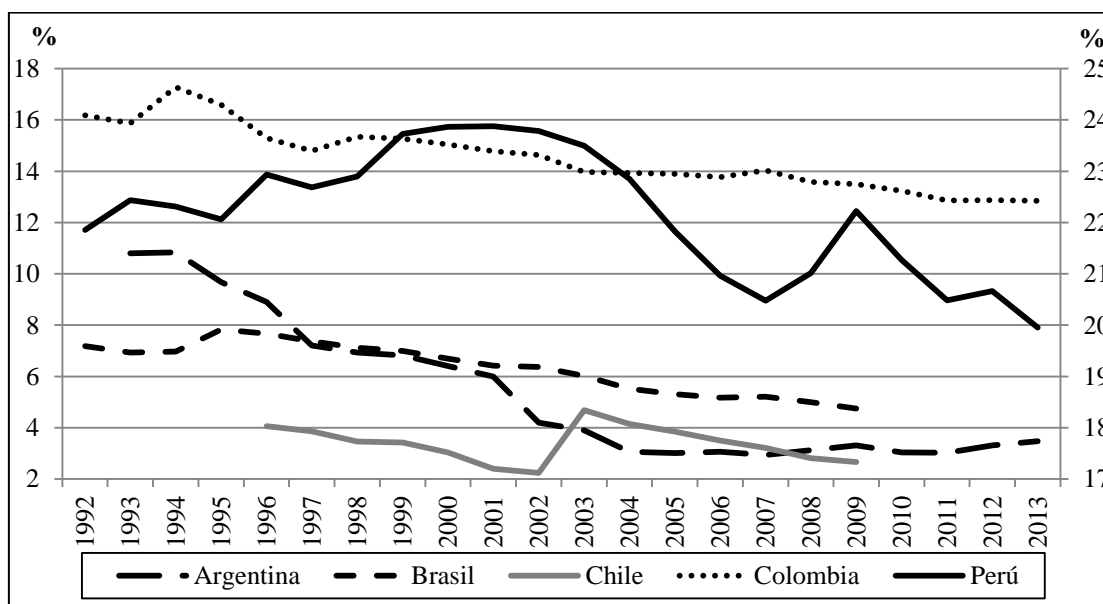
Fuente: Bértola y Ocampo, 2010.

La información estructurada por la CEPAL muestra que economías como Argentina, Brasil, Colombia, Paraguay, Uruguay y Venezuela han tenido reducciones significativas del desempleo entre 2002 y 2008. Sin embargo, la disminución del empleo informal no ha sido muy alta y, en casos como Venezuela, Brasil y Paraguay, muestra niveles muy por encima del promedio de

América Latina y mucho mayores que México y el promedio de Centroamérica. Además, la participación salarial ha ido en aumento durante ese período en Argentina y Brasil; a diferencia de México, economía en la que la informalidad también cayó en dos puntos porcentuales, pero experimentó una caída en la participación salarial. En el Perú, el crecimiento del empleo informal y la caída de la tasa de desempleo, entre 1997 y 2008, permiten indicar que el aumento de la participación salarial puede explicarse por el alza de la tasa media de remuneración, tal y como se muestra en la descomposición presentada en la sección anterior.

Según la información del gráfico 28, la participación del ingreso independiente en el Perú aumentó en el período 1997-2002. Entonces, puede señalarse que durante este tiempo la tasa de remuneración del trabajo independiente pudo haber aumentado o evolucionado en forma constante. Esta dinámica se rompería a partir de 2003, pues la participación del ingreso independiente cae. Al mismo tiempo, la alta presencia de informalidad podría reflejar que, en paralelo al crecimiento del empleo asalariado experimentado durante este período, el empleo independiente se ha elevado.

**Gráfico 28. Participación del ingreso independiente en el PBI: Perú y algunos países de América Latina (1992-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f.; García, 2013; IBGE, s.f.; INEGI, s.f.; INEI, 2014b, 2013; UNSTATS, s.f. Ver anexo 17.

Finalmente, en algunos países de América Latina, los resultados de la participación del ingreso independiente muestran que evolucionan de manera similar a las tasas de informalidad durante el período 1992-2013 (a pesar de que no necesariamente el total del ingreso independiente corresponde al total del empleo informal). En el gráfico 26 (ver página 84), los datos del ingreso

independiente para Perú se leen en el eje derecho; y la escala del ingreso mixto para Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México se presenta en el del lado izquierdo. Así, Perú, el segundo país con los niveles más altos de informalidad, muestra participaciones del ingreso mixto por encima del 20%, aunque en los últimos 12 años se ha producido una caída de dicha participación.

Mientras tanto, en economías como Chile (que tiene los niveles de informalidad más bajos de la región) y Argentina (con niveles del PBI más altos), las participaciones del ingreso mixto se ubican por debajo del 5%. La masa de ingreso mixto en Chile representa en 2009 solo 2,7% del PBI, según los últimos datos disponibles. En el caso de Argentina, a partir de 2011, la participación del ingreso independiente muestra un alza: de 3% en dicho año al 3,47% en 2013. Brasil también muestra una tendencia a la disminución; sin embargo, en el caso argentino los niveles están más cercanos al 4%. El caso de Colombia también es relevante, pues al mostrar niveles muy bajos de informalidad (solo mayores a Chile), su participación del ingreso independiente está cercana al 13% en 2013.

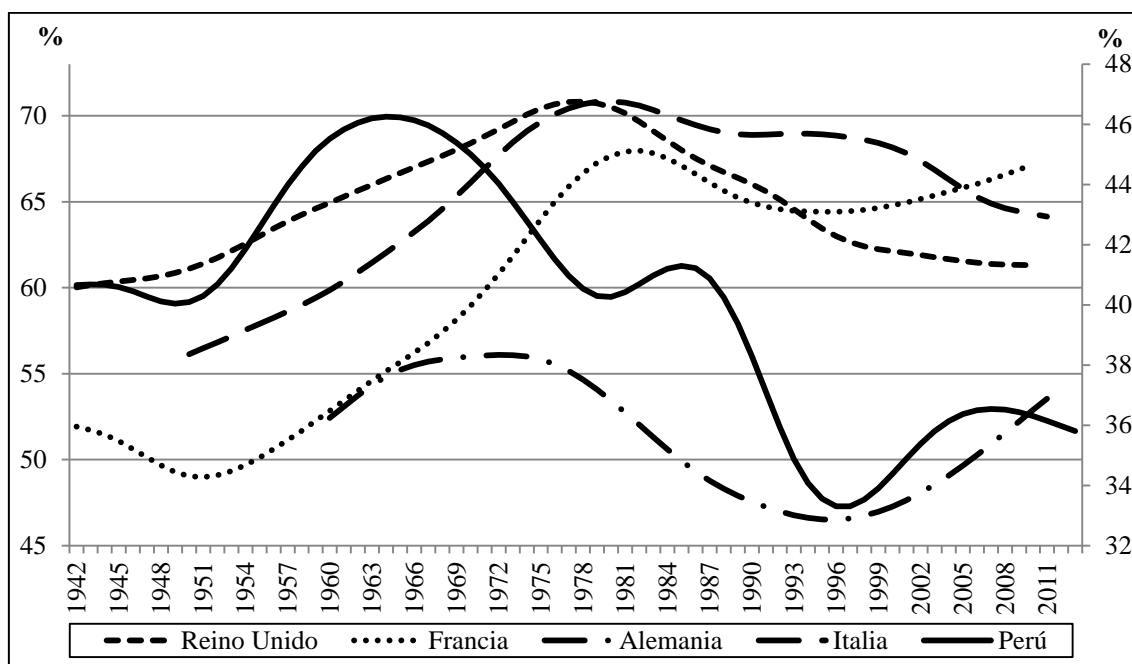
### **3.2 Comparaciones entre el Perú y países de la OCDE (1942-2013)**

La evolución de la masa salarial se plantea respecto del ingreso nacional. Dicho agregado corresponde a la suma de la masa salarial, el excedente neto de explotación y el ingreso independiente neto (sin incluir el consumo de capital fijo ni los impuestos netos a la producción). En el gráfico 29 (ver página siguiente), la participación salarial del Perú tiene como escala al eje derecho y la de algunos países europeos (Francia, Alemania, Reino Unido e Italia) se mide respecto del eje de la izquierda. De esta manera, la tendencia para el Perú muestra un pico de 46% hacia 1964, pero luego disminuye inevitablemente hasta el año 1996. A partir de 1997 se experimenta una recuperación en la tendencia, que llega a su tope en 2007. Luego de dicho año, la tendencia de la participación salarial muestra una caída.

Por su parte, las tendencias de los países europeos mostradas en el mismo gráfico se sitúan en niveles superiores al 50% (con excepción de Francia entre los años 1948 y 1954, posteriores a la II Guerra Mundial, y Alemania, que muestra una caída entre 1985 y 2005). Entre 1942 y 1980 se experimenta una tendencia de crecimiento continuo en la participación salarial, la cual cubre la época dorada del capitalismo (1950-1973) y los años posteriores a la crisis del año 1973. Curiosamente, no se observa fluctuaciones en la tendencia de la participación salarial durante los sesenta, a pesar de la recesión experimentada por los países de Europa Occidental durante esa época (Frieden 2007). Sin embargo, pareciese que la participación salarial en Alemania experimentó una caída, de manera coincidente, el mismo año en que estalla la crisis mencionada. Al mismo tiempo, el crecimiento experimentado durante estos años puede deberse al aumento continuo de los salarios reales y al menor crecimiento de la productividad del trabajo entre las décadas de 1960 a 1970, tal y

como lo señala Marglin (1990). Este menor crecimiento de la productividad en Europa no supuso una caída de dicho componente, sino un crecimiento estable de la productividad (Glyn *et al.* 1990).

**Gráfico 29. Participación salarial en el ingreso nacional: Perú y países europeos (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**



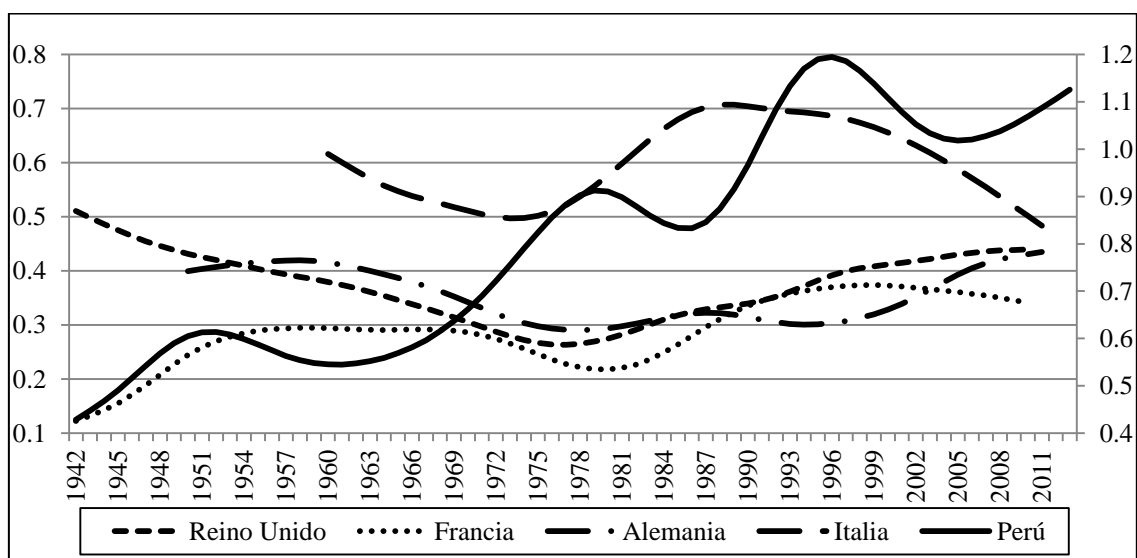
Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Piketty y Zucman, 2013.

En Reino Unido e Italia, la participación salarial empieza a caer a fines de los setenta; mientras que en Francia, dicha participación tiene su punto de quiebre en 1982. Después de dicho giro, en el Reino Unido hubo una caída continua de dicho componente del ingreso hasta niveles cercanos al 60%. Esto se debe a que, durante buena parte de la década de 1980, se experimenta un aumento de la participación de las ganancias por la coexistencia paralela de un aumento fuerte de la productividad y la evolución estable de los salarios reales (Glyn 1995). Por su parte, en el caso de Italia, la caída ha sido menos pronunciada respecto de la economía británica y se sitúa en niveles cercanos al 65%. En el caso de Francia, la caída tiene su cima en el año 1997 y, a partir de dicho punto, crece hasta situarse por encima de Italia hacia 2010. Mientras tanto, Alemania experimenta una evolución distinta. Si bien la participación salarial responde de manera negativa a partir de la crisis de 1973, esta se recupera en 1996 y crece hasta inicios de la segunda década de 2000.

Como ya fuese señalado por Glyn (1995), esta evolución de la participación salarial reflejaría la gran recuperación de la participación de las ganancias entre 1979 y 1989; y, al mismo tiempo, la caída en el gasto social como consecuencia de las políticas que buscaban solucionar los déficits y la inflación durante los años ochenta. Como se puede observar en el gráfico 30, la evolución

del ratio entre el excedente de explotación y la masa salarial muestra que la participación de las ganancias respecto de la masa salarial evoluciona de manera coincidente en países como Reino Unido y Francia. En el caso de Alemania, la masa de ganancias aumenta respecto de la de los salarios, a pesar de la recuperación de la participación salarial hacia 1996 y continúa hasta el año 2010. Por su parte, en Italia, la ligera estabilidad de la participación salarial, a partir de 1988, no genera un aumento de la masa de ganancias en términos relativos. En cambio, se percibe una caída a partir de dicho año en la relación entre ganancias y remuneraciones. Esto puede explicarse por el crecimiento más lento de las ganancias desde dicha época.

**Gráfico 30. Relación excedente de explotación-masa salarial: Perú y países europeos (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**



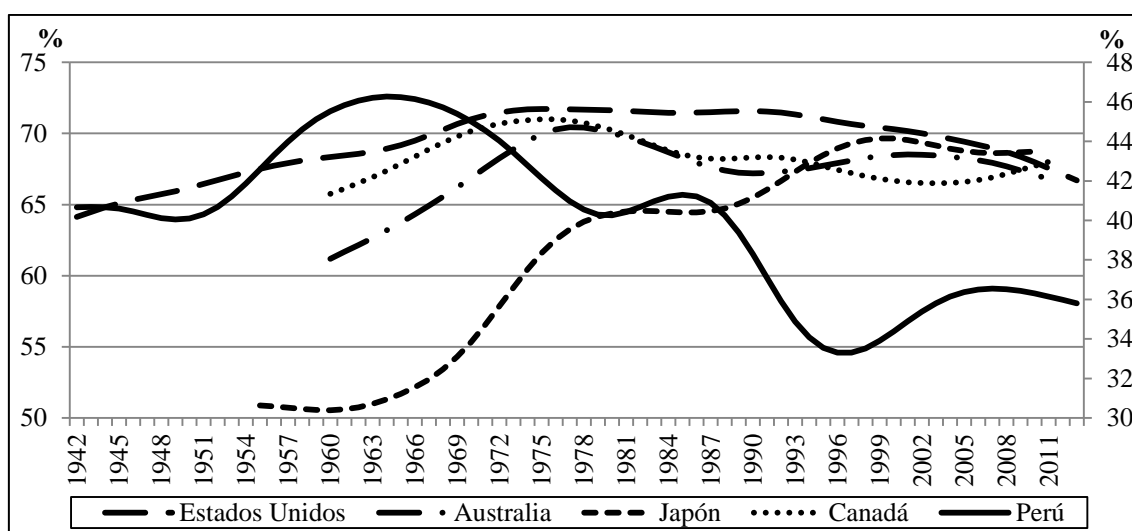
Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Piketty y Zucman, 2013.

Conforme a lo mostrado en la sección que da inicio al presente capítulo, la tendencia de este ratio para Perú se sitúa en niveles más altos y muestra un aumento parcialmente interrumpido a partir de 1960. A diferencia de las tendencias de los países europeos mostrados, la recuperación relativa de la masa de ganancias en el Perú es cada vez mayor y supondría una concentración mayor del ingreso nacional generado, en comparación con lo que sucede en los países de Europa. El aumento más fuerte de la posición relativa de la masa de ganancias se produce a partir de la década de 1990 y tiene su tope en 1996. Luego, vuelve a caer, pero se sigue manteniendo en niveles por encima de 1.

En cuanto a la evolución de la participación salarial del Perú respecto de otros países de la OCDE, como los Estados Unidos, Australia, Japón y Canadá, en el gráfico 31 se muestran las tendencias. La caída en la tendencia de la participación salarial coincide con la tendencia al alza

experimentada en la economía japonesa entre 1956 y 1999. Mientras tanto, las economías de los Estados Unidos, Canadá y Australia presentan un alza durante 1942 y 1976. Claramente, la época de posguerra y el período dorado del capitalismo supusieron un auge en la evolución de la participación salarial. En los ochenta, estas economías, con excepción de Japón, muestran una caída en la participación salarial. No obstante, los niveles en los que se sitúan están por encima del 60%. De esta manera, se puede encontrar un comportamiento muy similar al observado en las economías europeas analizadas líneas arriba.

**Gráfico 31. Participación salarial en el ingreso nacional: Perú y países desarrollados (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; BEA, s.f.; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Piketty y Zucman, 2013.

Como menciona Marglin (1990), durante la década de 1950, la participación de las ganancias en los países desarrollados se mantuvo en niveles estables, a pesar del crecimiento de la participación salarial. Esto se debe a que este aumento en la participación salarial refleja un aumento casi paralelo entre el salario real promedio y la productividad del trabajo. Del mismo modo, para Glyn *et al.* (1990), esta evolución estable de la participación de las ganancias en el PBI generó un *boom* significativo en la inversión. La razón de este aumento en el *stock* de capital es que las tasas de ganancias también se mantuvieron estables, pues el ratio producto-capital evolucionó casi en paralelo con el movimiento de la participación de las ganancias en las economías avanzadas (desde el fin de la II Guerra Mundial, el *stock* de capital de los principales negocios en los Estados Unidos habría aumentado en 4% hasta los años cincuenta). En Australia y Canadá, el crecimiento de la economía se impulsa en la mayor apertura al comercio experimentado durante la época dorada del capitalismo (se benefician de su mayor conexión con las economías boyantes de Asia).

En Japón, la política fuerte de industrialización e innovación habría cuadruplicado los niveles de acumulación de capital durante dicha década, llegando hasta un nivel de 12%. Al respecto, Frieden (2007) señala que, a partir de los cincuenta, Japón multiplica sus niveles de productividad y, en comparación con otros países, opera una veloz adopción de nuevas tecnologías para la industria enfocada en la producción de bienes duraderos (autos, electrodomésticos, entre otros). El crecimiento de la demanda de dichos bienes se sostiene, a lo largo del período 1950-1970, por el creciente impulso de las exportaciones y el aumento del consumo japonés. En parte, esto permite explicar el rápido crecimiento de la participación salarial japonesa: un aumento de la productividad que redundaría en un incremento de la remuneración promedio; de esa manera, el consumo interno japonés sostiene los niveles de producción de su industria. Además, para Maddison (2001), las altas tasas de inversión en Japón se deben al alto nivel de ahorro de la economía japonesa durante esa misma época. Según Horioka (1990), los altos niveles de ahorro se debían a la alta aversión al riesgo de los ciudadanos japoneses, el mayor peso del sistema previsional y la peculiar institución de la remuneración en forma de bonos de suma fija, que se repartían cada dos años.

Sin embargo, se experimenta una caída de la participación salarial durante los setenta, producto de un desequilibrio en la relación entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento de la tasa media de remuneración. De manera específica, en los Estados Unidos, el crecimiento de la productividad se desacelera y el crecimiento de la tasa media de ingreso laboral se mantiene; mientras que en Japón, así como en Europa, el crecimiento de la tasa media de remuneración se acelera en comparación con la caída de la productividad. Esta caída de la productividad se debe a tres factores importantes: i) el agotamiento de la mejora tecnológica y saturación en los mercados de bienes, ii) los límites del taylorismo<sup>16</sup> y iii) la resistencia a este último, la cual se refleja en una reducción del costo de pérdida de trabajo que enfrenta el trabajador y las presiones a un aumento de los salarios reales. Este desequilibrio se genera en el contexto de la caída de Bretton Woods (que supone una disminución en el auge comercial experimentado durante los cincuenta y sesenta), el *shock* de los precios del petróleo (en el marco de la muy reciente OPEP, creada en 1960) y el aumento de los precios de las materias primas (a consecuencia del *boom* de las economías industriales, que expandieron la demanda de insumos y productos agrícolas) (Frieden 2007).

---

<sup>16</sup> Marglin (1990) y Glyn *et al.* (1990) se refieren al taylorismo como un conjunto de principios que rigen la organización del trabajo y tuvieron cabida en el proceso de expansión de la actividad industrial en algunos países, durante las décadas de 1950 y 1960. El nombre de dicha forma de organización o régimen de acumulación en términos de Boyer (1997) hace referencia a Frederick W. Taylor (1856-1915), fundador de la Administración Científica. El taylorismo supone la mecanización del trabajo y la aparición de un sistema de gestión directa, cuya finalidad es reemplazar el conocimiento personal, la autoridad y la responsabilidad de los trabajadores por su contraparte maquinaria e ingenieril. De este modo, el industrial y sus agentes, los ingenieros, se apropian de dicho conocimiento de producción y pueden gestionar la fuerza de trabajo, de tal manera que se aseguren altos niveles de productividad sin que, necesariamente, aumenten las tasas de remuneración promedio. Al respecto, véase Coriat 1982.

En las tablas 29 y 30 se pueden observar las tasas de crecimiento promedio para la productividad y para la tasa media de salario del Perú y de los países de la OCDE seleccionados para el presente análisis. Estas dos series están expresadas en dólares de paridad de poder adquisitivo, con base en el año 2005 (US\$ PPP 2005). Los datos de productividad se obtuvieron de la base de datos de la OCDE (s.f.); en el caso del Perú, por medio del deflactor de US\$ PPP 2005 y la estimación de productividad de la descomposición realizada en la sección anterior (ver anexo 18). Por su parte, las tasas medias de remuneración se construyeron multiplicando los niveles de productividad por trabajador por el ratio de la participación salarial en el PBI, de las series de Piketty y Zucman (2013), y la tasa de asalarización obtenida de la base de datos de la OCDE (s.f.) (ver anexo 19).

**Tabla 29. Tasas de crecimiento promedio de la productividad (1970-2012)**

País	1970-1973	1973-1980	1980-1987	1988-1995	1996-1999	2000-2004	2004-2008	2008-2012
Perú	1,89	0,59	-1,79	1,76	-1,41	2,83	4,80	2,72
Estados Unidos	2,59	0,36	1,84	1,33	2,41	2,35	0,98	1,34
Canadá	2,36	0,83	1,14	0,98	2,29	0,60	0,43	0,28
Australia	1,29	1,44	1,41	1,42	2,49	1,50	0,37	0,78
Japón	5,81	2,79	3,32	1,53	0,41	1,50	0,74	0,11
Francia	4,62	2,42	1,71	1,52	1,37	0,97	0,71	0,29
Reino Unido	3,99	0,87	2,64	2,27	2,19	1,99	1,30	-0,40
Alemania Occidental	3,33	2,28	0,92	2,12	0,98	0,80	1,33	-0,01
Italia	3,78	2,78	1,73	1,87	0,79	-0,41	-0,11	-0,35

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 1994, 1992, 1990; Cicred, 1974; Figueroa, 1995; Fitzgerald, 1981; Garavito, 1999, 1997; Gonzales de Olarte, 1995; INE, 1990, 1981; INEI, 2104 a y b, 2013, 2011; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; OCDE, s.f.; OIT, 2015a; Seminario, 2015.

**Tabla 30. Tasas de crecimiento promedio de la tasa media de remuneración (1970-2010)**

País	1970-1973	1973-1980	1980-1987	1988-1995	1996-1999	2000-2004	2004-2008	2008-2010
Perú	-4,04	-3,04	2,90	-2,88	6,37	4,48	1,32	0,78
Estados Unidos	1,76	0,41	1,44	1,09	2,66	1,65	1,00	0,52
Canadá	1,14	0,39	0,54	0,82	2,74	0,70	0,44	1,28
Australia	2,86	2,11	0,86	1,61	3,36	0,77	0,19	-1,02
Japón	7,92	3,34	2,47	1,33	0,55	-0,13	0,87	-0,79
Francia	4,31	3,56	0,79	1,19	1,07	1,14	0,56	1,23
Reino Unido	2,51	1,49	2,20	1,76	3,10	1,61	0,97	-0,01
Alemania	4,15	2,11	0,24	1,88	0,96	0,21	0,29	0,43
Italia	4,11	1,23	0,56	0,77	2,40	0,24	0,03	0,28

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; Banco Mundial s.f.; BEA, s.f.; CEPAL, 1994, 1992, 1990; Cicred, 1974; Figueroa, 1995; Fitzgerald, 1981; Garavito, 1999, 1997; Gonzales de Olarte, 1995; INE, 1990, 1981; INEI, 2104 a y b, 2013, 2011; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; OCDE, s.f.; OIT, 2015a; Piketty y Zucman, 2013; Seminario, 2015.

Los niveles de crecimiento de la productividad y la tasa media de remuneración son muy altos, hasta llegada la crisis de 1973. En el mismo período, la economía peruana experimentó un crecimiento leve de la productividad y una gran caída de la tasa de remuneración promedio. A partir de 1973, las economías desarrolladas mostraron aumentos leves de la productividad, con excepción de Japón que tuvo una recuperación significativa entre 1980 y 1987. En ese mismo lapso, la economía peruana vuelve a experimentar una caída promedio de 1,79%. Para el caso de las tasas de remuneración o costo medio del trabajo, las economías de Japón y Francia siguen creciendo en niveles altos; sin embargo, la remuneración promedio por trabajador cae entre 1973 y 1980 en el Perú, durante la dictadura de Morales Bermúdez.

Como consecuencia del deterioro de la producción, muchas economías se vieron impulsadas a implementar políticas monetarias expansivas que aumentaron la espiral inflacionaria, resultado del alza en el precio de las materias primas. Hacia 1979, la gran mayoría de economías mostraban niveles altos de déficit fiscal (salvo en Francia, Suecia y Reino Unido, que en ese momento estaban regidas por gobiernos conservadores) que solo se solucionaron con la puesta en marcha de una política monetaria contractiva (como la aplicada durante los ochenta en los Estados Unidos), y la reducción del gasto fiscal y de los impuestos para los niveles más bajos del ingreso (Glyn, 1997). Según Frieden (2007), el aumento de las tasas de interés durante los ochenta supuso una mayor tranquilidad en los mercados financieros y una reducción de la inflación, así como una concentración de poder en el grupo de los inversores y en la comunidad financiera en general.

No obstante, como ya señalan Maddison (2001) y Epstein y Gintis (1995), durante la década de los noventa, las economías desarrolladas se recuperaron solo de manera parcial. Los niveles de productividad, las tasas de inversión, el desempleo y el crecimiento no mostraron mejoría significativa. En la tabla 31 (ver página siguiente) se puede observar que en Italia, Alemania, Francia y Japón, las tasas de desempleo muestran niveles muy altos entre 1988 y 1999. En ese mismo período, el crecimiento de la productividad en las economías desarrolladas es leve. En el caso del Perú, el empleo durante 1988-1999 va en aumento. La productividad solamente creció a 1,76% en promedio, durante el período 1988-1995, como consecuencia de la crisis hiperinflacionaria experimentada hacia fines de la década de 1980. A pesar de esta recuperación, las crisis financieras experimentadas durante los noventa en el ámbito mundial generaron estragos en la productividad y una nueva caída de 1,41%. En paralelo, la tasa de crecimiento de la remuneración media del trabajo es positiva durante el período 1988-1995 en las economías desarrolladas, mientras que en el Perú cae en 2,88%. La recuperación del crecimiento de las remuneraciones promedio es fuerte en el período 1996-1999 y Perú muestra la mayor recuperación, con una tasa de crecimiento mayor al 6%.

**Tabla 31. Tasas de desempleo promedio (1960-2013)**

País	Perú	Estados Unidos	Canadá	Australia	Japón	Francia	Reino Unido	Alemania Occidental	Italia
1960-1964	n.d.	5,5	6,1	n.d.	1,4	1,5	2,6	0,8	3,5
1965-1972	n.d.	4,3	4,8	n.d.	1,2	2,3	3,1	0,8	4,2
1973-1980	4,4	6,4	7,1	4,9	1,9	4,3	4,8	2,9	4,5
1980-1987	5,4	7,6	9,8	7,8	2,5	8,9	10,5	6,1	6,7
1988-1995	5,9	6,1	9,5	8,7	2,5	10,5	8,8	5,6	8,1
1996-1999	6,0	4,8	8,7	7,9	3,9	11,9	6,9	7,1	9,9
2000-2004	5,3	5,2	7,3	6,1	5,0	9,1	5,0	8,3	8,8
2004-2008	5,0	5,1	6,5	4,8	4,2	8,0	5,1	9,5	7,1
2008-2013	4,1	8,2	7,4	5,2	4,5	8,8	7,4	6,5	9,0

n.d.: información no disponible

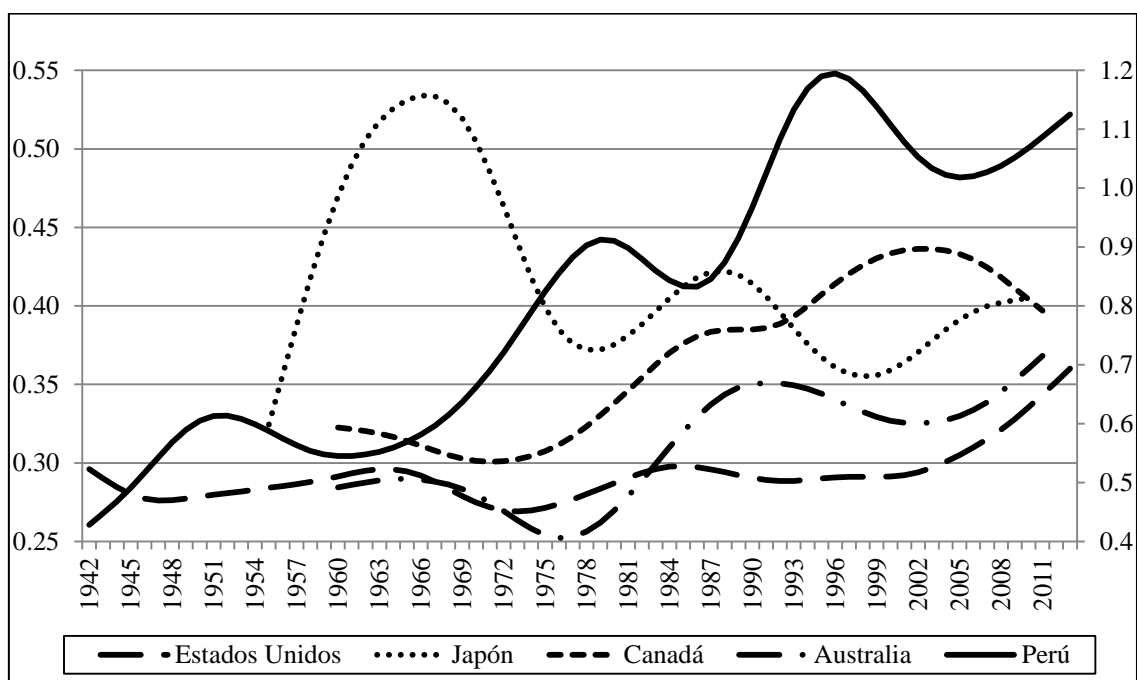
Fuente: Elaboración propia con base en Cicred, 1974; Eichengreen, 2007; Figueroa, 1995; Fitzgerald, 1981; Garavito, 1999, 1997; Gonzales de Olarte, 1995; INEI, 2014 a y b, 2013, 2011; OCDE, s.f.; OIT, 2015a; Seminario, 2015.

A partir del año 2000, el crecimiento de la productividad en las economías desarrolladas se hace lento por las constantes crisis experimentadas durante los noventa (crisis de los países asiáticos, crisis rusa, burbuja puntocom). Sin embargo, este supera al crecimiento de la remuneración promedio en casi todos los países desarrollados, con excepción de Francia, Canadá e Italia. En el caso del Perú, entre 2000 y 2004, la remuneración promedio crece más rápido que la productividad; entre 2005 y 2012, esta tendencia cambia y el crecimiento de la productividad triplica el aumento de la remuneración promedio al trabajo dependiente. La caída generalizada en el crecimiento de la productividad, durante el período 2008-2012, se debe a los efectos de la crisis financiera norteamericana. En Francia, Canadá, Italia y Reino Unido, las remuneraciones promedio crecen más rápido que la productividad. En las otras economías se observa la tendencia contraria, con lo cual el desempeño de la participación salarial se vería afectado de manera negativa, porque dicho crecimiento de la productividad termina siendo mayor que la retribución promedio de cada trabajador remunerado.

Así, los niveles de concentración en el ingreso aumentan, tal y como lo señalan Piketty (2014) y Stiglitz (2015). En el gráfico 32 (presentado en la página siguiente) se muestran las tendencias del ratio entre la masa de ganancias y la masa salarial. Como se observa, los niveles de dicho ratio para el Perú son muchos más altos que los de Estados Unidos, Japón, Canadá y Australia. Para el caso nacional, la tendencia empieza a aumentar a partir de los sesenta, aun antes de la crisis de 1973. Por otra parte, en los Estados Unidos este ratio empieza a aumentar ligeramente a partir de dicha época. Las economías canadiense y australiana también experimentan el alza desde 1976, aunque en el caso de Canadá se registra una disminución en el ratio a partir de 2002. Sin embargo, los niveles de la tendencia no llegan a más de 0,4, a pesar de la gran tendencia al alza. En ese sentido, este crecimiento relativo de dicho ratio mostraría una mayor

acumulación de ganancias y una caída en la masa salarial con relación al ingreso nacional generado. Esto también refleja aumentos de la productividad de estas economías, pero que no son absorbidos completamente por el aumento de los salarios reales.

**Gráfico 32. Relación excedente de explotación–masa salarial: Perú y países desarrollados (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**

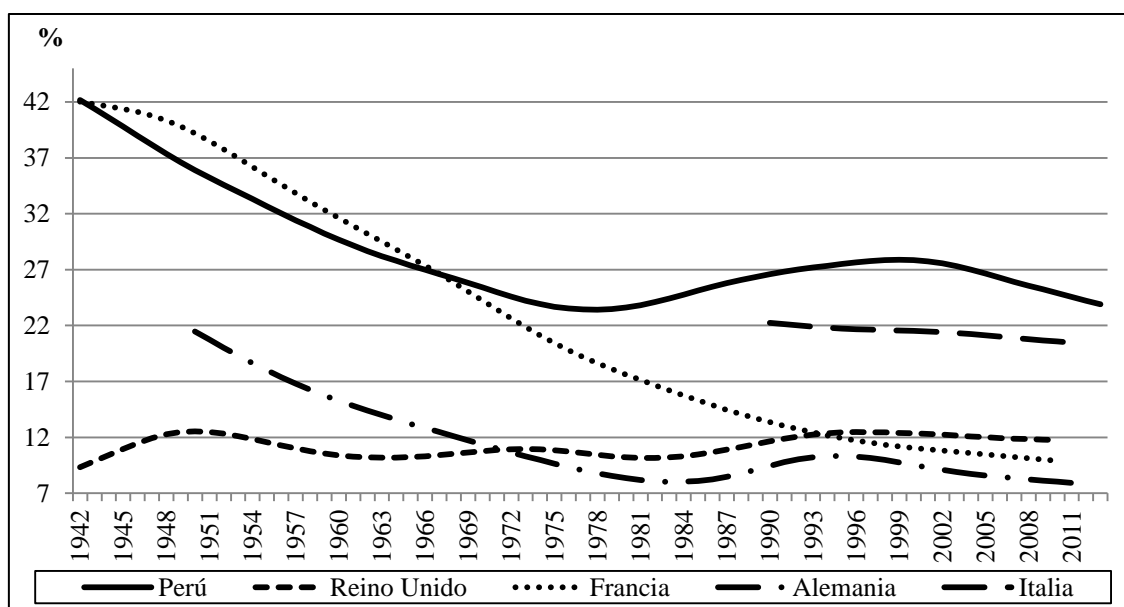


Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; BEA, s.f.; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Piketty y Zucman, 2013.

En contraste, la economía japonesa muestra una evolución fluctuante de la tendencia del ratio entre masa de ganancias y masa salarial. De esta forma, se experimenta una gran caída desde el pico alcanzado en 1966. Posteriormente, se aprecian alzas en 1978 y 1998, pero con caídas que retrasan el sostenimiento de dicho ratio. Para las dos primeras décadas del siglo XXI, si bien se experimenta un nuevo aumento de dicho ratio, no llega a superar el nivel de 0,4. En este sentido, la participación de las ganancias parecería desacelerarse en comparación con el aumento experimentado por la participación salarial, tal y como se muestra en el gráfico 32.

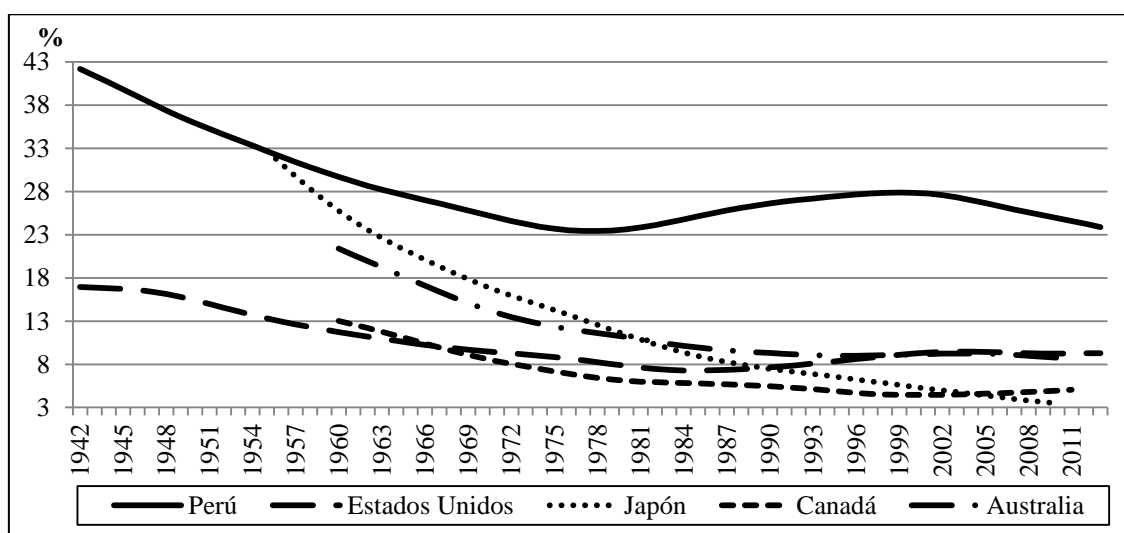
Para concluir, se puede señalar que la evolución de la participación del ingreso independiente refleja los diferentes cambios experimentados por las economías desarrolladas en el nivel de su estructura económica. Como se observa en los gráficos 33 y 34 (ver página siguiente), la participación del ingreso independiente en el Perú supera, por mucho, a la de muchos países de la OCDE. A pesar de la caída de casi 20% de la tendencia de la participación del ingreso independiente entre 1942 y 1978, dicho componente se ha mantenido casi estable entre los setenta y los inicios del siglo XXI.

**Gráfico 33. Participación del ingreso independiente en el ingreso nacional: Perú y países europeos (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2014b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Piketty y Zucman, 2013.

**Gráfico 34. Participación del ingreso independiente en el ingreso nacional: Perú y países desarrollados (1942-2013) (tendencias de Hodrick-Prescott)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; BEA, s.f.; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2104b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Piketty y Zucman, 2013.

En contraste, economías que poseían una estructura muy parecida a la del Perú, hacia la década de 1950, muestran una mayor caída. Es el caso de Francia, economía cuyo peso del ingreso independiente es mucho mayor que el del Perú entre la posguerra y mediados de los sesenta. Luego, este cae y se sitúa por debajo del 10% a inicios del año 2000, lo cual explica la recuperación en

los niveles de acumulación de capital en la economía francesa. En el gráfico 34, la participación del ingreso independiente en Japón inicia en niveles similares a los del Perú en 1956 y culmina en niveles muy bajos en el año 2010, cercanos al 3%. Esta tendencia refleja los mayores niveles de industrialización y desarrollo tecnológico experimentados por la economía japonesa (Maddison 2001).

Con excepción de Italia, queda claro que en muchas de las economías desarrolladas la participación del ingreso independiente en el ingreso nacional se ubica en niveles muy bajos entre 1990 y 2010. Esto se explica por la mayor importancia que han adquirido el empleo industrial y el de servicios, a partir de los años sesenta (Glyn *et al.*, 1990). A pesar de la caída generalizada del empleo en estas economías, su ligera recuperación y la reducción de la importancia del sector agrícola dan muestras de mayores niveles de asalarización. En la tabla 32 se pueden observar los datos que corroboran dicha aproximación. No obstante la desaceleración ocurrida durante los ochenta, las economías desarrolladas han experimentado un crecimiento continuo y sostenido de las tasas de asalarización (con excepción de Reino Unido y Estados Unidos durante los ochenta, y Canadá en el período 1988-1999). Solamente Perú muestra tasas de asalarización por debajo del 50%; es decir, del total de ciudadanos empleados, solo la mitad desempeña actividades como trabajadores dependientes. En ese sentido, la estructura del mercado laboral peruano sigue albergando, en su mayor proporción, a autoempleados, propietarios de empresas y trabajadores que pueden desempeñarse en los mercados de trabajo informales.

**Tabla 32. Tasas de asalarización promedio (1970-2013)**

País	1970-1973	1973-1980	1980-1987	1988-1995	1996-1999	2000-2004	2004-2008	2008-2013
Perú	40,16	45,45	43,79	45,07	36,24	37,07	39,92	43,93
Estados Unidos	90,00	90,56	90,70	91,19	91,95	92,46	92,66	93,12
Canadá	89,10	90,39	90,29	89,96	88,60	90,08	90,68	90,88
Australia	86,28	84,91	84,53	84,68	85,25	86,38	87,56	88,73
Japón	66,95	70,19	73,51	78,83	82,30	84,02	85,54	87,37
Francia	79,68	82,45	84,61	87,53	89,98	91,00	91,02	90,42
Reino Unido	91,83	92,05	88,86	84,73	85,93	87,04	86,80	85,93
Alemania	84,28	86,65	88,06	89,38	89,13	88,64	87,90	88,43
Italia	68,10	70,74	70,61	71,05	70,98	71,96	73,18	74,65

Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; BEA, s.f.; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2104b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Piketty y Zucman, 2013.

#### **4. Relación participación salarial-crecimiento económico**

Como lo señalan Lavoie y Stockhammer (2013), la relación entre distribución funcional del ingreso y crecimiento es posible utilizando el concepto de régimen de crecimiento, el cual representa las características de la estructura económica de un país reflejadas en los agregados

macroeconómicos que le son propios. Al respecto, algunos autores de las tradiciones poskeynesiana y regulacionista han realizado aportaciones teóricas sustanciales.

En relación con los efectos de la distribución funcional del ingreso en el crecimiento de la economía, Kalecki (1995 [1956]) considera que la forma cómo se determinan las ganancias influye sobre el multiplicador del gasto de la economía. De esta manera, hay un efecto del componente distributivo en el crecimiento. Por su parte, Kaldor (1973) reconstruye la idea del crecimiento por el lado de la demanda, a partir de la distinción entre dos tipos de ahorro: el ahorro de los trabajadores y el ahorro capitalista. La dinámica de su sistema se basa en la idea que la propensión al ahorro de los últimos es mayor que la de los primeros. De esta forma, la acumulación de capital se sostiene en el hecho de que el ingreso capitalista pasa a invertirse en una mayor proporción y explica buena parte de dicho aumento en el *stock* de capital. Una corrección a estas últimas consideraciones la introduce Pasinetti (1978), quien observa que los trabajadores también pueden obtener ingresos por el capital. Esto no cambia la importancia de la participación de las ganancias en la determinación de la inversión y la tasa de acumulación de capital; sin embargo, esto supone una perspectiva más compleja de la relación entre fuentes y propiedad del ingreso.

Por el lado de los regulacionistas, Boyer (2007, 1988a) presenta la idea de régimen de acumulación y la define como el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital; es decir, permite reabsorber o extender en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen, de manera permanente, del mismo proceso de acumulación. A su vez, reintroduce la idea de modo de regulación, referido a todo el conjunto de procedimientos y comportamientos, individuales y colectivos, que viabilizan y retroalimentan el régimen de acumulación.

En términos instrumentales se producen diferentes modos de desarrollo, en la medida en que los determinantes de la productividad, de la inversión privada, del consumo privado y de los salarios son diferentes (Boyer 1988b). La productividad puede ser en el extremo endógena, asociada a la inversión y producción, retomando la ley Kaldor-Verdoorn, o exógena. La inversión privada puede depender del consumo, de la tasa de beneficios o de las innovaciones, y el consumo privado se explica por la masa salarial o los beneficios. Los salarios privados pueden depender de la productividad o de lo que ocurra de la diferencia entre la demanda y oferta de trabajo. El modo de producción también cambia en función del mayor o menor peso de las exportaciones e importaciones, del origen y transmisión de la tecnología e innovaciones, y de la aportación de recursos financieros del exterior.

Marglin y Bhaduri (1990) toman como punto de partida estas teorías y proponen un modelo keynesiano, en el que reformulan las curvas de oferta y demanda agregada e incluyen elementos distributivos. De esta manera, ambas terminan relacionando la utilización de capacidad (ratio PBI efectivo-PBI potencial) y la participación de las ganancias en el PBI. Según los autores, a modo de conclusión, se pueden asegurar altas tasas de ganancia, aun en condiciones en las que el margen y la participación de las ganancias en el producto son bajos y la tasa de salarios es alta. Así, pueden mantener el impulso a la inversión en paralelo al crecimiento del consumo, sostenido por una mayor propensión del gasto de los trabajadores.

También se debe mencionar el trabajo de Bowles y Boyer (1995), en el que se diseña un modelo matemático keynesiano, mediante el cual se expone la lógica de un régimen de empleo basado en el salario y la demanda de empleo está condicionada a los movimientos de la demanda agregada. Cuando el régimen se basa en salarios, un aumento en el salario real genera un incremento del empleo, pues mayores ingresos salariales ocasionan mayores niveles de consumo (si se considera que la propensión a ahorrar de los capitalistas es menor que la de los trabajadores) que contrarrestan la disminución de la inversión por aumento de los costos salariales.

De manera más reciente, Naastepad y Storm (2007) tratan de criticar la política de restricciones al crecimiento de los salarios reales mediante un modelo de crecimiento keynesiano, y lo aplican a ocho países de la OECD para el período 1960-2000. Su modelo retoma la perspectiva de Kaldor (1973) sobre la diferencia entre propensiones a consumir de trabajadores y capitalistas; además de incluir funciones de inversión y exportaciones que dependen de la participación de las ganancias y la participación salarial, respectivamente. Así, pueden estimar los coeficientes que le dan forma a los distintos efectos del aumento de la remuneración mínima sobre cada una de las variables del gasto. En la misma línea, Stockhammer y Ederer (2008) estiman, de manera empírica, los efectos de los cambios de la distribución funcional en la demanda efectiva en Austria. A partir de funciones de comportamiento para las variables agregadas de consumo, inversión, precios, exportaciones e importaciones, concluyen que la reducción de la participación salarial tiene efectos negativos sobre la demanda doméstica, si el consumo cae mucho más que la inversión.

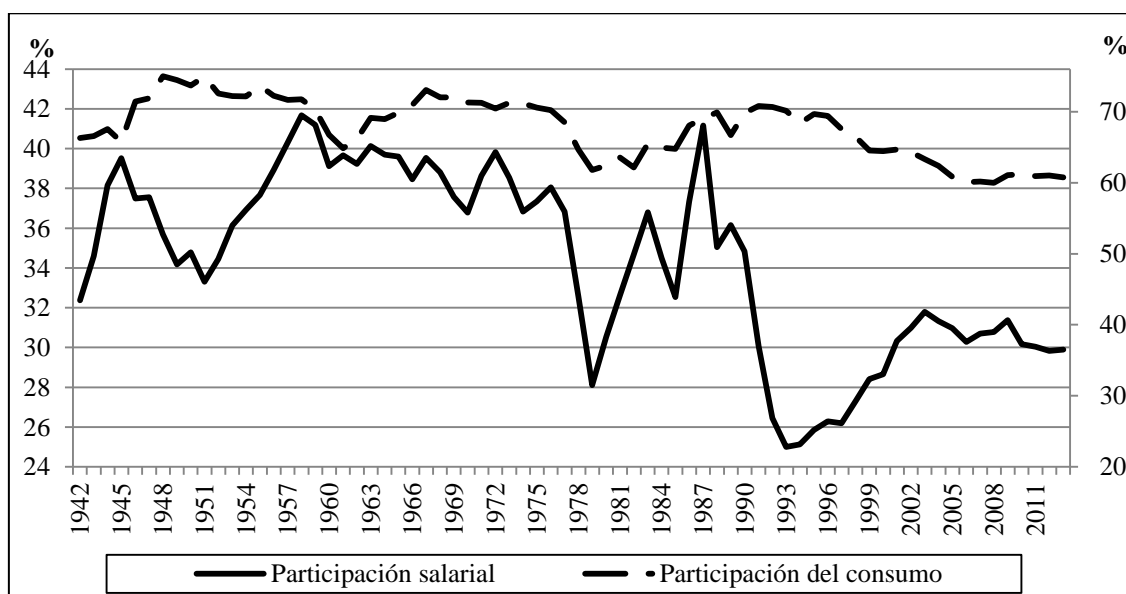
Por su parte, Stockhammer, Önanan y Ederer (2009) realizan el mismo ejercicio con un modelo poskaleckiano para las economías de la zona Euro y discuten las implicaciones de las políticas salariales. Por su parte, Hein y Tarassow (2009) introducen un modelo que cuenta con una función de progreso técnico, por medio del cual se explicita la ley Kaldor-Verdoorn para seis países de la OECD. Señalan la existencia de una relación positiva entre la tasa de crecimiento del producto o del capital y el crecimiento de la productividad. Al mismo tiempo, Onaran y

Galanis (2013) señalan que, en nueve países de la zona Euro, un aumento de la participación de las ganancias en 1% genera una caída de la demanda agregada.

Existen críticas a esta forma de estudiar los regímenes de crecimiento. Para Nikiforos (2014), es imposible evaluar dichos regímenes en una economía porque el comportamiento de las ganancias y de las tasas de crecimiento es fluctuante, con lo cual las técnicas utilizadas no perciben la dinámica de ambas variables. La posición de Palley (2014) es la misma, aunque su crítica resalta puntos distintos: el carácter endógeno de la economía y el hecho de estar sujeto a los cambios de política económica. Los efectos en los agregados económicos –percibidos por la econometría– dependen de aquella y no de eventos “naturales”, como usualmente se supone.

La relación entre distribución funcional del ingreso y agregados del gasto para la economía peruana requiere los datos construidos en el presente trabajo. En el gráfico 35 se presenta la interacción entre las participaciones de la masa salarial (eje de la izquierda) y el consumo agregado (eje de la derecha) en el PBI. Entre 1942 y 1958, la relación entre ambas participaciones es indirecta. Las grandes caídas en la participación salarial contrastan con los aumentos en la participación del consumo. A partir de los sesenta, podemos observar una relación positiva entre ambos componentes: en tanto la participación salarial evoluciona de manera descendente, la participación del consumo también cae. Sin embargo, no hay duda de que las variaciones en la participación del consumo son menos pronunciadas que las experimentadas por la participación salarial.

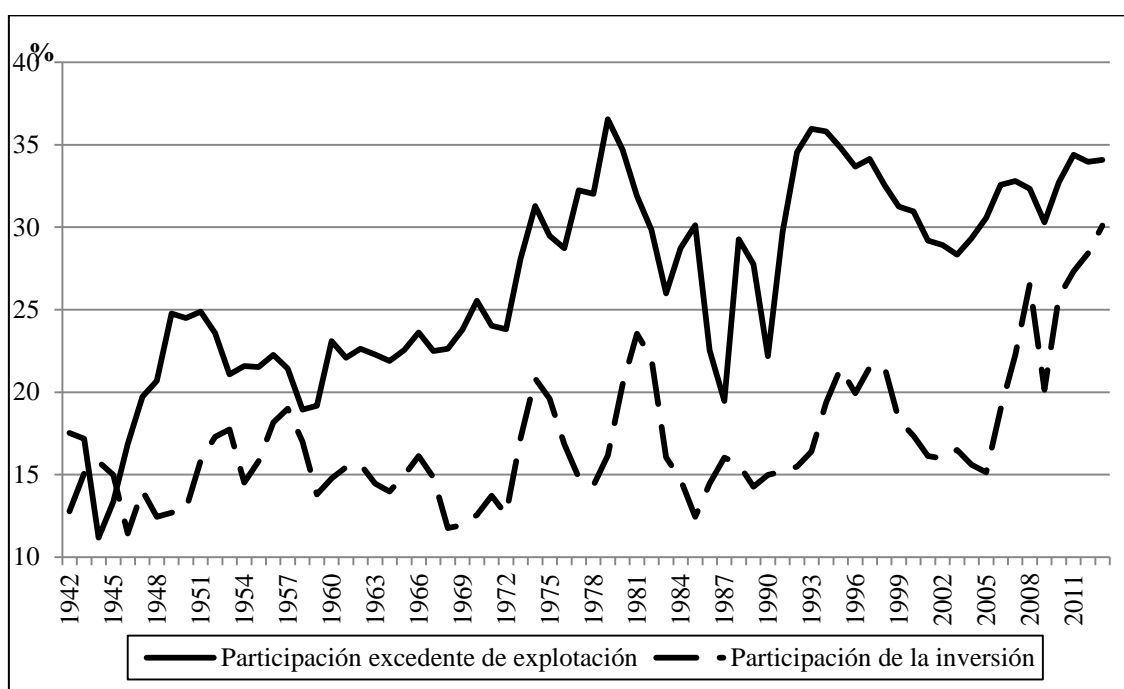
**Gráfico 35. Evolución de la participación del consumo y la participación salarial (1942-2013)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2104b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Seminario, 2015.

Según el gráfico 36, la participación de las ganancias se mueve casi al unísono con la participación de la inversión. Desde una perspectiva poskeynesiana, la inversión se determina por medio de la evolución de las ganancias. La mayor participación de las ganancias debe ir acompañada con mayores ratios de producto capital, de tal manera que las tasas de ganancias pueden ser mayores y así incentivar mayores niveles de acumulación. Así, cualquier reducción de las ganancias podría tener un efecto negativo en el crecimiento por la desaceleración de la acumulación. Dicha dinámica se ha mantenido con más fuerza a partir de la década de 1990, en la cual la participación de las ganancias ha empezado a superar a la participación de la masa salarial. Si la evolución de las ganancias ha ido sosteniéndose hacia finales de dicha década, las tasas de ganancia y las expectativas de ganancia son cada vez más altas; por ende, la inversión muestra un desempeño positivo en estos últimos años.

**Gráfico 36. Evolución de la participación de la inversión bruta y la participación del excedente de explotación (1942-2013)**

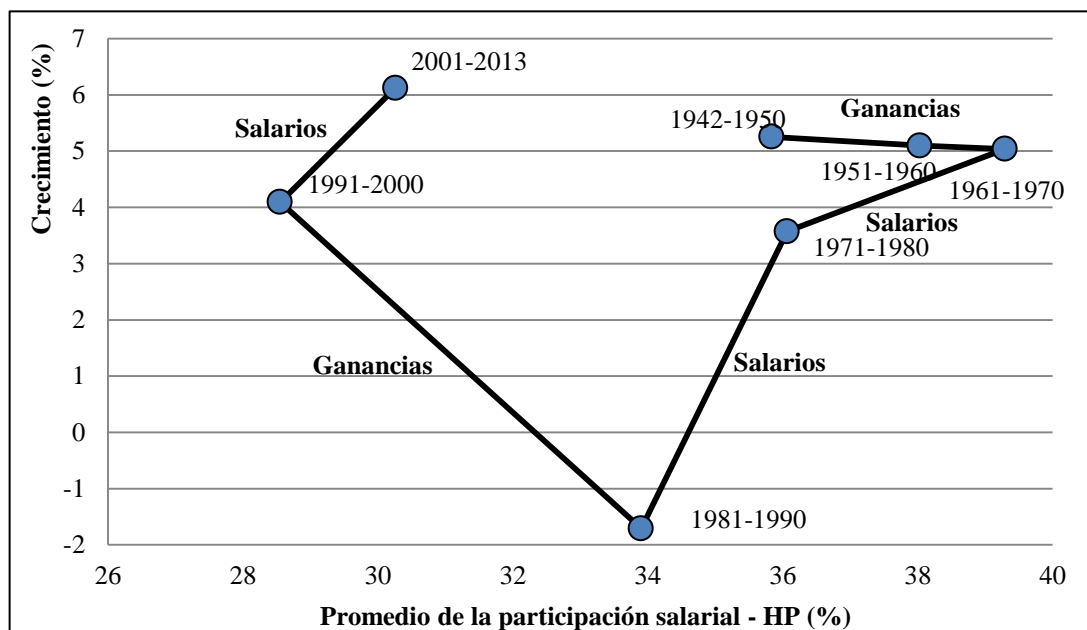


Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1961, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; CEPAL, 2001, 1994, 1992, 1990, 1982; García, 2013; INE, 1990, 1981; INEI, 2104b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Seminario, 2015.

También, se puede obtener una primera aproximación de los regímenes de crecimiento económico, a partir del análisis de la interacción entre las tasas de crecimiento y el promedio de la participación salarial para períodos determinados. En el gráfico 37 (ver la página siguiente) observamos que, durante el período 1942-1970, existe una relación indirecta entre la tasa de crecimiento económico y la tendencia de la participación salarial. Entre los setenta y los ochenta, esta relación es claramente positiva, a pesar de la espectacular caída de la economía

durante las dos estrepitosas crisis experimentadas en estas dos décadas. Durante la década de 1990, la senda se revierte y da paso a un régimen en el que la disminución de la participación salarial está asociada a un aumento de la tasa de crecimiento. A pesar de este ligero cambio, entre los años 2000 y 2013, la relación entre la tasa de crecimiento y la masa salarial ha cambiado a positiva.

**Gráfico 37. Crecimiento en relación con la tendencia de la participación salarial (1942-2013)**

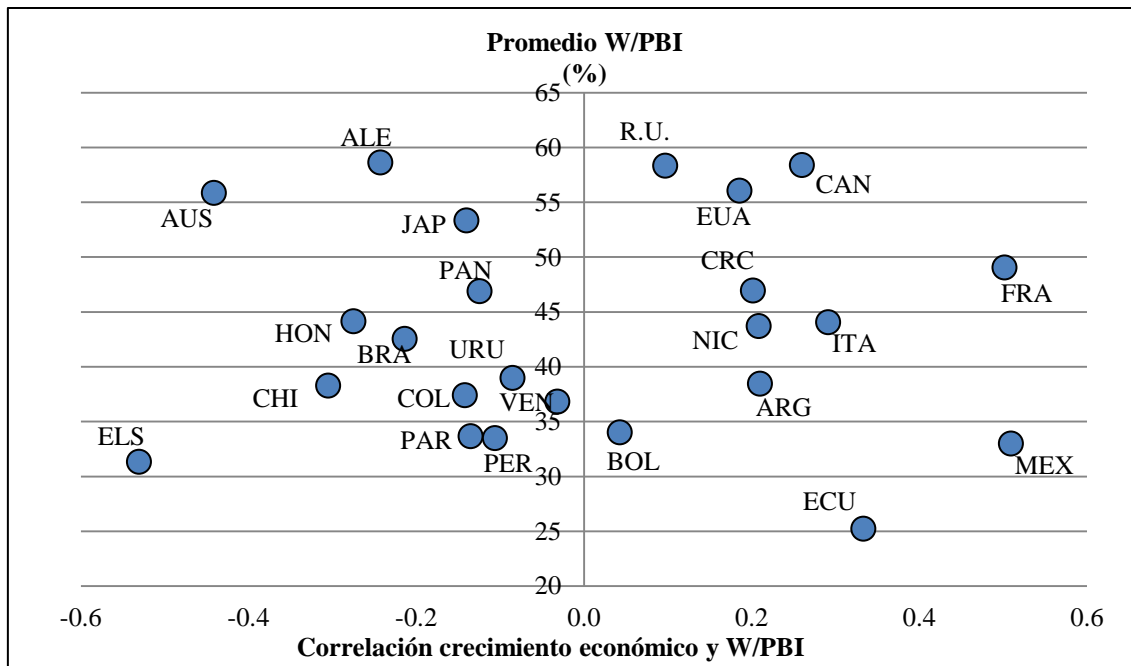


Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; CEPAL, 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2104b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Seminario, 2015.

En términos comparativos, se puede evaluar la relación entre la participación salarial y la correlación entre dicho componente del ingreso y las tasas de crecimiento de la economía del Perú, algunos países de Latinoamérica y los países de la OCDE reseñados en la sección anterior. En el gráfico 38 se muestra la relación de la participación salarial promedio y la correlación entre esta y las tasas de crecimiento económico para el período 1962-2010. El cálculo de las tasas de crecimiento se realizó con los datos del PBI –en dólares de 2005– para cada país. Solo México y Francia evidencian una asociación positiva fuerte entre crecimiento y participación del ingreso laboral. En el otro extremo, El Salvador y Australia presentan una asociación negativa fuerte; es decir, ambos países podrían compartir un régimen de crecimiento basado en ganancias.

Perú se sitúa en el sector de los países con un nivel de participación salarial promedio bajo, solo supera a México, El Salvador, Paraguay y Ecuador. La asociación entre crecimiento económico y participación salarial es negativa pero muy cercana a cero, por lo cual podría considerarse que no existe mucha asociación al respecto.

**Gráfico 38. Participación salarial promedio y correlación entre crecimiento económico y participación salarial (1962-2010)**



Fuente: Elaboración propia con base en BCRP, s.f., 1984, 1976, 1974, 1970, 1968, 1966, 1959, 1951; Banco Mundial, s.f.; BEA, s.f.; CEPAL, s.f., 1994, 1992, 1990; INE, 1990, 1981; INEI, 2104b, 2013; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959; Piketty y Zucman, 2013; Seminario, 2015.

## Conclusiones y recomendaciones

### Conclusiones

En el presente trabajo se evaluó la importancia de la distribución factorial del ingreso para el Perú y las interrogantes a las que abre paso. Por un lado, la relación entre la distribución factorial y personal del ingreso es de tipo complementaria. Ambas definiciones de la distribución del ingreso no se excluyen mutuamente, más bien, se utilizan para distintos fines. En tanto la distribución personal es útil para el estudio de la distribución del ingreso entre hogares provenientes de distintas fuentes (capital o trabajo) y su interacción con otras variables sociales, culturales o de género; la distribución factorial del ingreso permite conectar la distribución personal con las cuentas nacionales y, al mismo tiempo, permite realizar el análisis de la distribución del ingreso en relación con el crecimiento de la economía. Si bien es cierto que el uso de los datos de distribución factorial ha disminuido a partir de 1970, según Goldfarb y Thomas (2005), investigadores como Glyn (2009) y Atkinson (2009) reconocen la mayor importancia adquirida por esta herramienta. Atkinson (2009) enfatiza que la distribución factorial: 1) permite construir un enlace entre los ingresos en el nivel macroeconómico (cuentas nacionales) y los ingresos en el ámbito de los hogares (nivel microeconómico); 2) ayuda a entender la desigualdad en la distribución personal del ingreso; 3) aborda los temas de justicia social al preguntarse por la legitimidad de las distintas fuentes de ingreso.

En ese sentido, la teoría poskeynesiana y el enfoque regulacionista aparecen como los pilares para un análisis más transparente de la distribución factorial del ingreso en el caso del Perú entre 1940 y 2013. En los trabajos de Kalecki (1995 [1956]) y Kaldor (1973) se retoma la tradición de la economía política clásica y sus ideas en torno al tópico de la distribución del ingreso en relación con el de la producción, tal y como lo hacen Smith, Ricardo y Marx. En cambio, la tradición marginalista se enfoca en otros tópicos importantes, como la determinación de los precios de los factores; sin embargo, minimiza la importancia de los elementos distributivos y sus impactos en el crecimiento económico. Los estudios de Boyer (2007, 1988a) y Aglietta (1979) son, con Bhaduri y Marglin (1995), el punto de partida para investigar la relación entre la distribución factorial del ingreso y el régimen de crecimiento económico, útiles para entender la dinámica entre las características de la demanda agregada de una economía y la manera cómo se comportan las políticas económicas que redistribuyen el ingreso entre trabajadores y propietarios (capitalistas). Estos elementos son retomados por Lavoie y Stockhammer (2013), al proponer un marco teórico alternativo para entender la interacción entre políticas redistributivas y régimen de crecimiento.

Por su parte, el ejercicio de reconstrucción de las series de empleo muestra que las tasas de desempleo se redujeron a partir de inicios de los noventa. Sin embargo, la estructura de la PEA ocupada no asalariada ha aumentado desde 1970 hasta el presente. Este es un resultado preocupante, pues, en muchos casos, la PEA ocupada no asalariada trabaja en condiciones precarias (en especial, la que se desempeña en los oficios o como microempresarios). Por ello, sería cada vez más difícil incrementar el empleo decente.

En cuanto a los datos de la distribución factorial, el ejercicio de reconstrucción fue exitoso para las series principales de participación salarial, participación del excedente de explotación, participación del consumo de capital fijo, participación de los impuestos netos a la producción y la participación del ingreso de los independientes. Esta última fue la serie más complicada de reconstruir, pues no se cuenta con estimados confiables para el período 1976-2007. Sin embargo, mediante las técnicas explicadas en la sección 3 del segundo capítulo, se pudo obtener una serie razonable de esta participación y su componente agrícola (que se mueve de manera similar a la evolución del sector agropecuario de la economía) y no agrícola. La participación del ingreso independiente muestra una tendencia a la disminución desde 1942, pero hacia 2013 se ha mantenido por encima del 20%. Este valor es muy alto, en comparación con lo observado en otras economías de Latinoamérica y del mundo desarrollado.

La serie de la participación salarial presenta una tendencia a la disminución a partir de 1962 y experimenta una sima en el año 1993. Desde 1994, la participación salarial va en aumento, pero experimenta un tope en 2003. La tendencia es que la participación salarial muestre una desaceleración a partir de 2013. Al mismo tiempo, la participación del excedente de explotación evoluciona de manera ascendente desde el cincuenta hasta la llegada de la década de 1980. Después, experimenta una caída pronunciada hasta entrado los noventa, para volver a disminuir hacia el año 1994. En 2003, dicho componente experimenta un alza significativa y continúa así hasta el año 2013. Mientras que antes del noventa la participación salarial era superior a la participación del excedente, entrada dicha década este último componente supera al primero y la brecha entre ambos es cada vez más amplia. Esta mayor concentración del ingreso hacia el excedente de explotación se refleja en un aumento veloz del ratio entre ambos componentes del ingreso, el cual supera el valor de 1 a partir de la década de 1990. Estos cambios en la distribución factorial del ingreso son el resultado del proceso histórico experimentado, lo cual implica variaciones en la política económica adoptada por los distintos regímenes políticos durante el período 1940-2013.

Por otro lado, la descomposición de la participación salarial, con base en la metodología de Graña y Kennedy (2008), muestra que el costo medio del trabajo (tasa media de salarios de la PEA asalariada)

cayó rotundamente entre 1970 e inicios de los noventa. A partir de esta última década dicho costo medio ha crecido, pero se mantiene en niveles muy por debajo de los experimentados por la productividad media por trabajador: existe una brecha entre la tasa media de remuneraciones para los asalariados y dicha productividad. Por ello, se puede afirmar que, en promedio, la retribución de los trabajadores en términos relativos se ha deteriorado. La RMV ha disminuido su valor en términos reales respecto de la tasa media de remuneración hasta 1996, año a partir del cual se aprecia una evolución estable del ratio entre ambos tipos de remuneración. Si se toma como referencia el último dato de 2013, doblar la RMV en términos nominales aumentaría, en un poco más de 40%, la tasa media de remuneración. Bajo un contexto de desaceleración, dicha medida podría ser poco recomendable, si no se considerasen previamente los efectos en la demanda agregada.

Por su parte, la tasa de asalarización ha evolucionado de manera fluctuante; sin embargo, solo ha llegado a un poco más del 50% en el año 1993. Luego, ha disminuido y a partir de 2003 experimenta una evolución, pero continúa muy por debajo del 50%. Este hecho es relevante en la explicación de la evolución estable de la participación del ingreso independiente. Un mayor peso de los trabajadores independientes en la PEA ocupada permite que dicha participación se mantenga, a pesar de las posibles caídas en la tasa media de remuneración para los trabajadores independientes. Así, la recuperación de la tasa de asalarización experimentada en los últimos diez años debe garantizarse, de manera que se revierta la dinámica anterior.

En relación con otros países, la participación salarial del Perú es una de las más bajas. En América Latina, solamente supera a países como Bolivia y México. A pesar de la reciente dinámica de crecimiento económico, la participación de la masa salarial no ha alcanzado los niveles del promedio de América Latina. Esta brecha ha ido en aumento desde fines de los setenta, ampliándose cada vez más. En cuanto al ingreso independiente, entre 1990 y 2013, el Perú muestra un mayor peso de la masa de ingreso mixto (por encima del 20%, a pesar de que disminuye) en comparación con las economías más desarrolladas de la región, como Brasil, Chile, Argentina y Colombia. A partir de 2000, dicho componente se ha situado por debajo del 6% en las primeras tres; mientras que Colombia aún se mantiene por debajo del 14%, pero muestra un menor peso en comparación con el Perú. Esto coincide con la evolución de las tasas de informalidad de estas economías, en donde resalta el poco peso que tiene dicho sector en Chile, Colombia, Brasil y Argentina. Perú, Bolivia y Paraguay son las economías con un sector informal mucho más alto: bordea cerca del 60% del mercado laboral.

Respecto de los países desarrollados, Perú muestra una participación salarial mucho más baja. Durante la época dorada del capitalismo (1950-1970), dicho componente aumenta en economías como Japón, Reino Unido, Estados Unidos y Francia; mientras que en el Perú, a partir de los sesenta,

existe una tendencia a la disminución. Sin embargo, ya antes de dicha época, la participación salarial era más alta en estas economías y bordeaba niveles por encima del 60%. Tras la crisis del petróleo de 1973 y durante las crisis fiscales de los ochenta, si bien dicha participación experimenta una caída en estas economías, su nivel no disminuye por debajo del 50%. Esto refleja el mayor peso de la participación salarial como elemento impulsor de la demanda agregada en las economías desarrolladas, influencia que estuvo sostenida por las políticas de pleno empleo de la posguerra.

Sin embargo, la participación de las ganancias se ha mantenido estable durante toda esta época y los niveles de productividad laboral han seguido aumentando, a pesar de la crisis. En algunos casos, el crecimiento de las tasas medias de remuneración de estas economías se ha acelerado, pero menos en comparación con el crecimiento de la productividad del trabajo. Los cambios político-económicos experimentados en el mundo explican dicha situación. Por último, al comparar los niveles de asalarización y el peso del ingreso independiente entre el Perú y estas economías, observamos que el mayor crecimiento y el mayor peso del sector industrial en estos países se ha traducido en una mayor participación de la PEA ocupada asalariada y niveles del ingreso independiente con participaciones muy por debajo del 5%.

Con relación a la dinámica entre crecimiento económico y distribución factorial, muchos trabajos insisten en la interacción de los componentes del ingreso y los agregados de la demanda. Mientras que la participación salarial supone un principal impulso al consumo privado, la participación de las ganancias debe explicar parte de la variación en las tasas de acumulación de capital. Para el caso del Perú, la evolución de la participación salarial es muy similar a la del consumo agregado. A su vez, observamos caídas simultáneas en la participación de las ganancias y en el movimiento de la inversión bruta. Esta última se puede entender, si se recurre a la idea que las tasas de ganancia y las expectativas de estas dependen, de manera directa, de la participación del excedente bruto en el PBI y del ratio producto-capital. Para culminar, la asociación entre participación salarial y crecimiento económico es difusa, aun para los países de Latinoamérica y los de la OCDE. Tanto en un bloque como en el otro, podemos encontrar países con asociación positiva importante y también relaciones indirectas entre ambos componentes. Los países que muestran una asociación más significativa son: Francia, México, Australia y El Salvador.

## **Recomendaciones**

Una primera recomendación, de tipo metodológico, sugiere que el sistema de estadística nacional debe considerar, de manera enfática, la construcción de series de cuentas nacionales por el lado del ingreso para períodos extendidos de tiempo. Con ello, sería posible realizar más estudios empíricos en la materia, sin descuidar la utilidad de la distribución personal del ingreso como herramienta

complementaria. Al mismo tiempo, esto permitirá contar con mayor y mejor información para evaluar los efectos redistributivos de las políticas macroeconómicas en el corto y largo plazo.

Además, se recomienda tener en cuenta los efectos estructurales de la política económica. Las medidas que afecten la dinámica sectorial o las de carácter netamente laboral tienen amplios efectos distributivos. En vista de ello, habría que reenfocar dichas medidas en pro de la reducción de la brecha entre la tasa media de salario y la productividad media de los trabajadores, la cual se ha ampliado, como lo muestran las estadísticas construidas. Esto podría tener resultados positivos tanto en la participación salarial como en la economía, en el corto y en el largo plazo, pues representaría un aumento del consumo agregado.

De igual forma, se sugiere poner mayor énfasis en la revisión de los niveles de asalarización de la economía. Su importancia radica en el hecho de que los trabajadores no asalariados tienden a ser más vulnerables cuando las políticas de seguridad laboral no son funcionales (OIT 2015b). A su vez, habría que enfatizar tanto la tendencia de las economías desarrolladas de Latinoamérica como las que se ubican fuera de la región. El aumento de dicha tasa está sujeto a políticas de empleo serias, como la mejora en la oferta educativa o la reducción de la precariedad laboral. Los aumentos de la RMV nominal también son importantes para elevar su valor real, con miras a que aumente el consumo de los trabajadores.

## Bibliografía

Abeles, Martín, Amarante, Verónica y Vega, Daniel (2014). “Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010”. *Revista CEPAL*, núm. 114, pp. 31-52.

Aghion, Philip y Bolton, Patrick (1997). “A Theory of Trickle-Down Growth and Development”. *The Review of Economic Studies*, vol. 64 (2), pp. 151-172.

Aglietta, Michel (1979). *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. México, D. F.: Siglo XXI.

Alarco, Germán (2014a). “Asociaciones Público Privadas en Perú. Perspectiva general y balance preliminar”. En: Alexander, Nancy, Bedoya, Carlos y Suárez, Oriana (eds.). *Infraestructura: ¿para la gente o para el lucro? El decisivo papel de una gobernanza democrática y responsable*. Lima: Heinrich Böll Foundation North America–Latindadd, pp. 87-99.

Alarco, Germán (2014b). “Participación salarial y crecimiento económico en América Latina 1950-2013”. *Revista CEPAL*, núm. 113, pp. 43-60.

Alarco, Germán y Del Hierro, Patricia (1986). “La problemática del empleo, las remuneraciones y la distribución del ingreso en una perspectiva macroeconómica”. En: Alarco, Germán, Del Hierro, Patricia, Alvarado, Javier y Vega-Centeno, Máximo. *Empleo, salarios y distribución de ingreso: Márgenes de política*. Lima: Fundación Friedrich Ebert, pp. 9-136.

Alarco, Germán y Orellana, Socorro (2009). *Gestión de la política macroeconómica bajo una perspectiva multidisciplinaria: intereses, organizaciones y personas*. Lima: Pearson, Centrum Católica.

Amat y León, Carlos (1980). “El impuesto a la renta de personas naturales en el Perú”. *Apuntes*, núm. 10, pp. 5-32.

Anaya, Eduardo (1982). *Imperialismo, industrialización y transferencia de tecnología en el Perú*. Lima: Editorial Horizonte.

Arellano, Rolando (2000). *Los estilos de vida en el Perú. Cómo somos y pensamos los peruanos del siglo XXI*. Lima: Consumidores y Mercados Perú.

Atkinson, Anthony B. (2009). “Factor Shares: The Principal Problem of Political Economy?”. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 25 (1), pp. 3-16.

Atkinson, Anthony B. (1995). *The Economics of Inequality*. 2<sup>a</sup> ed. Oxford: Oxford Clarendon Press.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (s.f.). “Cuadros anuales históricos”. En: *Banco Central de Reserva del Perú*. Fecha de consulta: 15/12/2014. <<http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html>>.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1991). *Memoria anual 1990*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1990). *Memoria anual 1989*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1987). *Memoria anual 1986*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1984). *Memoria anual 1983*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1976). *Cuentas nacionales del Perú 1960-1974*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1974). *Cuentas nacionales del Perú 1960-1973*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1970). *Cuentas nacionales del Perú 1960-1969. Tomo I*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1968). *Cuentas nacionales del Perú 1950-1967*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1966). *Cuentas nacionales del Perú 1950-1965*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1962). *Renta nacional del Perú 1942-1960*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1959). *Renta nacional del Perú 1942-1957*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1952). *Renta nacional del Perú 1942-1951*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Central de Reserva del Perú-BCRP (1951). *Renta nacional del Perú 1942-1949*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Mundial (s.f.). “Indicadores del desarrollo mundial”. En: *World Data Bank*. Fecha de consulta: 09/2014–09/2015. <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>>.

Benetti, Carlo (1978). *Valor y distribución*. Madrid: Editorial Saltés.

Bértola, Luis y Ocampo, José Antonio (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*. Madrid: Secretaría General Iberoamericana.

Bhaduri, Amit (2011). *Repensar la economía política*. Buenos Aires: Editorial Manantial.

Bhaduri, Amit (1973). “El concepto de productividad marginal del capital y el efecto Wicksell”. En: Braun, Óscar. *Teoría del capital y la distribución*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo, pp. 197-202.

Bhaduri, Amit y Marglin, Stephen (1990). “Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies”. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14 (4), pp. 375-393.

Blaug, Mark (1985). *Economic Theory in Retrospect*. 4<sup>a</sup> ed. Cambridge: Cambridge University Press.

Blinder, Alan (1974). *Toward an Economic Theory of Income Distribution*. Massachusetts: The MIT Press.

Bowles, Samuel y Boyer, Robert (1995). “Wages, Aggregate Demand, and Employment in an Open Economy: An Empirical Investigation”. En: Epstein, Gerald y Gintis, Herbert.

*Macroeconomic Policy after the Conservative Era*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 143-171.

Boyer, Robert (2007). *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Miño y Dávila editores.

Boyer, Robert (1997). “Los orígenes de la teoría de la regulación”. En: Boyer, Robert y Saillard, Yves. *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos. Volumen I*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad–Oficina de Publicaciones del Ciclo Básico Común de la Universidad de Buenos Aires, pp. 17-26.

Boyer, Robert (1988a). “Formalizing Growth Regimes within a Regulation Approach. A Method for Assessing the Economic Consequences of Technological Change”. En: Dosi, Giovanni, Freeman, Christopher, Nelson, Richard, Silverberg, Gerald y Soete, Luc. *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter Publishers, pp. 608-630.

Boyer, Robert (1988b). “Technical Change and the Theory of ‘Regulation’”. En: Dosi, Giovanni, Freeman, Christopher, Nelson, Richard, Silverberg, Gerald y Soete, Luc. *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter Publishers, pp. 67-94.

Profenbrenner, M. (1972). “La teoría neoclásica de la macrodistribución”. En: Marchal, Jean y Ducros, Bernard. *Distribución de la renta nacional*. Madrid: Euramérica S. A., pp. 529-566.

Bureau of Economic Analysis-BEA (s. f.). “National Income and Product Account Tables”. En: *U. S. Bureau of Economic Analysis*. Fecha de consulta: 20/10/2015. <<http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9&step=1#reqid=9&step=1&isuri=1>>.

Cabieses, Hugo (1976). *Comunidad laboral y capitalismo. Alcances y límites*. Lima: DESCO (Centro de Estudios de Promoción y Desarrollo).

Cantillon, Richard (1950 [1734]). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Caravedo, Baltazar (1981). “Economía, producción y trabajo (Perú, siglo XX)”. En: VV. AA. *Historia del Perú - t. VIII. Perú Republicano*. Lima: Editorial Juan Mejía Baca, pp. 191-361.

Cingano, Federico (2014). “Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth”. OCDE Social, Employment and Migration Working Papers, núm. 163. Francia: OECD.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (s.f.). “CEPALSTAT. Estadísticas e indicadores económicos de América Latina”. En: *Comisión Económica para América Latina*. Fecha de consulta: 20/10/2014. <[http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB\\_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e](http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e)>.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2009). “América Latina y el Caribe. Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008”. En: *Comisión Económica para América Latina*. Fecha de consulta: 20/09/2014. <[http://interwp.cepal.org/cuaderno\\_37/esp/index.htm](http://interwp.cepal.org/cuaderno_37/esp/index.htm)>.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2008). *La transformación productiva 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2001). *Anuario estadístico de América Latina 2000*. Santiago: Comisión Económica para América Latina.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1996). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1995*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1994). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1993*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1992). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1991*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1990). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1989*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1989). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1988*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1987). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 1987*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1984). *Anuario estadístico de América Latina 1984*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1981). *Anuario estadístico de América Latina 1981*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1980). *Anuario Estadístico de América Latina 1979*. Santiago: Comisión Económica para América Latina.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1979). *Anuario Estadístico de América Latina 1978*. Santiago: Comisión Económica para América Latina.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1977). *Anuario Estadístico de América Latina 1976*. Santiago: Comisión Económica para América Latina.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1976). *Anuario Estadístico de América Latina 1975*. Santiago: Comisión Económica para América Latina.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (1974). *Anuario Estadístico de América Latina 1973*. Santiago: Comisión Económica para América Latina.

Comisión Europea (2007). *Employment in Europe*. Bruselas: Comisión Europea, pp. 237-272.

Comité Internacional para la Coordinación de las Investigaciones Nacionales en Demografía-Cicred (1974). *La población del Perú*. Lima: Cicred, Instituto Nacional de Panificación.

Coriat, Benjamin (1982). *El taller y el cronómetro. Ensayos sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México, D. F.: Siglo XXI Editores.

Cotler, Julio (2005). *Clases, estado y nación en el Perú*. 3ª ed. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Cotler, Julio (1976). "Haciendas y comunidades tradicionales en un contexto de movilización política". En: Matos Mar, José. *Hacienda, comunidad y campesinado en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, pp. 311-342.

Cruzado, Edgardo y Sotelo, Vicente (2011). “Política fiscal y pereza gubernamental”. En: *Perú hoy. El quinquenio perdido. Crecimiento con exclusión*. Lima: DESCO (Centro de Estudios de Promoción y Desarrollo), pp. 251-263.

De Vries, Gaaiten J. y Timmer, Marcel (2007). “Groningen Growth and Development Centre 10-sector database”. En: *Groningen Growth and Development Centre*. <[http://www.ggdc.nl/databases/10\\_sector/2007/data/10-s\\_per\\_07i.xls](http://www.ggdc.nl/databases/10_sector/2007/data/10-s_per_07i.xls)>.

Diez Canseco, Javier, Alejos, Walter, Mena, Máximo, Valdivia, Juan y Franceza, Kuennen (2002). *Informe final de investigación de la Comisión Investigadora sobre los delitos económicos y financieros cometidos entre 1990-2001*. Lima: Congreso de la República del Perú.

Dobb, Maurice (1975). *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Dragisic, John (1971). *Peruvian Stabilization Policies, 1939-68*. Tesis doctoral. Universidad de Wisconsin.

Durand, Francisco (2003). *Riqueza económica y pobreza política: reflexiones sobre las élites del poder en un país inestable*. Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Durand, Francisco (1982). *La década frustrada. Los industriales y el poder 1970-1980*. Lima: DESCO (Centro de Estudios y Promoción de Desarrollo).

Eichengreen, Barry (2007). *The European Economy since 1945. Coordinated, Capitalism and beyond*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

Epstein, Gerald A. y Gintis, Herbert (1995). “Macroeconomic Policies for Sustainable Growth”. En: Epstein, Gerald A. y Gintis, Herbert. *Macroeconomic Policy after the Conservative Era*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 3-17.

Erten, Bilge y Ocampo, José Antonio (2012). *Super-Cycles of Commodity Prices since the Mid-Nineteenth Century*. Initiative for Policy Dialogue Working Paper Series. Nueva York.

Esperanza, Olga y Heredia, Alexandra (2012). “Crisis financieras sistémicas en Colombia y contraste con el escenario actual”. *Fogafín*, núm. 2.

Espinoza, Humberto y Osorio, Jorge (1972). *El poder económico en la industria*. Lima: Universidad Nacional Federico Villarreal.

Figuroa, Adolfo (2010). “Crecimiento versus calidad de vida”. En: Alarco, Germán. *Rutas hacia un Perú mejor. Qué hacer y cómo lograrlo*. Lima: Centrum Católica-Santillana, pp. 101-127.

Figuroa, Adolfo (1995). “La cuestión distributiva en el Perú”. En: Cotler, Julio. *Perú 1964-1994: economía, sociedad y política*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, pp. 17-39.

Fitzgerald, E. V. K. (1981). *La economía política del Perú 1956-1978. Desarrollo económico y reestructuración del capital*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Fondo Monetario Internacional-FMI (2014). *International Financial Statistics Database*. Washington D. C.: Fondo Monetario Internacional.

Fondo Monetario Internacional-FMI (2007). *World Economic Outlook 2007*. Washington D. C.: Fondo Monetario Internacional.

Fraser, Nancy y Cordon, Linda (1997). “Una genealogía de la 'dependencia'. Rastreado una palabra clave del Estado benefactor en los Estados Unidos”. En: Fraser, Nancy. *Iustitia Interrupta. Reflexiones críticas desde la posición “postsocialista”*. Bogotá: Siglo del hombre editores, Universidad de los Andes, pp. 163-200.

Frieden, Jeffrey A. (2007). *Capitalismo global. El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Madrid: Editorial Crítica.

Fukuyama, Francis (1993 [1992]). *El fin de la Historia y el último hombre*. Barcelona: Editorial Planeta.

Garavito, Cecilia (1999). “Empleo y desempleo: un análisis de la elaboración de estadísticas”. *Revista Economía*, vol. 22 (44), pp. 103-144.

Garavito, Cecilia (1997). *Empleo, salarios reales y producto: 1970-1995*. Documento de trabajo 140. Lima: PUCP, Departamento de Economía.

García Quesada, Jesús (2000). *Tutorial de análisis numérico. Interpolación: Splines cúbicos..* Fecha de consulta: 10/04/2015. <<http://numat.net/tutor/splines.pdf>>.

García, Norberto (2013). “Fast Economic Growth and Income Distribution (Peru 1990-2010)”. En: *Economie Appliquée*, núm. 1. Fecha de consulta: 10/04/2014. <[http://www.itf.org.ar/pdf/documentos/89\\_2013.pdf](http://www.itf.org.ar/pdf/documentos/89_2013.pdf)>.

Giovannoni, Olivier (2014). *What Do We Know About the Labor Share and the Profit Share? Part I: Theories*. Working Paper núm. 803. Austin: Levy Economics Institute at Bard College.

Glyn, Andrew (2009). “Functional Distribution and Inequality”. En: Salverda, W., Nolan, Brian y Smeeding, T. M. *Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press, pp. 101-126.

Glyn, Andrew (1995). “Stability, Inegalitarianism, and Stagnation: An Overview of the Advanced Capitalist Countries in the 1980s”. En: Epstein, Gerald A. y Gintis, Herbert. *Macroeconomic Policy after the Conservative Era*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 18-56.

Glyn, Andrew, Hughes, Alan, Lipietz, Alain y Singh, Ajit (1990). “The Rise and Fall of the Golden Age”. En: Marglin, Stephen y Schor, Juliet. *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Clarendon Press, pp. 39-125.

Goldfarb, Robert y Leonard, Thomas (2005). “Inequality of What Among Whom?: Rival Conceptions of Distribution in the 20<sup>th</sup> Century”. En: Fiorito, S., Scheall, Scott y Suprinyak, Carlos (ed.). *Research in the History of Economic Thought and Methodology, Volume 23-A*. Oxford, Amsterdam y San Diego: Elsevier, JAI, pp. 79-123.

González de Olarte, Efraín (1995). “Transformación sin desarrollo: Perú 1964-1994”. En: Cotler, Julio. *Perú 1964-1994: economía, sociedad y política*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, pp. 40-68.

Graña, Juan y Kennedy, Damián (2008). *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006*. Documentos de Trabajo del CEPED, núm. 12.

Harrod, Roy (1948). *Towards a Dynamic Economics*. Londres: Macmillan.

Heilbroner, Robert (1998). *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*. Barcelona: Paidós.

Heilbroner, Robert (1972). *Vida y doctrina de los grandes economistas*. 2<sup>a</sup> ed. Madrid: Aguilar.

Hein, Eckhard y Tarassow, Artur (2009). "Distribution, Aggregate Demand and Productivity Growth: Theory and Empirical Results for Six OCDE Countries Based on a Post-Kaleckian Model". *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34 (4), pp. 727-754.

Hicks, John (1963). *The Theory of Wages*. 2ª ed. Londres: Macmillan.

Horioka, Charles Yuji (1990). "Why is Japan's Household Saving Rate So High? A Literature Survey". *Journal of Japanese and International Economies*, (4), pp. 49-92.

Hunt, Shane (2011). "Precios y cantidades de las exportaciones peruanas, 1830-1962". En: Hunt, Shane. *La formación de la economía peruana. Distribución y crecimiento en la historia del Perú y América Latina*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú, PUCP, Instituto de Estudios Peruanos, pp. 521-587.

Hunt, Shane (1980). "Evolución de los salarios reales en el Perú: 1900-1940". *Revista Economía*, vol. 3 (5), pp. 83-123.

Hunt, E. K. y Lautzenheizer, Mark (2011). *History of Economic Thought. A Critical Perspective*. 3ª ed. Nueva York: Routledge.

Instituto Brasileño de Geografía y Estadística-IBGE (s.f.). "Contas Nacionais". En: *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*. Fecha de consulta: 20/10/2015. <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasnacionais/2011/default.shtm>>

Instituto Nacional de Estadística-INE (1990). *Cuentas nacionales del Perú 1981-1990*. Lima: Instituto Nacional de Estadística. Dirección General de Cuentas.

Instituto Nacional de Estadística-INE (1981). *Cuentas nacionales del Perú 1950-1980*. Lima: Instituto Nacional de Planificación, Oficina Nacional de Estadística.

Instituto Nacional de Estadística-INE (1980). *Cuentas nacionales del Perú 1950-1979*. Lima: Instituto Nacional de Planificación, Oficina Nacional de Estadística.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (s.f.). "Series nacionales". En: *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Fecha de consulta: 15/09/2015. <<http://series.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/>>.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2014a). *Perú: Evolución de los indicadores de empleo e ingresos por departamentos, 2004-2013*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2014b). *Perú. Series de cuentas nacionales 1950-2013. Año base 2007*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2014c). “Sistema de Información Económica”. En: *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Fecha de consulta: 15/03/2015. <<http://iinei.inei.gob.pe/iinei/siemweb/publico/>>.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2013). *Oferta y demanda global 1991-2012. Año base 1994*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2012). *Perú: Evolución de los indicadores de empleo e ingresos por departamentos, 2004-2011*. Lima: INEI.

Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2002). “Resumen metodológico del cambio de año base de las cuentas nacionales del Perú”. En: *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Fecha de consulta: 15/03/2015. <<http://proyectos.inei.gob.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0376/indice.htm>>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía-Inegi (s.f.). “Cuentas nacionales”. En: *Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México*. Fecha de consulta: 20/10/2015. <<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=23824>>.

Jaime, Heber (2007). *La economía en el gobierno de Alejandro Toledo. Pocos avances y muchos retrocesos en un contexto excepcionalmente favorable*. Lima: Editorial San Marcos.

Jones, Charles (2015). “Pareto and Piketty: The Macroeconomics of Top Income and Wealth Inequality”. *Journal of Economic Perspective*, vol. 29 (1), pp. 29-46.

Juillard, Michel (1997). “Regímenes de acumulación”. En: Boyer, Robert y Saillard, Yves. *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos. Volumen II*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad – Oficina de Publicaciones del Ciclo Básico Común de la Universidad de Buenos Aires, pp. 33-42.

Kaldor, Nicholas (1973). “Teorías alternativas de la distribución”. En: *Ensayos sobre el valor y la distribución*. Madrid: Editorial Tecnos, pp. 189-213.

Kalecki, Michal (1995 [1956]). *Teoría de la dinámica económica: ensayos sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Keynes, John Maynard (2010 [1936]). *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Kuczynski, Marguerite y Meek, Ronald (1980). *El tableau économique de Quesnay*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Lavoie, Marc y Stockhammer, Engelbert (2013). *Wage-led Growth. An Equitable Strategy for Economic Recovery*. Nueva York: Palgrave-Macmillan.

Maddison, Angus (2001). *The World Economy. A Millennial Perspective*. París: OCDE.

Marglin, Stephen (1990). “Lessons of the Golden Age: An Overview”. En: Marglin, Stephen y Schor, Juliet. *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Clarendon Press, pp. 1-38.

Marglin, Stephen y Bhaduri, Amit (1990). “Profit Squeeze and Keynesian Theory”. En: Marglin, Stephen y Schor, Juliet. *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Clarendon Press, pp. 153-186.

Marx, Karl (1976 [1898]). *Salario, precio y ganancia*. Pekín: Ediciones en Lenguas Extranjeras.

Mayer, Kurthl (1961). *Clase y sociedad*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

McCormick, Brian (1984). *Los salarios*. Madrid: Alianza Editorial.

Meller, Patricio (1998). *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*. 2ª ed. Santiago: Editorial Andrés Bello.

Mincer, J. (1970). “The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Human Capital Approach”. *Journal of Economic Literature*, vol. 8 (1), pp. 1-26.

Ministerio de Hacienda y Comercio (1969). *Anuario estadístico del Perú 1966*. Lima: Ministerio de Hacienda y Comercio - Dirección Nacional de Estadística y Censos.

Ministerio de Hacienda y Comercio (1959). *Anuario estadístico del Perú 1956-1957*. Lima: Ministerio de Hacienda y Comercio - Dirección Nacional de Estadística y Censos.

Ministerio de Hacienda y Comercio (1951). *Anuario estadístico del Perú 1948-1949*. Lima: Ministerio de Hacienda y Comercio - Dirección Nacional de Estadística y Censos.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MTPE (2014). *Anuario estadístico sectorial 2013*. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MTPE (2008). *Encuesta nacional de sueldos y salarios. Resumen estadístico 1957-2006*. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Programa de Estadísticas y Estudios Laborales.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MTPE (2003). “Tendencias en el empleo e ingresos de los trabajadores asalariados e independientes durante la última década en Lima Metropolitana”. *Boletín de Economía Laboral*, 5 (25), pp. 15-27.

Monza, Alfredo (1973). “La validez teórica de la idea de la función de producción agregada”. En: Braun, Óscar. *Teoría del capital y la distribución*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo, pp. 31-44.

Mun, Thomas (1978 [1644]). *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior. Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Orientales*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Naastepad, C. W. M. y Storm, Servaas (2007). “OCDE Demand Regimes (1960-2000)”. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29 (2), pp. 211-246.

Nikiforos, Michalis (2014). *Distribution-led Growth in the Long Run*. Working Paper núm. 814. Nueva York: Levy Economics Institute of Bard College.

Nunura, Juan (2001). *El empleo en el Perú: 1990-2000*. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo - Informe de la Comisión Nacional de Trabajo y Promoción Social.

Nuti, Domenico M. (1973). “La 'economía vulgar' en la teoría de la distribución del ingreso”. En: Braun, Óscar. *Teoría del capital y la distribución*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo, pp. 349-360.

OCDE (s.f.). “OECD Statistics”. En: *Organisation for Economic Co-operation and Development*. Fecha de consulta: 15/09/2015. <<http://stats.oecd.org/>>.

Onaran, Özlem y Galanis, Giorgos (2013). “Is Aggregate Demand Wage-led or Profit-led? A Global Model”. En: Lavoie, Marc y Stockhammer, Engelbert. *Wage-led Growth: An equitable Strategy for Economic Recovery*. Nueva York: Palgrave-Macmillan, pp. 71-99.

Organización Internacional del Trabajo-OIT (2015a). “ILOSTAT Database”. En: *International Labour Organisation*. Fecha de consulta: 15/03/2015. <[https://www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata/bulk-download?\\_afzLoop=4936541615024732#%40%3F\\_afzLoop%3D4936541615024732%26\\_adf.ctrl-state%3Drhmhn8j27\\_243](https://www.ilo.org/ilostat/faces/home/statisticaldata/bulk-download?_afzLoop=4936541615024732#%40%3F_afzLoop%3D4936541615024732%26_adf.ctrl-state%3Drhmhn8j27_243)>.

Organización Internacional del Trabajo-OIT (2015b). *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo. El empleo en plena mutación*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Ostry, Jonathan, Berg, Andrew y Tsangarides, G. (2014). *Redistribution, Inequality, and Growth*. Staff Discussion Note 14/02. Washington, D. C.: FMI.

Oxfam (2014). “Iguales: acabemos con la desigualdad extrema. Es hora de cambiar las reglas”. En: *Oxfam*. Fecha de consulta: 15/03/2015. <[http://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/documentos/files/InformeIGUALES\\_AcabemosConlaDesigualdadExtrema.pdf](http://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/documentos/files/InformeIGUALES_AcabemosConlaDesigualdadExtrema.pdf)>.

Palley, Thomas (2014). *Rethinking Wage vs. Profit-led Growth Theory with Implications for Policy Analysis*. Working Paper núm. 141. Alemania: IMK, Hans-Böckler-Stiftung.

Palley, Thomas (2013). “A Kaldor-Hicks-Goodwin-Tobin-Kalecki Model of Growth and Distribution”. *Metroeconomía*, vol. 64 (2), pp. 319-345.

Pasinetti, Luigi (1978). *Crecimiento económico y distribución de la renta*. 1ª ed. Madrid: Alianza editorial.

Pease, Henry y Romero, Gonzalo (2013). *La política en el Perú del siglo XX*. Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Pedauga, Luis Enrique (2009). "Alternativas metodológicas para el empalme estadístico de series temporales: caso Venezuela 1950-2005". *Temas de coyuntura*, núm. 59, pp. 7-38.

Pholphirul, Piriya (2005). *Competitiveness, Income Distribution, and Growth in Thailand: What Does the Long-run Evidence Show?* Tailandia: Thailand Development Research Institute Report.

Piketty, Thomas (2014). *El capital en el siglo XXI*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Piketty, Thomas (2007). "Income, Wage, and Wealth Inequality in France, 1901-98". En: Atkinson, Anthony y Piketty, Thomas. *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between European and English-Speaking Countries*. Oxford: Oxford University Press, pp. 43-81.

Piketty, Thomas y Zucman, Gabriel (2013). *Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700-2010*. Working Paper. Francia: Paris School of Economics.

Portocarrero, Felipe, Beltrán, Arlette y Romero, María Elena (1992). *Compendio estadístico del Perú, 1900-1990*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Portocarrero, Gonzalo (1978). *Empresarios, Sociedad Nacional de Industrias y proceso político 1950-1968*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Quesnay, François (1974 [1766]). *Le tableau économique y otros estudios económicos*. Madrid: Ediciones de la Revista de Trabajo.

Rawls, John (2004 [2001]). *La justicia como equidad. Una reformulación*. 1ª ed. Buenos Aires: Paidós.

Ricardo, David (1973 [1821]). *Principios de economía política y de tributación*. 2ª ed. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Robinson, Joan (1973a). "La función de producción y la teoría del capital". En: Braun, Óscar. *La teoría del capital y la distribución*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo, pp. 45-62.

Robinson, Joan (1973b). "La acumulación y la función de producción". En: Braun, Óscar. *La teoría del capital y la distribución*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo, pp. 63-76.

Roncaglia, Alessandro (2006). *La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

Rugitsky, Fernando (2013). “Degree of Monopoly and Class Struggle: Political Aspects of Kalecki’s Pricing and Distribution Theory”. *Review of Keynesian Economics*, vol. 1 (4), pp. 447-464.

Saéz, Emmanuel y Vaell, M. R. (2007). “The Evolution of High Incomes in Canada, 1920-2000”. En: Atkinson, Anthony y Piketty, Thomas. *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between European and English-Speaking Countries*. Oxford: Oxford University Press, pp. 226-309.

Schuldt, Jürgen (1980). *Política económica y conflicto social*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Schumpeter, Joseph A. (1971 [1954]). *Historia del análisis económico*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Seminario, Bruno (2015). *El desarrollo de la economía peruana en la era moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Sheahan, John (2001). *La economía peruana desde 1950: buscando una sociedad mejor*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Smith, Adam (2010 [1776]). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. 2ª ed. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Solow, Robert (1956). “A Contribution to the Theory of Growth”. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 70 (1), pp. 65-94.

Sørensen, Aage (2005). “Foundations on a Rent-based Class Analysis”. En: Wright, Erik Olin. *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 119-151.

Sraffa, Piero (1966). *Producción de mercancías por intermedio de mercancías*. Barcelona: Editorial Oikos-Tau.

Starr, Gerald (1981). *Minimum Wage Fixing. An International Review of Practices and Problems*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Stiglitz, Joseph (2015). *La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales*. Barcelona: Taurus.

Stockhammer, Engelbert y Ederer, Stefan (2008). “Demand Effects of Falling Wage Share in Austria”. *Empirica*, vol. 35 (5), pp. 481-502.

Stockhammer, Engelbert y Stehrer, Robert (2009). *Goodwin or Kalecki on Demand? Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Short Run*, Working Paper núm. 203. University of Massachusetts at Amherst, Political Economy Research Institute.

Stockhammer, Engelbert, Onaran Özlem y Ederer, Stefan (2009). “Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Euro area”. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33 (1), pp. 739-159.

Sulmont, Denis (1977). *Historia del movimiento obrero peruano (1890-1977)*. Lima: Tarea.

The Conference Board (2000). “Business Cycle Indicators Handbook”. En: *The Conference Board*. Fecha de consulta: 15/09/2015. <[https://www.conference-board.org/pdf\\_free/economics/bci/BCI-Handbook.pdf](https://www.conference-board.org/pdf_free/economics/bci/BCI-Handbook.pdf)>.

Thorp, Rosemary y Bertram, Geoffrey (2013). *Perú 1890-1977: crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico.

UNSTATS (s.f.). “UNdata”. En: *United Nations Statistics Division*. Fecha de consulta: 15/09/2015. <<http://data.un.org/Explorer.aspx?d=SNA>>.

Vásquez, Enrique (2000). *Estrategias del poder: grupos económicos en el Perú*. Lima: Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico.

Walras, León (1987 [1900]). *Elementos de economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*. Madrid: Alianza Editorial.

Webb, Richard y Fernández-Baca, Graciela (1995). *Perú en números 1995*. Lima: Instituto Cuanto.

Webb, Richard y Fernández-Baca, Graciela (1991). *Perú en números 1991*. Lima: Instituto Cuanto.

Webb, Richard y Figueroa, Adolfo (1975). *Distribución del ingreso en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

## **Anexos**

**Anexo 1. Distribución factorial según *Renta nacional del Perú (1942-1949, 1942-1951)* en miles de soles de oro corrientes (1942-1950)**

Componentes del ingreso \ Años	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950
Sueldos y salarios	1.041.223	1.101.728	1.401.095	1.651.423	1.829.301	2.316.947	2.637.982	3.785.169	6.677.168
Agropecuarios	299.273	310.679	422.311	402.034	471.359	603.872	668.584	936.293	n.d.
Participación patronos, colaboradores, independientes y otros	962.928	902.486	980.600	1.201.065	1.351.768	1.852.402	3.014.804	3.795.221	4.760.176
Agropecuaria	489.581	482.384	380.902	507.993	591.828	899.598	1.841.696	2.407.026	n.d.
Renta predial	124.670	139.141	160.040	187.127	205.119	233.790	270.152	344.006	454.480
Utilidades (con impuestos)	347.882	440.642	563.216	592.977	827.427	952.783	1.123.332	1.402.374	1.997.778
Intereses	60.749	65.685	69.031	72.922	83.683	93.461	102.484	148.948	196.091
Gobierno (ingresos por monopolios, explotaciones y otros, menos gastos de material)	-28.236	-35.559	-39.500	-39.845	-23.416	-21.852	-48.489	-84.961	-101.383
Impuestos deducibles (indirectos), pagos de transferencia y discrepancia estadística	204.312	281.301	283.793	326.389	353.064	570.834	644.200	714.596	1.102.242
Depreciación e inversiones cargadas al costo	238.580	345.229	410.643	462.562	663.839	797.967	859.542	1.968.146	2.073.954
<b>Producto nacional bruto</b>	<b>2.952.108</b>	<b>3.240.653</b>	<b>3.828.918</b>	<b>4.454.620</b>	<b>5.290.785</b>	<b>6.796.332</b>	<b>8.604.007</b>	<b>12.073.499</b>	<b>17.160.506</b>

n.d.: información no disponible

Fuente: 1942-1948: BCRP, 1951; 1949-1950: BCRP, 1952.

**Anexo 2. Distribución factorial según *Anuario estadístico del Perú (1956-1957)* en millones de soles de oro corrientes (1942-1956)**

Componentes y agregados del ingreso \ Años	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Sueldos	287	311	342	563	510	753	906	1.171	1.325	1.483	1.865	2.002	2.137	2.306	2.514
Salarios	493	512	710	727	891	1.139	1.250	1.674	2.095	2.303	2.546	2.675	2.885	3.134	3.436
Sueldos y salarios del Gobierno	178	278	349	361	428	425	571	759	1.045	1.425	1.742	1.962	1.985	2.513	2.881
Participación patronos, colaboradores, independ. y otros	1.015	867	942	1.161	1.329	1.830	3.029	3.884	4.908	5.798	6.305	6.969	7.379	8.127	7.808
Renta predial	125	139	160	187	205	254	270	344	454	577	893	961	1.025	1.143	1.151
Utilidades (c/ impuestos)	350	441	563	593	827	953	1.102	1.388	2.015	2.656	2.407	2.097	2.734	2.935	3.461
Intereses	61	66	70	73	84	94	103	149	197	282	384	480	545	636	810
Discrepancia estadística	-24	33	-	29	6	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Renta nacional o Gasto nacional bruto</b>	<b>2.485</b>	<b>2.647</b>	<b>3.136</b>	<b>3.694</b>	<b>4.280</b>	<b>5.628</b>	<b>7.231</b>	<b>9.369</b>	<b>12.039</b>	<b>14.524</b>	<b>16.142</b>	<b>17.146</b>	<b>18.690</b>	<b>20.794</b>	<b>22.061</b>
Asignaciones consumo de capital fijo	263	312	410	434	658	617	1.164	2.410	2.654	3.315	3.740	4.273	5.035	5.994	7.536
<b>Producto interno bruto a costo de factores</b>	<b>2.748</b>	<b>2.959</b>	<b>3.546</b>	<b>4.128</b>	<b>4.938</b>	<b>6.245</b>	<b>8.395</b>	<b>11.779</b>	<b>14.693</b>	<b>17.839</b>	<b>19.882</b>	<b>21.419</b>	<b>23.725</b>	<b>26.788</b>	<b>29.597</b>
Impuestos indirectos	154	168	179	191	196	237	257	399	447	855	1.064	1.210	1.336	1.728	2.001
Discrepancia estadística	58	114	104	136	157	334	3	12	8	13	18	17	21	24	28
<b>Producto interno bruto a precios de mercado</b>	<b>2.960</b>	<b>3.249</b>	<b>3.827</b>	<b>4.445</b>	<b>5.300</b>	<b>6.844</b>	<b>8.654</b>	<b>12.190</b>	<b>15.148</b>	<b>18.706</b>	<b>20.965</b>	<b>22.647</b>	<b>25.082</b>	<b>28.540</b>	<b>31.626</b>

Fuente: BCRP, 1959; Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.

**Anexo 3. Distribución factorial según *Cuentas nacionales del Perú* (1950-1965, 1950-1967, 1960-1969, 1960-1973, 1960-1974) en millones de soles de oro corrientes (1950-1974)**

Año	Rem.	Ingresos independ.	Agrícolas	Otros	Renta predial	Utilidades de empresas	Intereses netos	Ingreso nacional	Impuestos indirectos	Subsidios	Producto nacional neto	Provisión para el consumo de capital	Producto nacional bruto	Pagos netos a factores del exterior	Producto bruto interno
1950	5.518	5.075	3.059	2.016	1.115	2.334	153	<b>14.195</b>	935	-205	<b>14.925</b>	652	<b>15.577</b>	283	<b>15.860</b>
1951	6.639	6.369	4.056	2.313	1.291	3.300	184	<b>17.783</b>	1.242	-122	<b>18.903</b>	843	<b>19.746</b>	183	<b>19.929</b>
1952	7.290	6.584	4.065	2.519	1.462	3.149	238	<b>18.723</b>	1.510	-174	<b>20.059</b>	962	<b>21.021</b>	141	<b>21.162</b>
1953	8.257	7.182	4.364	2.818	1.612	2.793	234	<b>20.078</b>	1.918	-318	<b>21.678</b>	996	<b>22.673</b>	179	<b>22.852</b>
1954	9.872	8.104	4.643	3.461	1.702	3.351	288	<b>23.317</b>	2.045	-338	<b>25.024</b>	1.278	<b>26.302</b>	426	<b>26.728</b>
1955	11.153	8.741	4.857	3.884	1.867	3.447	399	<b>25.607</b>	2.334	-404	<b>27.537</b>	1.410	<b>28.947</b>	663	<b>29.610</b>
1956	12.846	8.987	4.544	4.443	2.013	4.256	459	<b>28.561</b>	2.840	-568	<b>30.833</b>	1.552	<b>32.385</b>	622	<b>33.007</b>
1957	14.560	9.591	4.551	5.040	2.300	4.259	600	<b>31.310</b>	3.121	-647	<b>33.784</b>	1.751	<b>35.535</b>	579	<b>36.114</b>
1958	16.800	11.405	5.759	5.646	2.591	3.628	662	<b>35.086</b>	3.021	-601	<b>37.506</b>	2.043	<b>39.549</b>	753	<b>40.302</b>
1959	19.506	13.201	6.513	6.688	3.062	4.328	603	<b>40.700</b>	3.865	-682	<b>43.883</b>	2.377	<b>46.260</b>	1.093	<b>47.353</b>
1960	22.260	14.151	6.575	7.576	3.457	7.378	920	<b>48.166</b>	4.952	-882	<b>52.236</b>	3.282	<b>55.518</b>	1.391	<b>56.909</b>
1961	25.338	15.829	7.461	8.368	3.819	7.607	1.094	<b>53.687</b>	6.184	-1.151	<b>58.720</b>	3.574	<b>62.294</b>	1.591	<b>63.885</b>
1962	28.781	18.323	8.623	9.700	4.052	9.633	1.242	<b>62.031</b>	7.071	-1.523	<b>67.579</b>	4.121	<b>71.700</b>	1.676	<b>73.376</b>
1963	32.319	18.996	8.094	10.902	4.253	10.263	1.626	<b>67.457</b>	8.264	-1.735	<b>73.986</b>	4.724	<b>78.710</b>	1.809	<b>80.519</b>
1964	38.705	23.439	9.805	13.634	4.732	12.651	1.651	<b>95.811</b>	10.799	-2.158	<b>89.819</b>	5.175	<b>94.994</b>	1.747	<b>96.741</b>
1965	46.217	26.514	10.955	15.559	5.583	15.709	1.788	<b>112.755</b>	13.312	-2.493	<b>106.630</b>	6.370	<b>113.000</b>	1.902	<b>114.902</b>
1966	53.850	31.015	12.561	18.454	6.144	19.693	2.053	<b>112.755</b>	15.795	-2.380	<b>126.170</b>	7.846	<b>134.016</b>	2.767	<b>136.783</b>
1967	63.969	36.741	15.305	21.436	6.768	20.266	1.656	<b>129.400</b>	17.352	-3.651	<b>143.101</b>	9.662	<b>152.763</b>	4.100	<b>156.863</b>
1968	74.946	42.559	17.401	25.158	8.164	23.459	2.283	<b>151.411</b>	20.733	-3.986	<b>168.158</b>	13.084	<b>181.242</b>	4.540	<b>185.782</b>
1969	82.253	46.596	18.973	27.623	8.809	28.445	2.647	<b>168.750</b>	23.943	-2.628	<b>190.065</b>	13.994	<b>204.059</b>	4.938	<b>208.997</b>
1970	93.456	54.805	23.964	30.841	9.006	39.578	3.152	<b>199.997</b>	25.269	-3.184	<b>222.082</b>	15.234	<b>237.316</b>	3.350	<b>240.666</b>
1971	108.692	57.653	21.899	35.754	9.915	40.222	3.136	<b>219.618</b>	29.367	-4.285	<b>244.700</b>	17.800	<b>262.500</b>	1.937	<b>264.437</b>
1972	125.810	62.638	21.550	41.088	10.880	42.929	3.239	<b>245.496</b>	32.171	-4.399	<b>273.268</b>	18.972	<b>292.240</b>	2.443	<b>294.683</b>
1973	149.605	75.504	24.645	48.704	12.315	68.221	2.221	<b>305.711</b>	34.822	-4.496	<b>336.037</b>	19.155	<b>355.192</b>	4.022	<b>359.214</b>
1974	181.254	89.272	33.135	59.951	14.801	91.193	5.441	<b>385.775</b>	40.986	-4.797	<b>421.964</b>	22.358	<b>444.322</b>	3.183	<b>447.505</b>

Fuente: 1950-1963: BCRP, 1966; 1964-1966: BCRP, 1968; 1967-1972: BCRP, 1974; 1973-1974: BCRP, 1976.

**Anexo 4. Distribución factorial según Memoria anual BCRP (1983, 1986, 1989, 1990) en millones de soles de oro corrientes (1974-1980)**

Año	Remuneraciones	Ingresos de independientes	Agricultores	Otros	Renta predial	Utilidades de empresas	Intereses netos	Ingreso nacional	Producto bruto interno
1974	181.254	93.086	33.135	59.951	14.801	91.193	5.441	<b>385.775</b>	<b>447.505</b>
1975	226.542	119.308	44.261	75.047	17.498	100.857	5.268	<b>469.473</b>	<b>550.206</b>
1976	306.750	162.937	59.239	103.698	21.163	151.219	7.190	<b>649.259</b>	<b>764.504</b>
1977	412.339	217.847	n. d.	n. d.	27.512	223.419	9.655	<b>890.772</b>	<b>1.057.869</b>
1978	580.295	338.752	n. d.	n. d.	38.517	366.686	17.930	<b>1.342.180</b>	<b>1.677.500</b>
1979	927.954	607.044	n. d.	n. d.	67.020	818.317	39.137	<b>2.459.472</b>	<b>3.119.320</b>
1980	1.609.262	1.017.406	n. d.	n. d.	96.971	1.216.601	70.446	<b>4.010.686</b>	<b>4.968.621</b>
1981	2.796.060	1.827.260	n. d.	n. d.	154.090	1.899.867	175.115	<b>6.853.392</b>	<b>8.489.690</b>
1982	4.569.496	2.943.716	n. d.	n. d.	248.240	3.238.087	343.424	<b>11.342.963</b>	<b>14.133.982</b>
1983	8.016.555	5.763.796	n. d.	n. d.	545.880	6.425.972	659.375	<b>21.411.578</b>	<b>26.499.071</b>

Año	Remuneraciones	Ingresos de independientes	Renta predial	Utilidades de empresas	Intereses netos	Ingreso nacional	Producto bruto interno
1977	412.339	217.847	27.512	223.419	9.655	<b>890.772</b>	<b>1.073.000</b>
1978	580.295	338.752	38.517	391.207	17.930	<b>1.366.701</b>	<b>1.694.000</b>
1979	927.954	607.044	67.020	947.017	39.137	<b>2.588.172</b>	<b>3.139.000</b>
1980	1.609.262	1.017.406	96.971	1.370.134	70.446	<b>4.164.219</b>	<b>4.972.000</b>
1981	2.796.060	1.827.260	154.090	2.092.432	176.115	<b>7.045.957</b>	<b>8.519.000</b>
1982	4.569.496	2.943.716	248.240	3.469.444	343.424	<b>11.574.320</b>	<b>14.150.000</b>
1983	8.458.245	5.363.450	545.880	6.414.017	672.080	<b>21.453.672</b>	<b>26.244.000</b>
1984	16.233.516	11.912.222	1.169.493	17.036.181	1.491.346	<b>47.842.758</b>	<b>58.710.000</b>
1985	39.678.585	30.137.922	3.552.335	49.404.862	3.037.871	<b>125.811.575</b>	<b>159.259.000</b>
1986	84.697.779	67.991.152	5.105.416	86.544.648	3.301.488	<b>247.640.483</b>	<b>295.866.000</b>

Año	Remuneraciones	Ingresos de independientes	Renta predial	Utilidades de empresas	Intereses netos	Ingreso nacional	Producto bruto interno
1980	1.774.000	961.000	106.000	2.118.000	77.000	<b>5.036.000</b>	<b>6.005.000</b>
1981	3.212.000	1.920.000	168.000	3.254.000	192.000	<b>8.746.000</b>	<b>10.544.000</b>
1982	5.423.000	3.124.000	282.000	4.959.000	375.000	<b>14.163.000</b>	<b>17.312.000</b>
1983	10.074.000	5.585.000	649.000	8.221.000	733.000	<b>25.262.000</b>	<b>31.142.000</b>
1984	18.840.000	12.532.000	1.394.000	21.521.000	1.627.000	<b>55.914.000</b>	<b>68.804.000</b>
1985	46.685.000	31.623.000	4.226.000	63.688.000	3.315.000	<b>149.537.000</b>	<b>188.964.000</b>
1986	101.213.000	72.108.000	6.192.000	123.650.000	3.602.000	<b>306.765.000</b>	<b>363.368.000</b>
1987	208.181.000	146.032.000	10.287.000	277.820.000	7.439.000	<b>649.759.000</b>	<b>741.015.000</b>
1988	1.102.024.000	777.215.000	80.357.000	1.882.902.000	43.945.000	<b>3.886.443.000</b>	<b>4.367.995.000</b>
1989	24.655.709.000	21.567.892.000	2.086.742.000	75.526.835.000	783.972.000	<b>124.621.150.000</b>	<b>137.562.220.000</b>

Continúa

Continuación

Año	Remuneraciones	Ingresos de independientes	Renta predial	Utilidades de empresas	Intereses netos	Ingreso nacional	Producto bruto interno
1981	3.944.000	1.920.000	167.000	2.526.000	193.000	<b>8.750.000</b>	<b>10.544.000</b>
1982	6.660.000	3.124.000	280.000	3.775.000	377.000	<b>14.216.000</b>	<b>17.312.000</b>
1983	12.373.000	5.585.000	642.000	6.071.000	738.000	<b>25.409.000</b>	<b>31.142.000</b>
1984	23.139.000	12.532.000	1.378.000	17.533.000	1.638.000	<b>56.220.000</b>	<b>66.804.000</b>
1985	57.789.000	31.623.000	4.250.000	52.828.000	3.336.000	<b>149.826.000</b>	<b>188.548.000</b>
1986	124.851.000	72.146.000	6.342.000	96.620.000	3.625.000	<b>303.584.000</b>	<b>359.529.000</b>
1987	256.448.000	146.047.000	10.119.000	210.485.000	7.486.000	<b>630.625.000</b>	<b>721.517.000</b>
1988	1.359.996.000	777.294.000	83.041.000	1.597.919.000	44.223.000	<b>3.862.472.000</b>	<b>4.373.911.000</b>
1989	30.734.000.000	18.606.000.000	2.036.000.000	58.564.000.000	1.154.000.000	<b>111.094.000.000</b>	<b>124.004.000.000</b>
1990	1.866.635.000.000	1.108.884.000.000	130.240.000.000	3.817.618.000.000	34.948.000.000	<b>6.958.325.000.000</b>	<b>7.582.729.000.000</b>

n.d.: información no disponible

Fuente: 1974-1983: BCRP, 1984; 1977-1986: BCRP, 1987; 1980-1989: BCRP, 1990; 1981-1990: BCRP, 1991.

### Anexo 5. Distribución factorial según el Instituto Nacional de Estadística (1981) en millones de soles de oro corrientes (1970-1980)

Cuentas del ingreso \ Año	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Remuneraciones	93.014	106.707	125.090	151.315	180.436	230.061	386.992	419.899	577.505	938.259	1.673.504
Excedente de explotación	136.932	146.730	153.618	188.705	255.504	316.095	418.491	591.027	965.386	1.892.542	2.954.365
Consumo de capital fijo	15.120	17.214	19.209	22.508	29.175	36.722	50.003	83.464	131.119	241.631	395.295
Impuestos indirectos	23.122	25.773	30.896	32.300	38.416	57.169	77.023	113.524	223.517	408.849	722.093
Subsidios	-1.067	-1.145	-1.564	-2.269	-9.125	-12.655	-22.063	-64.782	-55.316	-83.006	-146.650
<b>Producto bruto interno a precios de mercado</b>	<b>267.121</b>	<b>295.279</b>	<b>327.249</b>	<b>392.559</b>	<b>494.406</b>	<b>627.392</b>	<b>830.446</b>	<b>1.143.132</b>	<b>1.842.211</b>	<b>3.441.646</b>	<b>5.553.197</b>

Fuente: INE, 1981.

**Anexo 6. Distribución factorial según *Anuario estadístico de América Latina (1988, 1989, 1990, 1991, 1993, 1995)* en millones de soles de oro corrientes (1980-1991)**

Año	Remuneraciones	Excedente de explotación	Consumo de capital fijo	T-S	Impuestos	Subsidios	Producto bruto interno
1980	1.772.100	3.275.600	320.900	599.800	725.700	125.900	<b>5.968.400</b>
1981	3.285.800	5.794.900	552.600	1.025.100	n.d.	n.d.	<b>10.658.400</b>
1982	5.703.000	9.592.400	944.600	1.710.400	1.974.000	263.600	<b>17.950.400</b>
1983	10.700.400	17.231.300	1.885.700	2.747.200	3.152.500	405.300	<b>32.564.600</b>
1984	21.681.500	40.713.700	4.252.700	6.196.700	6.815.100	618.400	<b>72.844.600</b>
1985	54.321.000	114.680.300	11.005.300	19.838.100	21.608.300	1.770.200	<b>199.844.700</b>
1986	114.487.900	211.390.300	21.545.500	30.492.000	33.651.300	3.159.300	<b>377.915.700</b>
1987	239.749.300	429.927.200	40.531.300	49.550.100	55.946.300	6.396.200	<b>759.757.900</b>
1988	1.302.085.100	3.407.579.900	272.685.900	157.336.700	257.777.800	100.441.100	<b>5.139.687.600</b>

Año	Remuneraciones	Excedente de explotación	Consumo de capital fijo	T-S	Impuestos	Subsidios	Producto bruto interno
1982	5.703.000	9.550.900	944.600	1.710.400	1.974.000	263.600	<b>17.908.900</b>
1983	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1984	21.681.500	40.279.300	4.252.700	6.196.700	6.815.100	618.400	<b>72.410.200</b>
1985	54.321.000	112.738.700	11.005.300	19.838.200	21.608.300	1.770.100	<b>197.903.200</b>
1986	114.487.900	207.450.900	21.545.500	30.492.000	33.651.300	3.159.300	<b>373.976.300</b>
1987	242.634.100	407.869.700	38.852.700	50.082.300	56.656.500	6.574.200	<b>739.438.800</b>
1988	1.342.100.000	3.000.800.000	358.800.000	240.600.000	313.400.000	72.800.000	<b>4.942.300.000</b>
1989	31.466.100.000	71.338.800.000	7.685.000.000	4.850.300.000	5.829.000.000	978.700.000	<b>115.340.200.000</b>
1990	1.617.452.600.000	5.226.364.900.000	465.376.900.000	363.777.200.000	391.046.900.000	27.269.700.000	<b>7.672.971.600.000</b>

Año	Remuneraciones	Excedente de explotación	Consumo de capital fijo	T-S	Impuestos	Subsidios	Producto bruto interno
1985	54.321.000	112.738.700	11.005.300	19.838.200	21.608.300	1.770.100	<b>197.903.200</b>
1986	114.487.900	207.450.900	21.545.500	30.492.000	33.651.300	3.159.300	<b>373.976.300</b>
1987	242.634.100	407.869.700	38.852.700	50.082.300	56.656.500	6.574.200	<b>739.438.800</b>
1988	1.342.100.000	3.000.800.000	358.800.000	240.600.000	313.400.000	72.800.000	<b>4.942.300.000</b>
1989	31.356.200.000	70.542.300.000	7.817.900.000	5.398.300.000	6.495.100.000	1.096.800.000	<b>115.114.700.000</b>
1990	1.637.844.000.000	4.228.496.800.000	431.058.400.000	492.541.000.000	529.487.300.000	36.946.300.000	<b>6.789.940.200.000</b>
1991	6.484.764.700.000	22.727.684.600.000	1.430.100.500.000	2.464.405.600.000	2.507.047.700.000	42.642.100.000	<b>33.106.955.400.000</b>
1991*	6.484.764.700.000	22.558.057.500.000	1.430.100.500.000	2.464.405.600.000	2.542.125.500.000	42.642.100.000	<b>32.937.328.300.000</b>

n.d.: información no disponible

\*: El dato de 1991 se toma de CEPAL, 1996.

Fuente: 1980-1988: CEPAL, 1990, 1989; 1982-1990: CEPAL, 1992; 1985-1991: CEPAL, 1994.

**Anexo 7. Distribución factorial según INEI (2013) en millones de nuevos soles corrientes (1991-2012)**

Año	Remuneraciones	Excedente de explotación	Consumo de capital fijo	Impuestos a la producción	Impuestos a los productos	Derechos de importación	Otros Impuestos	<b>Producto bruto interno</b>
1991	8.023	14.065	1.952	2.646	1.819	288	539	<b>26.686</b>
1992	11.889	25.353	2.931	4.781	3.461	612	708	<b>44.953</b>
1993	17.311	40.451	4.336	7.164	5.187	1.171	806	<b>69.262</b>
1994	24.766	57.302	5.773	10.738	7.889	1.715	1.134	<b>98,577</b>
1995	30.436	69.616	7.531	13.345	9.734	2.260	1.351	<b>120,928</b>
1996	34.149	79.474	8.920	14.537	10.695	2.318	1.524	<b>137,081</b>
1997	38.064	92.711	10.301	16.457	12.367	2.591	1.499	<b>157.533</b>
1998	40.781	96.859	11.493	17.149	12.836	2.959	1.354	<b>166.282</b>
1999	43.346	102.132	11.975	16.967	12.819	2.875	1.273	<b>174.422</b>
2000	45.410	110.107	13.063	17.651	13.281	2.960	1.410	<b>186.141</b>
2001	47.551	110.348	14.209	17.104	13.096	2.791	1.217	<b>189.213</b>
2002	49.918	117.289	14.789	17.654	14.399	2.489	766	<b>199.650</b>
2003	53.312	125.302	15.355	19.456	16.084	2.550	822	<b>213.425</b>
2004	56.977	141.828	16.910	22.187	18.604	2.744	839	<b>237.902</b>
2005	60.324	157.946	18.512	24.872	20.172	3.143	1.557	<b>261.653</b>
2006	66.320	187.167	20.900	27.869	23.158	2.847	1.864	<b>302.255</b>
2007	72.840	209.852	23.201	30.446	26.129	2.198	2.119	<b>336.339</b>
2008	79.219	238.109	25.409	35.513	31.012	1.911	2.590	<b>378.249</b>
2009	85.494	246.544	26.312	33.430	29.012	1.493	2.925	<b>391.780</b>
2010	93.908	281.465	28.611	40.474	35.605	1.803	3.066	<b>444.460</b>
2011	105.454	316.782	31.355	44.189	39.123	1.380	3.686	<b>497.780</b>
2012	116.534	340.142	33.588	47.743	42.101	1.529	4.113	<b>538.006</b>

Fuente: INEI, 2013.

**Anexo 8. Distribución factorial según el INEI (2014 b) en millones de nuevos soles corrientes (1994-2013)**

Año	Remuneraciones	Excedente de explotación	Ingreso mixto	Impuestos a la producción	Impuestos a los productos	Derechos de importación	Otros impuestos	Producto bruto interno
1994	33.937	n.d.	n.d.	10.347	7.889	1.715	743	<b>98.579</b>
1995	41.707	n.d.	n.d.	12.850	9.660	2.304	886	<b>120.263</b>
1996	46.796	n.d.	n.d.	13.944	10.534	2.410	1.000	<b>135.606</b>
1997	52.160	n.d.	n.d.	15.819	12.088	2.747	984	<b>154.905</b>
1998	55.884	n.d.	n.d.	16.539	12.452	3.199	888	<b>162.586</b>
1999	59.399	n.d.	n.d.	16.345	12.341	3.169	835	<b>169.859</b>
2000	62.227	n.d.	n.d.	16.941	12.689	3.327	925	<b>180.584</b>
2001	65.161	n.d.	n.d.	16.414	12.418	3.198	798	<b>182.527</b>
2002	68.315	n.d.	n.d.	16.913	13.550	2.908	455	<b>192.691</b>
2003	72.651	n.d.	n.d.	18.546	15.021	3.038	487	<b>204.337</b>
2004	77.685	n.d.	n.d.	21.047	17.243	3.334	470	<b>227.935</b>
2005	81.759	n.d.	n.d.	23.532	18.555	3.894	1.083	<b>250.749</b>
2006	89.637	n.d.	n.d.	26.028	21.140	3.596	1.292	<b>290.271</b>
2007	98.127	128.089	65.457	28.020	23.672	2.831	1.517	<b>319.693</b>
2008	108.542	139.438	74.121	30.618	26.974	1.768	1.876	<b>352.719</b>
2009	113.830	136.249	80.642	32.126	28.831	1.405	1.890	<b>362.847</b>
2010	125.352	164.609	88.380	37,150	33.456	1.789	1.905	<b>415.491</b>
2011	141.686	193.619	96.618	39.735	36.143	1.254	2.338	<b>471.658</b>
2012	151.709	206.336	105.075	45.422	41.512	1.430	2.480	<b>508.542</b>
2013	162.025	222.318	108.175	49.598	45.152	1.636	2.810	<b>542.116</b>

n.d.: información no disponible

Fuente: INEI, 2014b.

**Anexo 9. Insumos para construcción del índice del PBI nominal agrícola (1976-2013)**

Año	PBI real (millones de nuevos soles de 2007)	(1) PBI nominal (millones de nuevos soles)	Deflactor del PBI (base 2007=100)	PBI agrícola (millones de nuevos soles de 2007)	(2) PBI agrícola (millones de nuevos soles)	(3) PBI estimación propia (millones de soles de oro)	(4) PBI agrícola estimación propia (millones de soles de oro)	(5) Índice de sector agrícola nominal (1990=100)
1976	155.559,00	0,001	0,0000005	8.222,00	0,0000387	843.431	44.579	<b>0,00001297274</b>
1977	156.102,00	0,001	0,0000006	8.214,00	0,0000533	1.175.302	61.844	<b>0,00001799681</b>
1978	151.977,00	0,002	0,0000011	8.091,00	0,0000861	1.876.843	99.920	<b>0,00002907717</b>
1979	158.194,00	0,003	0,0000019	8.406,00	0,0001623	3.490.000	185.449	<b>0,00005396654</b>
1980	167.596,00	0,005	0,0000030	7.917,00	0,0002392	5.885.241	278.011	<b>0,00008090234</b>
1981	176.901,00	0,009	0,0000050	8.633,00	0,0004347	10.363.458	505.750	<b>0,00014717565</b>
1982	176.507,00	0,015	0,0000084	8.824,00	0,0007396	17.170.697	858.404	<b>0,00024979935</b>
1983	158.136,00	0,027	0,0000174	7.974,00	0,0013843	30.787.265	1.552.446	<b>0,00045176897</b>
1984	163.842,00	0,059	0,0000362	8.790,00	0,0031858	67.504.302	3.621.555	<b>0,00105388904</b>
1985	167.219,00	0,161	0,0000963	9.046,00	0,0087143	181.924.361	9.841.512	<b>0,00286392490</b>
1986	182.981,00	0,297	0,0001622	9.438,00	0,0153085	338.991.230	17.484.871	<b>0,00508817740</b>
1987	200.778,00	0,605	0,0003011	10.060,00	0,0302944	660.926.184	33.115.767	<b>0,00963683937</b>
1988	181.822,00	3,758	0,0020666	10.772,00	0,2226151	4.355.982.901	258.069.143	<b>0,075099299</b>
1989	159.436,00	88,050	0,0552258	10.169,00	5,62	100.044.723.632	6.380.960.352	<b>1,86</b>
1990	151.492,00	5.321,982	3,51	9.463,00	332,44	5.501.245.846.050	343.637.218.079.	<b>100,00</b>
1991	154.854,00	26.256,239	16,96	9.762,00	1.655,19	26.686.000.000.000	1.682.286.101.747	<b>489,55</b>
1992	154.017,00	43.990,219	28,56	9.010,00	2.573,43	44.953.000.000.000	2.629.752.105.287	<b>765,27</b>
1993	162.093,00	68.078,576	42,00	9.845,00	4.134,87	69.262.000.000.000	4.206.747.916.320	<b>1.224,18</b>
1994	182.043,67	95.965,420	52,72	11.156,00	5.880,95	98.577.000.000.000	6.040.995.570.044	<b>1.757,96</b>
1995	195.535,99	117.279,039	59,98	11.842,00	7.102,62	120.456.757.951.316	7.295.070.933.882	<b>2.122,90</b>
1996	201.009,29	132.472,596	65,90	12.611,00	8.311,12	136.014.704.927.484	8.533.344.136.460	<b>2.483,24</b>
1997	214.028,29	151.405,592	70,74	13.160,00	9.309,51	155.698.505.262.251	9.573.464.872.112	<b>2.785,92</b>
1998	213.189,99	159.752,838	74,93	13.177,00	9.874,12	163.705.186.519.748	10.118.407.568.963	<b>2.944,50</b>
1999	216.376,74	166.967,204	77,17	14.646,00	11.301,59	171.049.875.100.009	11.577.937.921.676	<b>3.369,23</b>
2000	222.206,71	177.918,333	80,07	15.496,00	12.407,47	181.830.964.340.811	12.680.321.856.314	<b>3.690,03</b>

*Continúa*

Continuación

Año	PBI real (millones de nuevos soles de 2007)	(1) PBI nominal (millones de nuevos soles)	Deflactor del PBI (base 2007=100)	PBI agrícola (millones de nuevos soles de 2007)	(2) PBI agrícola (millones de nuevos soles)	(3) PBI estimación propia (millones de soles de oro)	(4) PBI agrícola estimación propia (millones de soles de oro)	(5) Índice de sector agrícola nominal (1990=100)
2001	223.579,58	180.991,071	80,95	15.374,00	12.445,49	184.111.565.463.597	12.660.061.429.583	<b>3.684,14</b>
2002	235.772,95	191.491,956	81,22	16.152,00	13.118,46	193.510.133.959.163	13.256.718.690.283	<b>3.857,77</b>
2003	245.592,61	205.379,333	83,63	16.472,00	13.774,88	206.055.394.617.590	13.820.221.759.737	<b>4.021,75</b>
2004	257.769,79	227.683,867	88,33	16.391,00	14.477,90	228.792.135.478.508	14.548.376.173.815	<b>4.233,64</b>
2005	273.971,15	247.081,134	90,19	16.948,00	15.284,57	250.653.063.654.611	15.505.530.295.209	<b>4.512,18</b>
2006	294.597,83	287.713,412	97,66	18.462,00	18.030,56	288.419.813.977.287	18.074.833.260.406	<b>5.259,86</b>
2007	319.693,00	319.692,999	100,00	19.074,00	19.074,00	319.693.000.000.000	19.074.001.059.664	<b>5.550,62</b>
2008	348.923,00	355.708,418	101,94	20.600,00	21.000,60	352.719.000.000.000	20.824.112.128.396	<b>6.059,91</b>
2009	352.584,02	365.055,548	103,54	20.873,00	21.611,32	362.847.000.000.000	21.480.570.396.259	<b>6.250,94</b>
2010	382.380,00	419.693,604	109,76	21.766,00	23.889,98	415.491.000.000.000	23.650.759.796.316	<b>6.882,48</b>
2011	407.051,98	469.854,824	115,43	22.658,00	26.153,84	471.658.000.000.000	26.254.206.850.784	<b>7.640,09</b>
2012	431.272,99	508.326,126	117,87	23.991,00	28.277,34	508.542.000.000.000	28.289.345.755.785	<b>8.232,33</b>
2013	456.159,02	545.552,449	119,60	24.362,45	29.136,76	542.116.000.000.000	28.953.222.436.393	<b>8.425,52</b>

(1) Se obtiene a partir del producto del deflactor del PBI con base igual 100 en el año 2007 y el PBI agrícola en millones de nuevos soles de 2007.

(2) Se obtiene de las estimaciones presentadas en la sección 3.1 del presente trabajo.

(3) Resulta de:  $((2) * (3)) / (1)$ .

(4) Se calcula como índice de (4) con base igual a 100 en el año 1990.

Fuente: Los datos del PBI real en millones de nuevos soles de 2007 y del PBI nominal en millones de nuevos soles (1) se obtienen de BCRP, s.f.

**Anexo 10. Estimaciones de la participación del ingreso independiente según García (2013), a precios corrientes**

Año	Participación de independientes en la PEA empleada (%) (1)	Masa de ingreso de independientes (millones de nuevos soles) (2)	PBI por trabajador empleado (millones de nuevos soles) (3)	Participación del ingreso independiente (%) (4) <sup>1</sup>
1990	35,3	494	1.781	9,8
1991	34,9	852	3.068	9,7
1992	36,1	1.077	4.093	9,5
1993	34,7	1.996	7.396	9,6
1994	35,1	2.762	70.204	9,5
1995	33,1	3.489	12.285	9,4
1996	36,1	3.987	13.467	9,8
1997	33,1	4.451	15.035	9,8
1998	30,2	5.024	15.327	9,9
1999	31,2	4.839	15.564	9,7
2000	35,9	4.394	16.605	9,5
2001	36,1	4.208	15.821	9,6
2002	36,5	4.224	16.228	9,5
2003	34,5	4.594	16.863	9,4
2004	33,9	5.223	18.839	9,4
2005	33,4	5.222	19.597	8,9
2006	33,2	2.303	22.004	8,0
2007	32,8	5.808	23.812	8,0
2008	33,4	6.850	25.998	8,8
2009	33,4	7.088	26.303	9,0
2010	32,5	7.317	28.997	8,2

1. (4) = ((2) \* (3))/(1).

Fuente: García, 2013.

**Anexo 11. Gobiernos, orientación de política económica, relación con el empresariado y evolución de la economía mundial (1939-2013)**

Período de gobierno	Gobierno	Orientación política / tipo de régimen	Orientación de política económica	Relación con el empresariado	Etapa histórica
1939-1946	Gobierno de Manuel Prado Ugarteche	Conservadora / Democracia	Políticas para la industrialización nacional (Corporación Peruana del Santa, banca de fomento), primeras políticas de intervención, control cambiario, proteccionismo incipiente.	Buenas relaciones con las empresas que son propiedad de las grandes familias y conforman la oligarquía. Leve política de industrialización desde 1940 (buenas relaciones con la burguesía industrial naciente).	Estado oligárquico
1946-1948	Gobierno de José Luis Bustamante y Rivero	Reformista / Democracia	Aumentos impositivos, política industrial, controles de crédito y cambiarios hasta el inicio de las políticas de estabilización.	Relaciones inestables con el empresariado por los controles y política económica industrial.	
1948-1956	Gobierno militar del General Manuel A. Odría	Conservadora / Dictadura	Énfasis en liberalización económica (Misión Klein) - eliminación de controles de cambio, apertura al capital extranjero (sobre todo estadounidense).	Beneficios para los agroexportadores (tensiones por la participación del Estado en las ganancias de exportación), nuevas relaciones con empresas extranjeras.	
1956-1962	Gobierno de Manuel Prado Ugarteche	Conservadora / Democracia	Reducción del déficit fiscal por políticas de austeridad (ministro Beltrán Espantoso) ante la crisis inflacionaria.	Representación directa del empresariado en el Gobierno, permisibilidad para los aumentos de precio de las empresas extranjeras durante la crisis.	Crisis del Estado oligárquico
1962-1963	Junta Militar encabezada por el general Ricardo Pérez Godoy	Reformista / Dictadura	Reforma agraria reducida y limitada, creación del Departamento de Planificación.	Relaciones distantes con el empresariado, pero sin hostilidad alguna.	
1963-1968	Gobierno de Fernando Belaunde Terry	Reformista / Democracia	Mayor inversión pública y protección, <i>impasse</i> político acerca de propuestas de reforma agraria y de limitar la dominación extranjera de la industria petrolera.	Buenas relaciones con la burguesía industrial naciente. Tensión entre la oligarquía y la petrolera IPC. Continúa el proceso de industrialización.	
1968-1975	Gobierno revolucionario encabezado por el general Juan Velasco Alvarado	Progresista / Dictadura	Mayor intervención estatal y proteccionismo, nacionalización y empresas estatales, reforma agraria completa, aumento de déficits fiscales, fuerte endeudamiento externo.	Se rompen las relaciones con la oligarquía, los viejos enclaves y ciertos sectores empresariales. Estado negocia con empresas multinacionales y grupos de poder económico.	
1975-1980	Gobierno militar del general Francisco Morales Bermúdez	Conservadora / Dictadura	Reversión parcial de las reformas del Gobierno anterior, propiedad estatal extendida, alto proteccionismo.	Se restablecen las relaciones con el empresariado nacional y extranjero. Tímido giro hacia el neoliberalismo.	Estado intervencionista
1980-1985	Gobierno de Fernando Belaunde Terry	Conservadora / Democracia	Políticas desarrollistas-neoliberalismo incipiente, reducción de la protección, aumento de inversión pública, exceso de gasto y contracción forzada.	Buenas relaciones, continúa el giro neoliberal.	

Continúa

Continuación

Período de gobierno	Gobierno	Orientación política / tipo de régimen	Orientación de política económica	Relación con el empresariado	Etapas históricas
1985-1990	Gobierno de Alan García Pérez	Populista / Democracia	Intervención estatal global, políticas heterodoxas para reducir inflación sin contraer desempeño, nacionalización del sector financiero.	Conflicto con las empresas del sector financiero y ruptura con el empresariado hacia el final del Gobierno. Políticas de industrialización.	Estado intervencionista
1990-2000	Gobierno de Alberto Fujimori Fujimori	Populista / Dictadura	Reversión total de intervención estatal, disminución de proteccionismo, apertura de la inversión privada, privatización del conjunto de empresas estatales.	Se fortalecen las relaciones entre el caudillo y el empresariado. Se realiza el giro definitivo hacia el neoliberalismo.	Estado neoliberal
2000-2001	Gobierno de Transición de Valentín Panigua Corazao	Reformista / Democracia		Buenas relaciones entre el empresariado y el Gobierno de transición. Participación del empresariado en el Parlamento.	
2001-2006	Gobierno de Alejandro Toledo Manrique	Reformista / Democracia	Políticas de estabilidad macroeconómica (control de la inflación y la cuenta corriente), promoción de la inversión privada, aumento de carga impositiva.	Excelentes relaciones iniciales. Empresarios con presencia en el Gabinete (Kuczynski y Dañino). Continúa neoliberalismo.	
2006-2011	Gobierno de Alan García Pérez	Conservadora / Democracia	Superávit fiscal, Plan de Estímulo Económico para paliar efectos de la crisis financiera internacional, políticas en beneficio de la inversión privada, ligero aumento de inversión pública.	Muy buenas relaciones entre el Gobierno y la empresa privada, sobre todo la relacionada con industria extractivas. Política de corte neoliberal	
2011-2016	Gobierno de Ollanta Humala Tasso	Conservadora / Democracia	Creación de nuevos programas sociales, política fiscal austera, desaceleración de la inversión pública, tardía reforma de diversificación productiva y énfasis en Asociaciones Público Privadas.	Inicialmente, relaciones conflictivas. Viraje hacia un mayor apoyo a la inversión de empresas nacionales y extranjeras.	

Fuente: Elaboración propia con base en Caravedo, 1981; Cruzado y Sotelo, 2011; Dragisic, 1971; Durand, 2003; Jaime, 2007; Pease y Romero, 2013; Sheahan2001; Sulmont, 1977; Thorp y Bertram, 2013.

**Anexo 12. Evolución de la RMV, los sueldos y los salarios reales (1950-2012)**

Año	Salario promedio mensual		Sueldo promedio mensual		Promedio mensual de sueldos		Promedio mensual de salarios		Sueldo promedio mensual de Lima Metropolitana		Salario promedio mensual de Lima Metropolitana		Deflactor PBI (2007=100)
	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Nuevos soles	Nuevos soles 2007	Nuevos soles	Nuevos soles 2007	
1950	431,98	1.125,72	1.063,39	2.771,13									0,00000004
1951	415,67	925,37	1.430,06	3.183,58									0,00000004
1952	429,50	951,98	1.463,01	3.242,77									0,00000005
1953	571,15	1.198,22	1.680,15	3.524,78									0,00000005
1954	582,88	1.118,02	1.916,73	3.676,48									0,00000005
1955	635,48	1.181,65	2.058,49	3.827,70									0,00000005
1956	707,03	1.218,07	2.838,57	4.890,27									0,00000006
1957													0,00000006
1958													0,00000007
1959													0,00000008
1960	1.517,70	1.820,19	3.242,00	3.888,15									0,00000008
1961	1.603,50	1.847,84	3.377,00	3.891,58									0,00000009
1962	1.871,40	2.049,60	3.673,00	4.022,74									0,00000009
1963	2,178,00	2.288,70	4.189,00	4.401,91									0,00000010
1964	2,363,10	2.212,14	4.545,00	4.254,65									0,00000011
1965													0,00000012
1966													0,00000013
1967													0,00000014
1968													0,00000017
1969													0,00000019
1970					7.300	3.633,85	3.438,90	3.154,22					0,00000020
1971					8.682	4.113,90	4.230,00	3.634,32					0,00000021
1972					9.627	4.210,31	4.650,00	3.729,91					0,00000023
1973					11.061	4.213,71	5.820,00	4.263,30					0,00000026
1974					11.768	3.939,32	6.540,00	4.098,87					0,00000030
1975					14.060	3.933,60	7.290,00	3.695,44					0,00000036
1976					17.186	3.651,60	10.740,00	4.077,89					0,00000047
1977					20.391	3.143,02	11.880,00	3.267,95					0,00000065

Continúa

Continuación

Año	Salario promedio mensual		Sueldo promedio mensual		Promedio mensual de sueldos		Promedio mensual de salarios		Sueldo promedio mensual de Lima Metropolitana		Salario promedio mensual de Lima Metropolitana		Deflactor PBI (2007=100)
	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Nuevos soles	Nuevos soles 2007	Nuevos soles	Nuevos soles 2007	
1978					28.994	2.723,98	18.210,00	3.173,36					0,00000106
1979					48.243	2.499,37	32.070,00	3.332,66					0,00000193
1980					84.417	2.794,29	56.730,00	3.703,95	0,0000795396	2.632,84	0,00004296	1.422,02	0,00000302
1981					150.289	2.984,79	92.430,00	3.440,26	0,0001420084	2.820,34	0,00007284	1.446,63	0,00000504
1982					259.386	3.094,70	158.010,00	3.576,05	0,0002525392	3.013,01	0,00011937	1.424,19	0,00000838
1983					490.647	2.826,24	279.180,00	2.992,36	0,0004525018	2.606,52	0,00020511	1.181,48	0,00001736
1984					950.284	2.621,98	507.600,00	2.588,21	0,0008891354	2.453,26	0,00036402	1.004,39	0,00003624
1985					2.358.280	2.448,03	1.124.400,00	2.176,64	0,0021550411	2.237,06	0,00102069	1.059,54	0,00009633
1986									0,0046459865	2.864,35	0,00219	1.350,18	0,00016220
1987									0,0089798392	2.981,98	0,00453	1.504,30	0,00030114
1988									0,0439131242	2.124,89	0,01215	587,92	0,00206661
1989									0,9652935706	1.747,90	0,29952	542,36	0,05522580
1990									52,66	1.499,01	8,72031	248,23	3,513
1991									328,30	1.936,24	174	1.026,22	16,955
1992									597,37	2.091,51	303	1.060,85	28,562
1993									1.029,31	2.450,76	444	1.057,15	42,000
1994									1.536,57	2.914,82	657	1.246,31	52,716
1995									1.644,26	2.741,42	654	1.090,40	59,978
1996									1.837,26	2.787,79	690	1.046,98	65,904
1997									2.029,29	2.868,62	759	1.072,93	70,741
1998									2.265,93	3.023,88	804	1.072,94	74,934
1999									2.493,54	3.231,43	813	1.053,59	77,165
2000									2.697,65	3.369,17	843	1.052,84	80,069
2001									2.632,53	3.251,98	852	1.052,48	80,952
2002									2.653,90	3.267,60	900	1.108,12	81,219
2003									2.759,43	3.299,73	921	1.101,33	83,626
2004									2.829,26	3.203,11	975	1.103,84	88,328
2005									2.839,69	3.148,74	999	1.107,72	90,185
2006									2.826,71	2.894,35	1.026	1.050,55	97,663
2007									2.835,27	2.835,27	1.067	1.066,60	100,000

Continúa

Continuación

Año	Salario promedio mensual		Sueldo promedio mensual		Promedio mensual de sueldos		Promedio mensual de salarios		Sueldo promedio mensual de Lima Metropolitana		Salario promedio mensual de Lima Metropolitana		Deflactor PBI (2007=100)
	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Soles de oro	Nuevos soles 2007	Nuevos soles	Nuevos soles 2007	Nuevos soles	Nuevos soles 2007	
2008									2.903,64	2.848,25	1.134	1.112,37	101,945
2009									3.041,22	2.937,33	1.120	1.081,74	103,537
2010											1.151	1.048,67	109,758
2011											1.277	1.106,31	115,429
2012											1.298	1.101,25	117,866

Fuentes y detalles:

- (1) Sueldos y salarios 1950-1956: Ministerio de Hacienda y Comercio, 1959.
- (2) Sueldos y salarios 1960-1964: Ministerio de Hacienda y Comercio, 1969.
- (3) Promedio mensual de sueldos y salarios 1970-1985: Alarco y Del Hierro, 1986.
- (4) Sueldo promedio mensual de Lima Metropolitana 1980-2009: INEI, 2014c.
- (5) Salario promedio mensual de Lima Metropolitana 1980-2012: MTPE, 2008.
- (6) Deflactor del PBI 1950-2012: BCRP, s.f.
- (7) Los sueldos y salarios se presentan en nuevos soles constantes al dividirlos por el deflactor del PBI. Como la información correspondiente a los salarios se presenta en unidades diarias, para obtener el monto mensual se han multiplicado por 30.

**Anexo 13. Resultados de la descomposición salarial (1970-2013)**

Año	Tasa de asalarización (%)	(1) Productividad por ocupado (nuevos soles de 2007)	Tasa media de remuneración (nuevos soles de 2007)	RMV mensual real promedio (nuevos soles 2007)	(2) Deflactor PBI (2007=100)	(3) Deflactor Nuevos soles / US\$ PPA 2005	Productividad por ocupado (US\$ PPA 2005)
1970	36,50	1.626,55	1.639,30	1,705,72	0,000000219	0,000000003	1.022,40
1971	38,24	1.684,93	1.702,28	1,701,90	0,000000232	0,000000004	1.059,10
1972	40,11	1.695,43	1.683,21	1,792,67	0,000000252	0,000000004	1.065,70
1973	45,78	1.720,48	1.448,75	1,760,96	0,000000292	0,000000005	1.081,44
1974	45,26	1.811,74	1.474,40	1,782,68	0,000000337	0,000000005	1.138,81
1975	45,55	1.852,88	1.519,58	1,660,17	0,000000411	0,000000007	1.164,67
1976	45,00	1.836,27	1.552,65	1,526,32	0,000000542	0,000000009	1.154,22
1977	44,50	1.805,27	1.494,25	1,341,64	0,000000753	0,000000012	1.134,74
1978	43,63	1.724,10	1.287,06	1,040,26	0,000001235	0,000000020	1.083,72
1979	46,93	1.741,79	1.043,27	1,130,26	0,000002206	0,000000035	1.094,84
1980	46,91	1.792,28	1.166,90	1,423,84	0,000003512	0,000000056	1.126,57
1981	49,00	1.808,94	1.204,42	1,209,77	0,000005858	0,000000092	1.154,25
1982	42,59	1.701,39	1.385,04	1,118,24	0,000009728	0,000000153	1.081,25
1983	39,29	1.467,45	1.374,52	1,145,20	0,000019469	0,000000311	917,92
1984	40,59	1.480,81	1.258,67	886,06	0,000041201	0,000000649	940,44
1985	41,61	1.520,73	1.188,90	774,91	0,000108794	0,000001701	972,83
1986	44,71	1.536,84	1.282,93	803,46	0,000185260	0,000002880	988,43
1987	45,59	1.567,86	1.415,41	849,75	0,000329183	0,000005199	992,72
1988	43,43	1.340,25	1.081,26	739,78	0,002395740	0,000037520	855,79
1989	41,95	1.124,82	969,51	357,15	0,062749143	0,000975522	723,52
1990	43,45	1.064,15	853,27	332,71	3,63	0,06	683,67
1991	43,13	1.029,00	717,21	226,30	17,23	0,27	661,16
1992	43,47	1.049,25	638,41	223,38	29,19	0,45	675,41
1993	51,00	1.159,83	568,40	158,97	42,73	0,67	743,63
1994	49,68	1.377,40	696,52	205,96	54,15	0,84	887,30
1995	44,42	1.485,09	864,27	210,45	61,60	0,95	966,91
1996	40,48	1.495,76	971,18	217,29	67,67	1,04	970,16
1997	36,20	1.526,32	1.104,15	381,55	72,75	1,12	992,03
1998	33,42	1.471,56	1.202,07	423,30	76,79	1,19	952,17
1999	34,85	1.447,56	1.180,40	409,06	79,05	1,23	929,72

Continúa

Continuación

Año	Tasa de asalarización (%)	(1) Productividad por ocupado (nuevos soles de 2007)	Tasa media de remuneración (nuevos soles de 2007)	RMV mensual real promedio (nuevos soles 2007)	(2) Deflactor PBI (2007=100)	(3) Deflactor Nuevos soles / US\$ PPA 2005	Productividad por ocupado (US\$ PPA 2005)
2000	36,61	1.506,91	1.179,57	454,04	81,83	1,27	968,97
2001	39,09	1.520,16	1.179,16	459,39	82,35	1,29	972,67
2002	35,40	1.600,56	1.401,08	458,53	82,07	1,29	1.019,29
2003	36,70	1.654,54	1.433,48	464,40	83,90	1,32	1.052,11
2004	37,55	1.703,16	1.420,50	485,31	88,76	1,40	1.083,48
2005	38,63	1.740,10	1.395,14	477,56	91,49	1,43	1.113,40
2006	39,88	1.794,18	1.361,99	508,90	97,90	1,53	1.151,64
2007	41,32	1.876,51	1.394,02	507,46	100,00	1,55	1.210,34
2008	42,22	2.010,96	1.465,64	520,10	101,09	1,56	1.306,81
2009	42,76	1.990,96	1.460,59	505,08	102,91	1,58	1.294,45
2010	43,02	2.111,68	1.481,04	499,74	108,66	1,66	1.379,25
2011	43,83	2.216,00	1.518,89	548,06	115,87	1,76	1.455,13
2012	45,37	2.312,48	1.520,63	606,57	117,92	1,79	1.525,15
2013	46,40	2.423,83	1.561,28	615,90			

Fuentes y detalles:

- La tasa de asalarización, la productividad por ocupado y la tasa media de remuneración se obtuvieron a partir de los datos de la participación salarial, la PEA ocupada y la PEA ocupada asalariada reconstruidos en el capítulo 2 del presente trabajo.
- La RMV mensual real promedio se obtuvo de INEI, 2014c.
- El deflactor del PBI se obtuvo a partir de los datos del PBI nominal reconstruidos en la sección 3 del segundo capítulo del presente trabajo y del PBI real en millones de nuevos soles de 2007, tomado de BCRP, s.f.
- El deflactor de US\$ PPA 2005 se obtuvo al dividir el PBI nominal reconstruido y el PBI en US\$ PPA 2005, tomado de Banco Mundial, s.f..
- La productividad por ocupado en US\$ PPA 2005 es igual a  $((1)*(2)) / (100*(3))$ .

**Anexo 14. Participación salarial: principales países de América Latina (% del PBI) (1950-2013)**

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Uruguay	Venezuela	América Latina	
																Total	Sin Perú
1942	32,8300			34,3381													
1943	33,7500			36,1928													
1944	34,4500			36,4661													
1945	35,5800			38,5297													
1946	35,8000			35,3456													
1947	37,0400		45,2751	39,0617													
1948	41,4000		44,7923	36,9829													
1949	46,0400		44,5585	40,0566													
1950	47,6415		43,4516	41,8184	37,1120		29,2343		36,7171	29,2405		60,0912				38,9847	39,1923
1951	45,4845		41,7903	39,9319	36,0067				37,6278	27,0055		59,9612				36,9952	37,1816
1952	47,6996		43,2419	42,8066	35,7513				38,6588	28,4955		61,9613				38,4596	38,6682
1953	47,6430		42,6452	39,4378	35,6198	46,2963	28,1129		35,0365	30,7304		61,7097				38,7764	38,9132
1954	48,7377		42,0484	36,2486	32,4765	45,8824	28,7291		42,5000	31,0098		61,9480				38,5042	38,5840
1955	45,7082		44,8226	34,0926	34,4151	46,0090	29,9691		40,9336	30,5442		63,1923		45,0000		38,8559	38,9140
1956	43,4733		48,1935	32,7001	33,3580	46,5502	29,6597		40,2062	30,7304		64,6074		45,2174		39,3452	39,3660
1957	41,9685		48,2742	33,4188	32,6334	46,6800	30,0464		40,7285	30,5442		62,3181		46,5217	36,8432	38,9078	38,8465
1958	42,5923		48,0645	33,0595	32,9207	48,1992	31,1678		40,4056	33,3379		63,4306		49,3478	40,5044	40,3178	40,2616
1959	36,1753		47,4677	37,9106	33,2220	48,7444	31,4772		41,8429	34,0828		63,5345		45,0000	46,2014	40,1920	40,1504
1960	36,4575	36,6153	47,1129	40,5158	34,4000	47,5946	32,4053	15,8043	42,0588	35,4797	53,0446	64,0933		39,3478	46,9012	40,4026	40,4571
1961	39,1637	37,3153	46,2742	41,1396	35,7495	46,9805	30,7811	17,0322	41,3649	35,4797	53,6111	63,7728		44,2029	46,0221	40,7288	40,7744
1962	38,1474	37,8074	46,6129	40,4707	37,4737	46,4382	29,3503	16,8919	40,8451	35,6659	54,0855	61,9551	35,1683	50,2899	43,1160	40,5744	40,6341
1963	37,2455	37,8661	47,0806	37,6314	38,1254	46,2223	31,3998	17,4447	41,5854	36,4109	54,6365	59,9003	35,1093	50,4348	43,6308	40,7784	40,8069
1964	37,0811	37,4749	45,6290	37,0906	35,9449	46,4858	31,2838	17,6849	38,4026	35,2003	55,1764	60,1482	35,1215	48,9855	43,8224	39,7187	39,7196
1965	38,9023	37,0474	45,2419	39,2859	36,6804	46,8550	29,7370	20,2903	38,7414	36,1315	54,3623	57,1969	35,7429	47,1739	43,7811	40,1442	40,1678
1966	41,9781	36,7296	45,1935	39,9163	36,3542	47,9736	30,9745	21,8007	40,4545	36,3178	54,6730	56,2602	36,9742	42,8986	45,0881	40,6134	40,7111
1967	43,6311	35,5830	45,6290	39,2949	37,3716	47,7826	31,0905	22,9250	39,2140	36,5040	55,2302	54,6954	36,8976	47,5362	46,0420	41,1871	41,2616
1968	43,0613	36,1068	44,7742	40,8222	36,3452	47,0576	30,7811	24,2408	39,8768	36,0384	54,8375	54,3474	36,5112	43,9130	39,2249	40,0477	40,0995
1969	42,8165	37,5317	44,0968	40,1539	37,7297	47,0850	27,2486	26,2579	39,1691	35,8522	55,3363	53,6699	36,2781	46,5217	40,7450	40,0122	40,1123
1970	43,9367	37,6170	43,1129	42,7050	39,0260	46,8618	30,7376	25,0767	41,3893	35,6659	53,4593	50,2804	34,3961	43,8406	40,5536	39,8971	40,0238
1971	44,6223	39,3727	42,1774	50,5627	39,7053	47,9697	31,6420	27,7390	43,7756	35,4824	53,6415	51,8008	36,3285	45,9420	40,5576	40,2063	40,2690
1972	40,9789	38,2760	41,3226	52,1948	39,2629	47,6241	30,0604	30,0605	42,8394	36,9376	53,0709	54,0317	36,5022	40,6522	42,1840	40,0977	40,1083
1973	44,9425	34,7087	40,1290	37,2473	37,8158	45,2334	27,6206	30,8078	41,3151	35,8761	54,0941	52,8865	32,9408	41,5217	39,2093	38,8784	38,8908
1974	48,7950	34,5813	39,9516	37,2360	37,1817	45,3377	25,9198	33,8890	39,9227	36,7394	53,3406	54,2226	34,8713	41,0145	32,5463	38,8661	38,9433
1975	47,3544	33,2595	40,5968	38,9789	37,8225	45,7815	29,7448	36,2066	42,7936	38,0800	54,2917	51,1058	34,2683	40,3623	38,7873	39,9593	40,0578
1976	30,4055	33,8867	39,9032	38,3406	37,1174	46,5297	30,5726	35,6783	42,8412	40,2635	54,5245	51,3908	35,8155	37,3188	39,9492	38,8367	38,8653
1977	29,2050	34,6167	40,2903	39,4387	37,0836	44,8192	28,5197	34,4640	40,7308	38,8662	54,0934	50,6547	34,7480	35,3623	40,9278	38,4086	38,4636
1978	32,2826	35,2407	40,6774	38,5048	39,7160	47,4924	28,3943	37,7140	44,3638	37,8909	55,8240	49,4803	32,8950	33,1884	44,8545	38,8815	39,0922
1979	35,1638	35,8282	40,6290	36,0768	40,9452	49,5836	27,8433	39,3076	44,1261	37,7229	42,2793	49,4058	35,0511	29,7826	41,6883	38,5602	38,9050
1980	40,5224	34,0507	40,4677	38,1027	41,6042	49,4992	31,9298	40,3317	46,3172	36,0380	42,0696	51,1167	34,8464	31,0145	41,3622	38,6283	38,8853
1981	38,0294	32,1467	42,0484	40,0009	42,7934	43,4032	30,1940	41,9146	46,9232	37,4605	41,9521	47,6697	34,2675	32,5362	41,9490	39,4895	39,7208
1982	28,7491	31,4429	42,6774	42,3610	43,1254	39,0980	28,8700	41,0884	48,2693	35,2137	42,4832	47,6903	33,3632	35,7246	42,7541	38,3813	38,5069
1983	33,1880	33,1714	44,2581	38,3034	43,8735	43,6396	24,2313	34,1041	48,4888	29,3518	43,8671	48,8011	31,5656	30,5797	42,5571	37,0754	37,0838
1984	39,0899	43,1153	43,9194	36,5309	43,3765	45,1047	22,0918	31,4565	48,7195	28,6539	41,1215	48,7672	31,9685	27,7536	34,3682	36,5447	36,6083
1985	38,8232	32,0450	42,5484	35,6428	40,6223	46,8072	20,9088	22,8725	48,7704	28,6755	57,2435	49,0041	31,0010	32,4638	35,1557	35,9627	36,0685
1986	40,3590	24,1262	43,7419	34,0001	37,9394	45,7269	21,7985	29,7791	50,3610	28,5450	39,0979	50,3180	30,6334	34,1304	37,5226	36,8872	36,8728
1987	38,4416	28,1109	44,3387	31,9187	37,9799	47,1176	22,3506	37,1563	49,9819	26,8365	26,0278	50,0913	30,5358	33,6957	35,1000	36,4198	36,2568
1988	32,3924	35,0585	44,9839	30,8760	38,0679	47,5652	18,2074	39,2223	49,2271	29,7740	19,2396	55,3431	29,3589	33,9855	36,7748	36,9481	37,0074
1989	28,0644	35,9647	44,9516	32,1977	38,2665	49,0719	15,2143	40,2425	49,1581	29,5396	29,5515	56,6875	27,3803	34,7101	34,3160	36,5245	36,5343

Continúa

Continuación

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Uruguay	Venezuela	América Latina	
																Total	Sin Perú
1990	37,7964	34,8773	45,3719	33,7833	37,3508	50,5655	13,5902	32,9850	48,8075	29,5309	51,7354	52,9474	24,3370	34,3478	30,6855	36,7456	36,7937
1991	42,4266	35,3548	41,6481	34,1741	40,9755	47,3740	12,7373	32,3747	46,3467	30,8765	47,9452	51,3223	28,8145	39,8866	33,1595	36,3790	36,5355
1992	45,7971	36,2641	43,5382	35,2706	43,3121	47,4077	12,6751	32,3534	47,5585	32,8810	57,1793	49,3721	30,1242	40,0756	34,6725	38,1542	38,4337
1993	46,1749	36,0637	45,1370	36,6182	44,0719	48,2980	14,4544	29,4115	44,7970	34,7464	53,2201	48,0552	30,2440	42,3440	34,1742	39,4335	39,7802
1994	44,4845	34,7801	40,1138	36,4175	35,2138	49,6835	14,6163	36,6047	43,1744	35,3409	34,0134	47,7198	31,6667	42,9112	31,5317	37,1399	37,4510
1995	41,8589	33,0271	42,5686	35,3962	35,0058	50,5500	15,0536	34,5665	41,5149	31,0795	32,2766	47,7581	31,9448	43,4783	31,4717	36,4112	36,7068
1996	37,9339	34,3338	42,5048	37,9327	37,1031	47,3193	15,1958	36,6452	41,2474	28,8611	32,2724	37,6342	33,8832	38,9414	25,5227	35,1229	35,3674
1997	38,1951	33,3029	41,2820	38,5801	37,2200	48,4087	18,0566	37,1826	41,8431	29,6280	31,3028	36,2918	37,7603	39,5572	33,3855	35,4772	35,7377
1998	40,3098	32,6289	41,9703	40,2802	37,0895	44,9312	16,3902	37,3851	41,2476	30,5988	30,1997	36,8249	36,9336	39,2709	36,2594	36,3468	36,5930
1999	41,1797	34,6447	41,1739	41,5459	37,2659	42,9551	11,5064	33,8398	42,8531	31,2289	31,0797	36,4568	37,7523	41,0578	35,8340	36,3100	36,5265
2000	39,4231	36,0638	40,4698	40,4326	32,7946	44,8742	14,3706	35,0689	42,4438	31,3150	33,4401	37,7634	38,7282	41,1436	32,8452	35,5811	35,7690
2001	40,0307	36,0198	40,5786	40,6583	33,3233	47,5321	14,5119	32,8967	43,8415	32,5503	35,4698	36,9392	38,5338	40,6342	35,1462	36,3211	36,4836
2002	30,7912	35,1890	39,8204	40,4764	33,7343	47,9033	20,9971	30,1881	44,5442	32,5571	34,4331	35,6801	37,7839	38,1601	33,0457	35,4576	35,5847
2003	29,2551	34,5283	39,5231	41,2476	33,0794	47,3312	36,4450	30,4277	45,3663	31,3729	33,6121	34,9769	34,2751	33,9138	30,6777	34,9302	35,0223
2004	30,3601	32,5761	39,3118	39,1094	32,3558	46,5023	37,2759	32,6892	44,7491	29,6723	34,8510	34,6907	32,6626	32,7970	30,0520	34,1434	34,2256
2005	31,5973	30,8022	40,0927	37,5022	32,1135	46,9328	31,9064	28,5577	44,4681	29,5992	34,8619	33,1238	33,2298	34,3661	28,5261	34,1491	34,2436
2006	34,0973	27,2510	40,9115	34,8015	31,9455	46,5308	32,0596	29,7250	44,3473	28,5701	36,7820	33,1184	34,1643	36,4254	30,5651	34,1967	34,3157
2007	35,6095	26,9914	41,3289	35,1807	32,0213	46,8776	37,9514	27,3367	45,0863	28,0997	37,4540	32,3615	33,1386	37,9445	32,3050	34,5703	34,6913
2008	37,3991	25,0118	41,8070	36,3706	31,6657	47,7972	32,3553	27,9181	45,7397	28,0518	37,4622	31,6356	29,8644	37,7420	30,3449	34,7503	34,8808
2009	40,5712	27,7754	43,6191	37,7410	32,8225	50,1004	31,9530	30,4109	46,6402	29,2112	36,0602	32,4036	31,2763	40,6452	34,8758	36,5938	36,7700
2010	40,6798	26,4564	43,6874	36,1457	32,7163	50,3038	33,1312	29,1199	47,1708	28,2345	36,0686	30,5342	30,7653	39,8350	29,5608	35,9650	36,1654
2011	42,4580	26,1180	45,8421	37,1848	31,3605	50,8401	31,1855	27,6161	46,7422	27,5604	36,6239	30,3477	30,3718	40,9153	29,6832	36,5715	36,8019
2012	46,1552	25,2042	48,5924	38,8937	32,2389	51,3254	32,3892	28,6684	47,4662	26,9888	36,2464	30,3235	32,6249	40,9153	32,2598	37,8469	38,1382
2013	47,9159	25,0753	48,7676	40,1104	32,4816		31,8810	31,3587	46,9364	27,4448	37,0267		31,8805	40,3752	32,0678	38,3867	38,7078

Fuente: Elaboración propia con base en Alarco, 2014b. Los datos de América Latina y América Latina sin Perú se calcularon a partir de un promedio ponderado de las series de participación salarial de todos los países que aparecen en la tabla, tomando como ponderadores la participación del PBI de cada país en la suma total en millones de dólares de 2005 (ver anexo 15).

**Anexo 15. PBI (millones de US\$ 2005) de países de América Latina (1950-2013)**

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
1950	47.201,35	2.821,68	65.443,95	13.323,37	14.764,40	1.234,01	4.376,96	3.041,06	1.203,88	70.936,76	1.319,52	1.296,70	813,67	10.603,69	6.552,27	21.143,12
1951	49.036,28	3.020,53	69.510,53	13.899,55	15.224,56	1.266,93	4.465,56	3.221,53	1.257,65	76.422,39	1.409,30	1.285,19	820,18	11.472,22	7.085,32	23.610,12
1952	46.568,24	3.111,98	74.910,69	14.692,99	16.184,87	1.420,34	4.982,27	3.427,59	1.285,06	79.461,54	1.647,80	1.354,23	818,54	12.187,63	7.053,18	25.329,55
1953	49.036,28	2.817,48	77.297,95	15.459,44	17.168,91	1.636,37	5.155,22	3.517,83	1.363,07	79.679,53	1.687,52	1.436,77	861,10	12.838,11	7.484,74	26.896,13
1954	51.060,57	2.876,21	85.892,10	15.524,05	18.356,29	1.650,11	5.644,28	3.628,60	1.276,62	87.643,99	1.844,80	1.488,30	886,07	13.666,22	7.911,98	29.486,07
1955	54.667,31	3.028,08	90.551,38	15.503,46	19.073,77	1.840,87	5.904,06	3.784,83	1.352,52	95.092,42	1.968,77	1.574,35	952,53	14.317,92	8.018,88	32.104,25
1956	56.186,01	2.848,53	93.498,42	15.590,44	19.847,33	1.788,44	6.101,28	4.012,44	1.414,72	101.593,94	1.967,53	1.656,39	975,39	14.932,88	8.158,42	35.494,92
1957	59.096,52	2.754,55	101.121,20	17.227,02	20.290,09	1.940,43	6.330,75	4.238,36	1.472,70	109.289,31	2.133,63	1.829,48	1.031,96	15.941,06	8.240,81	39.616,56
1958	62.703,26	2.820,00	108.826,30	17.885,91	20.788,95	2.181,09	6.503,87	4.282,13	1.554,93	115.101,93	2.140,66	1.843,99	1.095,94	15.850,41	7.944,11	40.143,18
1959	58.653,41	2.810,77	114.572,19	17.790,06	22.291,04	2.261,15	6.814,85	4.474,39	1.591,83	118.544,71	2.172,81	1.962,05	1.094,84	16.432,29	7.721,71	43.301,28
1960	63.272,61	2.931,59	125.652,39	18.963,35	23.242,41	2.457,83	7.192,46	4.655,87	1.628,72	128.166,27	2.202,38	2.080,12	1.086,08	18.432,73	8.001,73	45.025,69
1961	66.706,95	2.992,57	138.564,32	19.731,35	24.466,21	2.434,34	7.303,45	4.819,84	1.658,95	134.574,58	2.367,43	2.303,76	1.161,03	19.787,55	8.201,22	46.463,14
1962	66.138,59	3.159,26	145.791,92	20.756,02	25.803,66	2.632,69	7.636,40	5.395,93	1.754,58	140.851,70	2.625,26	2.496,46	1.199,34	21.437,86	8.072,09	50.427,81
1963	62.627,83	3.362,11	147.067,12	22.025,57	26.553,02	2.758,66	7.932,36	5.628,93	1.817,40	152.270,39	2.910,52	2.706,73	1.255,84	22.235,47	8.085,85	52.394,98
1964	68.972,21	3.523,31	152.193,26	22.613,19	28.306,15	2.873,12	8.552,03	6.153,17	1.915,84	170.398,91	3.251,01	2.829,35	1.308,74	23.703,07	8.283,18	58.226,19
1965	76.262,19	3.721,49	156.840,47	22.707,53	29.158,86	3.155,53	8.955,51	6.483,47	2.088,98	182.497,23	3.560,67	3.087,79	1.389,46	24.873,83	8.369,79	60.650,07
1966	75.759,06	3.963,29	163.349,91	24.978,64	30.710,81	3.403,90	8.925,11	6.947,76	2.201,24	193.622,52	3.678,21	3.319,97	1.417,13	26.961,95	8.626,15	61.566,04
1967	78.177,29	4.237,11	171.378,99	25.888,06	31.997,78	3.596,22	9.337,54	7.325,50	2.332,82	204.958,97	3.934,57	3.604,36	1.546,80	27.979,69	8.310,71	63.310,74
1968	81.947,39	3.721,49	190.962,95	26.859,30	34.054,42	3.897,77	9.515,84	7.562,60	2.486,74	224.272,83	3.987,41	3.854,10	1.616,83	28.078,89	8.467,69	67.956,00
1969	89.879,51	3.836,71	209.554,78	27.791,67	36.275,09	4.115,17	9.960,15	7.826,19	2.503,04	231.939,86	4.236,13	4.182,79	1.692,84	29.144,38	8.964,29	68.435,79
1970	92.616,92	3.817,72	227.932,62	28.381,55	38.798,57	4.423,94	10.644,61	8.059,20	2.593,82	247.021,72	4.293,47	4.449,94	1.786,85	30.845,51	9.173,45	73.713,50
1971	97.857,31	4.011,03	253.677,81	30.940,99	41.107,56	4.723,82	11.314,43	8.370,14	2.697,45	256.315,83	4.435,36	4.879,17	1.885,81	32.135,12	9.150,36	74.803,94
1972	99.450,83	4.330,61	284.253,09	30.687,52	44.261,92	5.110,13	11.882,15	8.882,19	2.852,88	277.407,56	4.533,86	5.102,65	2.010,86	33.057,33	9.029,61	75.763,53
1973	102.247,14	4.579,15	323.987,96	29.171,22	47.239,63	5.504,07	13.539,79	9.314,01	3.077,40	299.214,90	4.824,80	5.378,50	2.157,71	34.834,38	9.054,46	81.150,28
1974	107.905,30	4.713,76	353.283,34	29.898,71	49.952,38	5.809,26	15.057,40	9.811,01	3.039,62	316.500,03	5.509,55	5.509,81	2.338,56	38.056,59	9.316,62	82.829,55
1975	107.874,64	5.058,38	371.686,13	26.501,38	51.075,33	5.931,26	16.709,52	10.097,84	3.104,38	334.681,33	5.501,11	5.597,47	2.498,81	39.351,11	9.884,65	85.228,51
1976	105.697,46	5.291,80	408.075,73	27.404,12	53.535,72	6.258,52	17.945,55	10.607,70	3.430,36	349.465,69	5.787,69	5.689,47	2.686,87	40.122,67	10.273,66	91.814,75
1977	113.026,68	5.554,87	426.873,00	29.787,58	55.756,39	6.815,81	18.233,55	11.326,91	3.786,57	361.314,81	6.272,03	5.755,21	2.995,70	40.284,33	10.423,19	97.572,25
1978	107.933,56	5.668,89	440.668,29	32.010,60	60.475,31	7.243,00	19.274,11	11.929,81	4.165,44	393.677,57	5.780,38	6.315,76	3.356,04	40.398,23	10.983,33	99.862,17
1979	118.967,35	5.676,45	470.485,17	34.789,87	63.730,60	7.600,75	19.993,81	11.431,12	4.359,74	431.857,09	4.249,80	6.600,47	3.754,14	42.739,87	11.664,19	100.625,47
1980	123.906,59	5.598,58	513.350,88	37.624,76	66.342,41	7.657,90	20.735,32	10.085,52	4.388,88	471.731,55	4.445,79	6.672,97	4.193,83	44.055,21	12.345,78	96.176,50
1981	116.856,89	5.614,01	490.797,54	39.407,16	67.843,88	7.484,70	21.899,17	9.031,49	4.500,06	513.114,67	4.684,23	7.287,34	4.578,43	47.218,63	12.538,32	95.827,56
1982	111.064,08	5.392,89	493.645,37	35.339,07	68.487,37	6.939,40	22.033,81	8.461,99	4.437,45	509.892,81	4.645,99	7.677,10	4.514,44	46.935,32	11.314,85	93.842,96
1983	115.367,95	5.174,91	476.813,09	34.000,93	69.572,47	7.138,07	21.959,59	8.591,88	4.396,44	488.496,20	4.860,32	7.332,29	4.377,08	41.396,95	10.152,31	90.309,95
1984	117.919,63	5.164,52	501.937,05	36.711,94	71.906,69	7.580,75	22.536,09	8.706,75	4.587,49	506.131,79	4.784,21	7.530,96	4.500,37	43.549,59	10.036,31	91.612,36
1985	108.973,45	5.077,94	541.820,27	39.325,54	74.127,36	7.659,70	23.422,88	8.760,43	4.779,63	519.257,73	4.588,92	7.903,16	4.703,92	44.768,98	10.183,50	91.789,45
1986	117.555,96	4.947,24	585.102,48	41.526,34	78.455,13	8.102,81	24.234,43	8.777,02	4.814,17	499.765,22	4.542,24	8.185,13	4.937,47	49.245,88	11.080,65	97.765,26
1987	120.976,83	5.069,12	606.164,00	44.264,68	82.669,36	8.659,91	24.171,64	8.997,64	5.104,53	509.039,59	4.510,15	8.037,05	5.311,84	53.185,55	11.966,34	101.266,87
1988	117.883,57	5.216,60	605.541,63	47.500,96	86.025,58	8.990,67	25.595,47	9.166,57	5.339,84	515.379,37	3.948,65	6.961,71	5.626,05	48.558,41	12.143,55	107.161,99
1989	109.046,79	5.414,32	625.400,12	52.517,21	88.965,44	9.446,11	25.852,90	9.254,77	5.570,83	537.016,50	3.880,01	7.070,47	6.016,23	42.877,07	12.277,60	97.978,33
1990	106.430,80	5.665,32	598.507,92	54.459,08	94.340,77	9.814,97	26.804,26	9.701,92	5.576,23	564.234,14	3.877,98	7.643,10	6.264,30	40.671,80	12.314,11	104.315,51
1991	119.915,28	5.963,68	607.557,76	58.799,46	96.489,13	10.067,40	27.954,53	10.048,90	5.757,57	588.057,52	3.870,63	8.363,01	6.483,15	41.552,71	12.749,88	114.465,30
1992	134.234,09	6.061,87	604.720,98	66.018,81	101.345,12	10.988,77	28.545,57	10.806,92	6.081,40	609.396,13	3.885,59	9.048,91	6.593,13	41.374,55	13.761,15	121.402,43

Continúa

## Continuación

Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
1993	142.163,19	6.320,67	632.932,13	70.631,08	103.742,59	11.803,45	29.108,84	11.603,34	6.460,27	634.146,31	3.870,33	9.542,60	6.918,60	43.346,04	14.126,86	121.736,76
1994	150.460,12	6.615,68	666.695,01	74.662,78	109.796,81	12.361,70	30.348,36	12.305,39	6.376,07	664.124,68	3.999,50	9.814,58	7.286,52	48.903,72	15.155,49	118.876,55
1995	146.179,21	6.925,17	696.141,81	82.597,63	115.508,92	12.846,39	31.031,98	13.092,51	6.635,13	625.879,83	4.235,95	9.986,50	7.783,67	53.113,79	14.936,10	123.574,15
1996	154.258,09	7.227,21	711.108,85	88.721,00	117.883,61	12.960,29	31.569,37	13.315,81	6.873,68	662.648,81	4.504,69	10.267,18	7.906,16	54.451,32	15.769,22	123.329,67
1997	166.770,03	7.585,26	735.108,34	94.581,53	121.927,37	13.683,23	32.935,65	13.881,25	7.216,94	708.788,31	4.683,37	10.930,54	8.241,58	58.188,89	17.117,13	131.186,92
1998	173.190,98	7.966,75	735.369,40	97.637,35	122.622,09	14.832,33	34.011,50	14.401,62	7.426,34	742.114,42	4.857,20	11.733,00	8.247,19	57.806,03	17.890,63	131.572,68
1999	167.327,67	8.000,75	737.248,98	96.894,47	117.467,04	16.051,88	32.399,57	14.898,34	7.286,02	761.906,71	5.198,96	12.192,61	8.134,53	58.334,46	17.543,69	123.717,19
2000	166.007,46	8.201,40	768.993,05	101.250,64	122.659,08	16.340,94	32.753,31	15.219,05	7.704,83	802.260,92	5.412,20	12.523,68	7.946,28	60.055,67	17.205,11	128.278,57
2001	158.688,45	8.339,49	779.104,50	104.640,70	124.717,17	16.516,84	34.068,56	15.479,14	7.914,65	797.403,25	5.572,44	12.595,60	7.880,01	60.184,72	16.543,73	132.632,65
2002	141.400,16	8.546,78	799.797,32	106.908,17	127.840,06	16.996,18	35.464,27	15.841,48	8.211,79	798.455,20	5.614,45	12.876,35	7.878,32	63.206,11	15.264,56	120.887,17
2003	153.895,75	8.778,51	808.968,99	111.138,25	132.849,18	18.084,71	36.429,92	16.205,84	8.585,18	809.814,55	5.755,98	13.417,89	8.218,72	66.467,24	15.387,49	111.512,01
2004	167.791,88	9.144,86	855.192,80	117.852,21	139.934,06	18.855,02	39.421,19	16.505,73	9.120,24	844.601,89	6.061,75	14.427,20	8.552,19	69.763,37	16.157,50	131.903,77
2005	183.193,42	9.549,20	882.185,70	124.404,15	146.520,14	19.964,89	41.507,09	17.093,80	9.672,10	870.215,09	6.321,34	15.464,70	8.734,65	74.147,75	17.362,87	145.513,49
2006	198.702,69	10.007,27	917.079,81	129.884,12	156.333,34	21.717,74	43.334,86	17.762,50	10.307,27	913.737,88	6.583,80	16.783,49	9.154,54	79.730,26	18.074,50	159.878,80
2007	215.897,10	10.464,04	972.980,00	136.587,21	167.121,33	23.441,12	44.283,92	18.444,54	10.945,10	942.504,39	6.914,90	18.816,42	9.650,86	86.522,27	19.256,85	173.873,91
2008	230.488,38	11.107,42	1.023.276,24	141.084,29	173.048,79	24.081,44	47.099,11	18.679,56	11.408,28	955.702,22	7.191,18	20.720,16	10.264,57	94.432,83	20.638,75	183.050,73
2009	232.448,08	11.480,30	1.019.917,36	139.622,04	175.906,78	23.836,84	47.365,92	18.094,32	11.130,85	910.780,97	7.034,51	21.519,16	9.857,51	95.423,65	21.102,19	177.188,89
2010	253.742,46	11.954,06	1.096.754,01	147.668,42	182.893,45	25.017,79	48.764,67	18.341,27	11.546,15	956.925,38	7.289,35	23.122,82	11.148,15	103.487,66	22.990,23	174.550,92
2011	276.248,28	12.572,55	1.126.722,92	156.308,03	195.047,32	26.127,23	52.585,21	18.747,87	11.989,03	995.033,29	7.686,53	25.631,43	11.632,06	110.164,91	24.491,65	181.840,90
2012	281.495,84	13.223,36	1.136.555,92	164.991,52	203.264,62	27.467,30	55.279,29	19.109,60	12.452,18	1.032.687,85	8.086,59	28.366,57	11.490,95	116.720,38	25.455,48	192.071,20
2013	331.338,33	14.119,33	1.166.716,26	171.413,00	211.473,74	28.449,80	57.490,46	19.420,61	12.771,31	1.042.149,91	8.459,09	29.908,91	13.044,96	123.515,36	26.604,48	194.651,25

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, s.f. Los datos de 1950 a 1960 se construyen a partir de la tendencia tomada de CEPAL, 2009.

Anexo 16. Participación salarial y del ingreso independiente (% del ingreso nacional): países de la OCDE (1942-2013)<sup>1/</sup>

Año	Participación salarial en el ingreso nacional (%)								Participación del ingreso independiente en el ingreso nacional (%)							
	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón
1942	62,3055	46,8649	58,8292	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	16,4781	42,3141	9,2855	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1943	64,2735	50,6405	60,4929	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	16,0775	40,9854	9,1499	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1944	66,0648	59,3163	61,8531	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	15,5685	38,1367	9,2681	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1945	67,4493	55,8547	62,1781	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	16,4267	42,2445	9,4784	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1946	65,8786	49,1624	60,3396	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	19,1935	42,7214	9,7961	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1947	65,8222	51,8971	59,6583	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	17,1797	41,0682	14,8187	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1948	63,9664	48,9258	59,8376	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	17,3894	42,4859	14,3388	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1949	65,8015	46,1876	59,9415	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	15,7943	40,4336	14,0583	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1950	64,7467	44,7619	60,3505	n.d.	n.d.	56,5946	n.d.	n.d.	15,3124	39,7890	13,5424	n.d.	n.d.	22,1931	n.d.	n.d.
1951	65,3887	47,1579	61,8568	n.d.	n.d.	56,5553	n.d.	n.d.	14,9842	38,2698	12,7119	n.d.	n.d.	20,9861	n.d.	n.d.
1952	67,0553	49,7161	61,4962	n.d.	n.d.	55,6280	n.d.	n.d.	14,3286	37,3590	12,2310	n.d.	n.d.	19,6757	n.d.	n.d.
1953	68,2394	49,2510	61,2538	n.d.	n.d.	57,1645	n.d.	n.d.	13,2996	36,8574	11,9188	n.d.	n.d.	19,2334	n.d.	n.d.
1954	67,8911	49,9017	61,6177	n.d.	n.d.	58,5836	n.d.	n.d.	13,3903	36,0992	11,4712	n.d.	n.d.	18,7711	n.d.	n.d.
1955	66,6763	50,2358	63,6097	n.d.	n.d.	58,1018	n.d.	50,7790	12,7887	35,2397	11,2065	n.d.	n.d.	17,5543	n.d.	34,7138
1956	67,9369	51,8195	64,7139	n.d.	n.d.	58,8143	n.d.	51,9172	12,4694	33,5969	10,8338	n.d.	n.d.	17,0061	n.d.	32,3393
1957	68,5074	51,5020	65,2259	n.d.	n.d.	58,7777	n.d.	50,0656	12,4512	33,2943	10,7336	n.d.	n.d.	16,5000	n.d.	29,5358
1958	68,8035	51,6235	65,0284	n.d.	n.d.	59,1536	n.d.	52,9134	13,0288	33,2451	10,3372	n.d.	n.d.	16,3977	n.d.	27,0684
1959	68,2316	52,8526	64,5328	n.d.	n.d.	58,4810	n.d.	51,9151	11,9876	31,9398	10,2602	n.d.	n.d.	15,7674	n.d.	25,8939
1960	69,1638	51,7563	63,6598	61,1991	66,6163	58,0677	51,0468	48,5721	11,5896	31,9294	10,0918	21,4922	12,8537	15,0290	16,6186	24,0149
1961	68,7970	53,7549	65,1028	62,5075	66,9127	60,3381	51,0892	47,6608	11,7647	30,4008	10,0877	20,6814	11,9859	14,9356	15,6689	24,3238
1962	68,3433	54,2556	65,4471	63,0495	66,0265	61,6464	52,7868	50,7884	11,3370	30,8435	10,0478	19,3369	12,6713	14,5232	14,7794	23,1091
1963	68,1412	55,9223	66,1613	62,2941	65,6559	62,1605	56,3346	51,3612	10,9430	29,4694	10,2975	19,6188	12,6258	14,0378	14,4749	22,9611
1964	68,0513	56,4864	66,4698	60,9885	65,9277	62,2784	57,6930	51,8887	10,6736	28,3399	9,9451	19,8684	11,2824	13,3774	14,7077	22,4624
1965	67,4245	56,3957	66,6633	63,3029	67,2182	62,9919	56,7437	54,3986	10,5709	27,8220	10,1186	17,5062	10,9683	13,0090	14,5396	21,5613
1966	68,1859	56,1498	67,9947	65,9481	67,8049	63,9570	55,5725	53,6132	10,2816	27,8307	10,2737	16,1729	11,2419	12,9609	13,9554	19,9913
1967	69,3722	55,8208	67,5702	64,5841	70,0566	63,6407	55,8508	51,6223	9,9842	27,5995	10,3013	17,4729	9,2673	12,9621	13,6897	18,8049
1968	70,0224	56,8317	67,3069	66,0857	69,4143	62,2944	55,4918	51,0481	9,7131	26,6047	10,3851	15,0983	9,1522	12,3247	13,1008	19,7616
1969	71,4547	57,1543	66,9433	64,6716	70,0932	63,2658	55,1996	50,9240	9,3880	24,9057	10,3473	15,9958	8,9056	11,7300	12,2785	18,2606
1970	73,2396	58,1023	68,7064	65,1461	71,2329	65,5369	53,0608	51,6849	9,1154	24,1077	10,3387	14,2435	8,1861	11,4118	17,5876	16,5883
1971	72,4056	59,1669	68,0155	67,8452	71,5924	67,3144	55,6690	56,4313	9,1087	23,0361	11,0469	12,5123	7,9715	10,8624	17,6609	15,3062
1972	71,8019	59,6367	67,7658	68,4787	71,1871	68,2480	56,2972	56,9419	9,3089	23,1737	11,5466	12,4096	7,4494	10,5547	16,6033	15,2248
1973	71,1790	59,8442	66,4237	67,0578	69,5261	69,3269	55,9883	58,2029	9,8262	22,0629	12,0851	13,2069	8,4934	10,2987	16,3784	15,8626
1974	72,4292	61,4571	70,8779	67,9152	69,5836	70,6435	55,7729	62,5950	9,1286	20,5329	11,7532	14,4848	8,3287	10,1760	16,3596	15,3792
1975	71,9685	65,4519	74,5746	73,4540	70,7702	70,3874	57,6192	65,9404	8,9525	19,9315	11,0730	11,1425	8,0299	9,9706	16,7947	14,6022
1976	71,3403	66,6288	71,9119	73,6923	71,5616	69,8680	56,4989	65,3427	8,8910	18,9843	11,4626	11,1767	6,9492	9,4001	16,4621	14,3695
1977	71,0163	66,7406	69,7413	71,9092	72,9595	70,3954	56,7999	65,7391	8,7778	18,5320	10,6240	11,3789	6,0541	9,0413	16,3298	13,0747
1978	70,6783	67,3805	69,8580	72,8092	71,3507	70,4057	55,0807	63,7609	8,8860	18,9800	10,2079	10,7955	6,2424	8,7715	16,3140	12,8708
1979	71,3185	67,2917	71,0138	68,8820	69,8996	70,5912	53,6155	63,7402	8,6391	18,3719	9,8887	13,3141	5,7232	8,3870	15,9132	12,7883
1980	72,7183	68,3745	73,6052	67,7193	69,7351	71,9983	52,4636	63,5945	7,6737	17,9002	9,5602	13,4053	5,2686	8,3544	15,9030	11,1552
1981	71,8695	69,1417	72,9280	68,3589	71,1861	72,3046	53,7044	64,7032	7,1938	16,8751	9,5610	11,8548	5,3610	8,2863	16,3123	10,6558
1982	72,4536	69,9170	70,5404	69,7735	71,9708	72,0580	52,4901	64,9457	6,5481	17,0058	9,7426	10,5619	6,6759	8,2258	16,1347	10,1291
1983	71,4529	69,5137	67,9577	71,9885	68,7837	70,2994	51,2283	65,4343	6,6094	16,6953	9,6376	7,9184	5,9896	8,0069	16,2704	9,4705

Continúa

Continuación

Año	Participación salarial en el ingreso nacional (%)								Participación del ingreso independiente en el ingreso nacional (%)							
	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón
1984	69,8328	68,5113	66,7339	67,7775	66,9351	69,3374	49,6705	64,9746	7,1867	15,9276	10,2994	9,8942	5,8774	7,8271	15,7709	8,8279
1985	70,3164	67,6732	66,0008	67,7594	66,1832	68,8042	49,4728	63,7786	7,0964	15,5539	10,2264	9,7597	6,0363	7,6497	15,5243	9,0692
1986	71,6624	65,5170	65,7927	68,1366	67,4623	68,5760	48,2212	63,6300	7,2258	14,7573	10,8736	9,9020	6,5989	7,5276	15,1578	8,3278
1987	71,6544	65,1694	65,7400	67,8315	66,8993	69,6420	48,3705	63,5978	7,5355	14,0565	10,8666	9,3641	5,2324	7,4634	15,1333	8,1104
1988	71,1118	63,8903	65,3615	65,6019	66,6073	68,0091	48,0188	62,9182	7,8538	13,5391	10,6840	9,1843	5,2459	7,1626	14,8018	7,9990
1989	71,2495	62,9834	66,1328	64,5099	67,5050	66,9902	47,5652	63,3686	7,7514	13,8332	11,0649	10,1075	4,9751	6,9762	14,4987	7,6914
1990	72,0705	63,7813	67,5164	66,5487	68,9084	66,6248	48,1171	63,8482	7,6409	13,5914	11,9241	9,8349	5,6322	12,0781	22,4717	6,9768
1991	72,5744	64,6987	69,5804	68,7912	70,5631	69,3208	47,9547	64,6961	7,4845	13,2096	12,0668	9,7576	6,1610	10,9970	22,3977	7,1546
1992	72,7469	64,5249	68,2607	68,5161	71,5650	70,2446	47,6437	66,5794	7,9740	12,7867	12,6590	8,5857	6,0896	10,9045	22,0293	7,6587
1993	72,2468	65,0922	65,6475	66,9727	70,3348	70,6791	47,2970	67,8729	8,1405	12,2161	12,9685	9,0476	5,9072	10,8898	21,5400	7,1647
1994	71,2590	64,8353	62,8402	66,8071	67,9400	69,5405	46,8429	69,3139	8,1654	12,0846	12,7541	8,7823	4,6460	10,9545	21,6837	7,2875
1995	70,5560	64,9339	61,8181	67,0349	66,4883	68,8489	45,3098	70,1379	8,1341	11,9890	12,8978	8,4154	3,9137	10,7193	21,5942	6,5222
1996	69,5977	65,0595	60,5000	67,7582	65,9787	68,3689	45,2202	69,3435	8,6150	11,7996	12,8695	9,0166	4,6039	10,7404	21,2552	5,9990
1997	69,3073	64,5184	60,1055	68,9598	66,5576	67,5619	46,6968	69,4555	8,6422	11,2206	11,7813	8,6635	4,2456	10,4756	21,6029	5,7804
1998	69,9981	63,7902	60,4017	68,2479	67,6875	67,6838	46,8129	71,1250	8,8804	11,1304	11,9064	9,4721	4,3943	9,9254	21,5470	5,9085
1999	70,3002	64,1871	62,7884	69,4635	66,5990	68,8493	47,5322	70,3914	9,1008	11,1086	12,2151	9,0421	4,1915	9,5839	21,6643	5,9526
2000	71,0390	64,2011	64,0728	68,9969	65,3594	69,7819	47,1957	70,1603	9,1918	10,9235	12,3407	9,0098	4,1228	9,2955	21,5460	5,3170
2001	71,0050	64,6846	64,1412	69,3118	66,9438	69,6744	47,1633	71,2835	9,8268	11,1849	12,4221	8,3774	4,5567	8,8465	21,3646	4,6582
2002	70,4702	66,2737	62,5917	68,0306	67,4343	69,5114	47,9670	69,9502	9,9936	11,1545	12,3945	9,7134	4,5449	8,6526	21,6577	4,8767
2003	69,8989	65,9537	61,6532	68,0130	66,9773	68,7671	48,7029	68,3650	9,8853	10,7900	12,6463	9,4791	4,7136	8,2946	21,9133	5,3214
2004	69,3122	65,8008	61,5148	67,1519	66,1776	65,8187	48,6720	67,0844	9,8947	10,6302	11,8165	9,8428	4,9279	8,2260	21,7784	4,6430
2005	68,3645	66,0078	61,1340	68,4115	65,7046	64,4292	49,7813	67,3121	9,4442	10,4107	12,0289	9,7714	4,7036	8,5042	21,0664	4,3335
2006	67,8058	65,8054	61,5756	68,6296	65,8287	62,1528	50,5442	67,6942	9,5235	10,2840	11,5921	9,2401	4,4628	8,6578	20,7777	3,9689
2007	69,6413	65,1770	60,5810	69,2110	66,1941	61,5083	50,2564	66,2869	8,6338	10,1777	11,1551	9,3830	4,4691	8,4725	20,4575	3,9245
2008	70,6238	65,7463	59,7133	68,9173	65,8772	63,2018	51,7781	69,0198	8,9740	10,1442	11,9452	8,6643	4,5271	8,7212	20,5066	3,6847
2009	69,7866	68,1863	62,8322	66,2471	69,7745	66,4670	53,1952	70,7218	8,7199	10,0499	12,1169	8,6250	5,1841	8,0485	20,7213	3,6740
2010	67,8241	67,3640	61,7453	67,0282	68,5180	64,9461	53,1698	69,2103	8,7977	9,9477	11,9027	8,6341	5,1344	8,0551	20,4681	3,6484
2011	67,1741	n.d.	n.d.	65,8773	67,8392	65,6701	53,3020	n.d.	9,2910	n.d.	n.d.	8,4426	5,0496	7,9313	20,7052	n.d.
2012	66,2922	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9,5581	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2013	66,2661	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9,6336	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

n.d.: no disponible

1/: Los resultados sombreados corresponden a la participación del ingreso independiente laboral (no incluye ingreso de capital por autoempleo).

Fuente: Elaboración propia con base en: para Estados Unidos: BEA, s.f.; para los otros países: Piketty y Zucman, 2013.

**Anexo 17. Participación del ingreso independiente (% del PBI): algunos países de América Latina (1992-2013)<sup>1/</sup>**

País\ Año	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Argentina	n.d.	10,7965	10,8332	9,6750	8,9047	7,2028	6,9249	6,8243	6,4104	5,9982	4,1965
Brasil	7,1838	6,9296	6,9730	7,8235	7,6729	7,3689	7,1236	6,9936	6,6918	6,4231	6,3675
Chile	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,0547	3,8601	3,4664	3,4183	3,0410	2,3951	2,2379
Colombia	16,1797	15,8625	17,2745	16,5889	15,2977	14,7947	15,3422	15,2665	15,0403	14,7862	14,6294
México	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Venezuela	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	6,9868	8,4767	8,5785	8,2047	8,6522	8,4977

País\ Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	3,9028	3,0678	3,0073	3,0656	2,9400	3,1305	3,3170	3,0388	3,0288	3,3075	3,4694
Brasil	6,0207	5,5182	5,3097	5,1703	5,2058	4,9973	4,7516	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Chile	4,6844	4,1423	3,8431	3,4969	3,2176	2,8092	2,6601	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Colombia	13,9718	13,9339	13,8958	13,7698	14,0260	13,5817	13,4898	13,2315	12,8569	12,8693	12,8506
México	n.d.	n.d.	12,7169	12,5153	11,7682	11,7261	11,0401	13,3731	12,9027	12,1023	11,2448
Venezuela	8,0278	7,5682	7,1616	7,1495	7,7550	7,4415	8,5669	8,1742	7,4180	7,6953	7,4736

n.d.: no disponible

1/: Los datos de Argentina, Brasil, Colombia y México corresponden al ingreso independiente bruto (incluido el consumo de capital fijo de los trabajadores independientes), mientras que Chile y Venezuela muestran los porcentajes correspondientes al ingreso independiente neto (sin el consumo de capital fijo).

Fuente: Elaboración propia con base en:

- Para Brasil: IBGE, s.f.
- Para México: Inegi, s.f.
- Para los otros países: UNSTATS, s.f.

**Anexo 18. Productividad por trabajador: Perú y países de OCDE (US\$ PPA 2005) (1970-2012)**

Año	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón	Chile	Brasil	México	Perú
1970	4.395,08	3.012,67	2.728,08	3.595,58	3.723,92	3.070,50	3.056,83	2.041,33	n.d.	n.d.	n.d.	1.022,40
1971	4.531,17	3.158,42	2.812,67	3.655,75	3.795,58	3.153,00	3.111,42	2.122,25	n.d.	n.d.	n.d.	1.059,10
1972	4.633,83	3.281,25	2.905,92	3.692,00	3.908,75	3.271,08	3.234,58	2.288,92	n.d.	n.d.	n.d.	1.065,70
1973	4.746,00	3.449,92	3.068,25	3.736,25	3.994,42	3.387,58	3.416,67	2.418,17	n.d.	n.d.	n.d.	1.081,44
1974	4.627,00	3.578,83	3.011,92	3.740,25	3.994,50	3.450,50	3.549,50	2.398,67	n.d.	n.d.	n.d.	1.138,81
1975	4.702,58	3.567,25	3.006,67	3.846,33	4.014,92	3.508,67	3.472,58	2.478,92	n.d.	n.d.	n.d.	1.164,67
1976	4.819,92	3.693,58	3.108,33	3.945,75	4.200,33	3.697,33	3.682,83	2.556,50	n.d.	n.d.	n.d.	1.154,22
1977	4.879,92	3.792,42	3.176,58	3.916,42	4.258,83	3.812,75	3.765,50	2.637,08	n.d.	n.d.	n.d.	1.134,74
1978	4.902,83	3.918,50	3.265,67	4.071,25	4.302,42	3.889,17	3.874,67	2.749,33	n.d.	n.d.	n.d.	1.083,72
1979	4.907,42	4.028,75	3.316,83	4.098,92	4.276,67	3.974,83	4.060,42	2.870,58	n.d.	n.d.	n.d.	1.094,84
1980	4.867,75	4.077,83	3.261,17	4.128,67	4.232,33	3.965,42	4.139,83	2.931,17	n.d.	n.d.	n.d.	1.126,57
1981	4.958,08	4.124,75	3.304,50	4.207,83	4.250,58	3.981,17	4.178,17	3.030,50	n.d.	n.d.	n.d.	1.154,25
1982	4.929,25	4.216,50	3.441,17	4.184,42	4.270,92	3.994,33	4.186,92	3.107,42	n.d.	n.d.	n.d.	1.081,25
1983	5.119,50	4.273,08	3.592,17	4.343,17	4.353,33	4.094,33	4.222,25	3.154,83	n.d.	n.d.	n.d.	917,92
1984	5.278,25	4.362,33	3.610,75	4.428,25	4.492,83	4.173,33	4.358,67	3.284,42	n.d.	n.d.	n.d.	940,44
1985	5.372,92	4.444,00	3.693,92	4.444,42	4.547,17	4.211,00	4.438,67	3.473,67	n.d.	n.d.	n.d.	972,83
1986	5.475,25	4.520,83	3.818,25	4.441,08	4.523,67	4.226,50	4.534,33	3.553,83	1.503,83	n.d.	n.d.	988,43
1987	5.529,17	4.590,33	3.914,50	4.554,50	4.582,25	4.226,67	4.668,42	3.685,17	1.544,42	n.d.	n.d.	992,72
1988	5.606,00	4.759,33	3.980,42	4.549,50	4.653,00	4.322,50	4.812,58	3.903,25	1.563,92	n.d.	n.d.	855,79
1989	5.695,25	4.874,83	3.967,92	4.542,08	4.664,50	4.408,92	4.941,92	4.053,08	1.641,33	n.d.	n.d.	723,52
1990	5.736,17	4.958,75	3.980,58	4.556,00	4.644,92	4.513,75	4.961,00	4.208,75	1.667,58	n.d.	n.d.	683,67
1991	5.775,00	5.003,50	4.035,58	4.663,17	4.630,42	4.651,50	4.944,83	4.262,00	1.769,83	n.d.	2.451,75	661,16
1992	5.980,58	5.112,75	4.187,50	4.853,33	4.717,25	4.806,08	5.022,58	4.248,92	1.894,92	n.d.	2.453,92	675,41
1993	6.032,08	5.138,17	4.374,25	4.957,58	4.788,58	4.819,50	5.117,17	4.240,17	1.915,00	n.d.	2.415,50	743,63
1994	6.110,58	5.231,33	4.554,67	4.956,17	4.921,75	4.942,33	5.314,67	4.271,92	2.008,08	n.d.	2.436,75	887,30
1995	6.151,33	5.288,83	4.658,25	5.021,25	4.980,25	5.007,25	5.479,17	4.341,08	2.195,33	n.d.	2.306,33	966,91
1996	6.274,17	5.315,58	4.776,25	5.171,92	5.008,33	5.050,92	5.509,92	4.451,00	2.324,00	1.469,42	2.331,17	970,16
1997	6.405,00	5.395,25	4.896,50	5.320,67	5.116,67	5.146,25	5.595,00	4.490,75	2.435,67	1.509,92	2.353,50	992,03
1998	6.549,42	5.483,58	5.020,17	5.472,08	5.211,42	5.182,75	5.620,67	4.453,33	2.481,92	1.494,42	2.408,42	952,17
1999	6.738,42	5.537,08	5.096,75	5.567,33	5.359,83	5.201,58	5.640,92	4.506,42	2.497,58	1.477,75	2.471,58	929,72

Continúa

Continuación

Año	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón	Chile	Brasil	México	Perú
2000	6.880,33	5.596,17	5.258,00	5.555,33	5.513,92	5.270,67	5.735,92	4.637,00	2.580,33	1.457,58	2.581,50	968,97
2001	6.948,92	5.614,92	5.328,83	5.704,67	5.555,42	5.336,50	5.726,83	4.688,92	2.634,42	1.466,08	2.579,25	972,67
2002	7.146,58	5.637,92	5.410,33	5.740,08	5.582,67	5.368,00	5.656,00	4.758,08	2.656,50	1.450,92	2.540,83	1.019,29
2003	7.345,25	5.681,50	5.571,50	5.878,17	5.566,92	5.394,42	5.570,00	4.835,67	2.652,83	1.446,67	2.557,58	1.052,11
2004	7.549,25	5.817,50	5.688,17	5.897,00	5.647,08	5.440,83	5.641,67	4.921,75	2.768,42	1.451,92	2.573,83	1.083,48
2005	7.673,42	5.884,83	5.813,17	5.905,33	5.733,58	5.486,25	5.661,50	4.949,83	2.829,75	1.456,08	2.643,08	1.113,40
2006	7.742,58	5.965,58	5.920,75	5.946,83	5.799,25	5.657,92	5.674,67	5.009,25	2.939,92	1.481,50	2.684,25	1.151,64
2007	7.814,92	6.017,83	6.081,17	5.987,75	5.797,42	5.745,42	5.698,42	5.097,33	3.008,42	1.551,25	2.728,67	1.210,34
2008	7.849,75	5.983,75	5.990,83	5.983,67	5.743,83	5.736,92	5.617,33	5.068,33	3.020,08	1.578,42	2.701,50	1.306,81
2009	7.965,92	5.872,17	5.775,33	6.043,50	5.681,92	5.438,50	5.397,67	4.862,67	3.008,50	1.561,75	2.570,08	1.294,45
2010	8.215,17	5.970,08	5.859,25	6.040,17	5.761,83	5.626,75	5.530,67	5.110,75	3.084,08	1.625,67	2.626,58	1.379,25
2011	8.278,83	6.053,17	5.894,92	6.171,75	5.808,08	5.734,50	5.539,25	5.091,58	3.126,50	1.637,33	2.670,25	1.455,13
2012	8.379,67	6.056,25	5.831,58	6.266,17	5.851,67	5.710,75	5.416,00	5.207,17	3.268,75	1.631,08	2.682,00	1.525,15

n.d.: no disponible

Fuente: Elaboración propia con base en:

- Para Perú: se toma la serie de productividad en PPA US\$ 2005, que aparece en el anexo 13
- Para el resto de países: OCDE, s.f.

**Anexo 19. Tasas de asalarización: países de la OCDE (% PEA ocupada) (1970-2013)**

Años	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón	Chile	Brasil	México
1970	89,8	78,4	92,2	86,2	88,4	83,1	66,7	64,9	n.d.	n.d.	62,2
1971	89,8	79,3	91,6	86,3	88,6	84,1	67,6	66,6	n.d.	n.d.	n.d.
1972	90,1	80,1	91,7	86,2	89,3	84,7	68,7	67,6	n.d.	n.d.	n.d.
1973	90,3	80,9	91,8	86,4	90,1	85,2	69,4	68,7	n.d.	n.d.	n.d.
1974	90,4	81,5	91,9	85,8	90,1	85,6	69,9	69,4	n.d.	n.d.	n.d.
1975	90,3	81,8	91,9	85,6	90,2	85,8	70,5	69,8	n.d.	n.d.	n.d.
1976	90,7	82,3	92,0	84,8	90,4	86,4	70,8	70,4	n.d.	n.d.	n.d.
1977	90,7	82,8	92,2	84,1	90,5	87,0	71,4	70,6	n.d.	n.d.	n.d.
1978	90,8	83,2	92,3	84,5	90,4	87,3	71,0	70,2	n.d.	n.d.	n.d.
1979	90,7	83,4	92,4	84,1	90,5	87,8	71,5	70,7	n.d.	n.d.	n.d.
1980	90,6	83,7	91,9	84,0	90,9	88,1	71,4	71,7	n.d.	n.d.	44,5
1981	90,6	83,9	91,2	84,4	91,0	88,2	71,2	72,3	n.d.	n.d.	n.d.
1982	90,4	84,3	90,8	84,4	90,4	88,2	71,3	72,7	n.d.	n.d.	n.d.
1983	90,3	84,5	90,4	84,4	90,1	88,2	70,6	73,4	n.d.	n.d.	n.d.
1984	90,6	84,7	87,3	84,3	90,0	87,2	69,8	74,0	n.d.	n.d.	n.d.
1985	90,9	85,0	86,9	85,0	89,3	88,0	70,3	74,3	n.d.	n.d.	n.d.
1986	91,1	85,3	86,8	84,7	90,2	88,2	70,1	74,8	n.d.	n.d.	n.d.
1987	91,1	85,5	85,6	85,0	90,4	88,4	70,2	74,9	n.d.	n.d.	n.d.
1988	91,0	85,8	85,3	84,9	90,5	88,6	70,6	75,5	n.d.	n.d.	n.d.
1989	91,1	86,3	84,8	85,5	90,6	88,9	70,9	76,4	n.d.	n.d.	n.d.
1990	91,2	86,8	84,9	85,6	90,5	89,1	71,3	77,4	n.d.	n.d.	68,1
1991	91,0	87,3	85,4	84,5	90,2	90,2	71,4	78,5	n.d.	n.d.	55,9
1992	91,3	87,8	84,3	84,1	89,9	89,9	71,4	79,5	n.d.	n.d.	56,1
1993	91,2	88,3	84,4	83,7	89,3	89,6	71,1	80,7	n.d.	n.d.	56,2
1994	91,2	88,7	84,3	84,3	89,3	89,4	71,0	81,1	n.d.	n.d.	56,3

*Continúa*

Continuación

Años	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón	Chile	Brasil	México
1995	91,5	89,2	84,4	84,8	89,4	89,3	70,7	81,5	n.d.	n.d.	58,8
1996	91,6	89,5	85,1	85,0	88,9	89,2	70,7	82,1	71,1	n.d.	59,9
1997	91,8	89,8	85,5	85,0	88,6	89,1	70,9	82,2	70,9	n.d.	59,1
1998	92,1	90,2	86,3	85,4	88,2	89,0	70,9	82,4	70,6	n.d.	61,4
1999	92,3	90,4	86,8	85,6	88,7	89,2	71,4	82,5	69,6	n.d.	62,0
2000	92,4	90,7	87,2	86,0	89,4	89,0	71,5	83,1	70,2	n.d.	64,0
2001	92,5	91,0	87,2	86,3	90,1	88,9	71,8	83,7	69,8	62,9	63,6
2002	92,6	91,1	87,3	86,2	90,2	88,8	72,3	84,2	69,7	62,8	63,2
2003	92,4	91,1	86,8	86,6	90,2	88,6	72,5	84,5	68,5	62,8	63,4
2004	92,4	91,1	86,7	86,8	90,5	87,9	71,7	84,6	69,0	63,4	63,5
2005	92,5	91,0	87,1	87,1	90,6	87,6	73,0	84,8	69,6	63,4	64,5
2006	92,6	91,0	86,9	87,5	90,8	87,8	73,3	85,7	71,0	64,2	65,5
2007	92,8	91,0	86,7	88,1	90,7	87,9	73,6	86,1	71,9	65,3	65,7
2008	93,0	91,0	86,6	88,3	90,8	88,3	74,3	86,5	73,2	66,2	66,1
2009	92,9	90,8	86,4	88,2	90,5	88,4	74,8	86,9	72,3	66,7	66,2
2010	93,0	90,6	86,2	88,2	90,7	88,4	74,4	87,3	73,5	n.d.	65,3
2011	93,2	90,3	86,0	88,7	91,0	88,3	74,7	87,7	68,5	n.d.	66,3
2012	93,2	90,0	85,4	89,4	91,1	88,4	74,8	87,8	n.d.	n.d.	66,3
2013	93,4	89,8	85,0	89,6	91,2	88,8	74,9	88,0	n.d.	n.d.	67,0

n.d.: no disponible

Fuente: Elaboración propia con base en OCDE, s.f.; se tomó el siguiente dato: 'employees as % of civilian employment'.

**Anexo 20. Tasas media de remuneración estimada: países de OCDE y Perú (US\$ PPA 2005) (1970-2012)**

Años	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón	Perú
1970	2.857,94	1.753,39	1.852,37	2.218,50	2.610,13	2.156,43	2.143,52	1.425,29	1.030,41
1971	2.905,62	1.840,32	1.887,35	2.364,17	2.668,76	2.235,53	2.261,36	1.555,93	1.070,00
1972	2.958,44	1.900,24	1.928,54	2.415,47	2.728,05	2.328,09	2.339,25	1.676,05	1,058,02
1973	3.011,82	1.989,88	1.995,34	2.414,39	2.700,38	2.436,14	2.418,75	1.791,65	910,64
1974	2.956,32	2.111,05	2.061,46	2.479,87	2.697,16	2.503,04	2.444,97	1.852,53	926,76
1975	2.953,03	2.206,13	2.138,56	2.789,57	2.746,44	2.521,08	2.414,14	1.995,02	955,16
1976	3.008,32	2.291,07	2.124,08	2.881,87	2.893,55	2.626,68	2.510,26	2.046,30	975,95
1977	3.043,28	2.362,77	2.069,89	2.824,53	2.972,76	2.705,33	2.556,28	2.113,95	939,24
1978	3.055,24	2.423,85	2.129,94	2.943,04	2.926,07	2.756,70	2.575,59	2.165,92	809,01
1979	3.097,18	2.481,02	2.181,66	2.828,89	2.834,44	2.795,52	2.631,21	2.247,19	655,76
1980	3.100,04	2.541,14	2.213,45	2.794,11	2.775,40	2.818,72	2.634,52	2.255,22	733,47
1981	3.095,37	2.596,25	2.234,52	2.870,75	2.818,55	2.816,65	2.678,33	2.327,95	768,52
1982	3.094,53	2.644,50	2.263,28	2.906,12	2.864,48	2.802,38	2.609,63	2.381,20	880,20
1983	3.186,05	2.648,78	2.309,69	3.096,50	2.822,41	2.809,91	2.602,40	2.405,18	859,79
1984	3.228,26	2.665,60	2.371,52	2.962,49	2.838,97	2.867,21	2.637,05	2.473,58	799,36
1985	3.287,65	2.683,35	2.396,78	2.940,21	2.860,60	2.845,93	2.647,93	2.544,64	760,55
1986	3.389,78	2.663,79	2.490,54	2.940,71	2.854,09	2.838,29	2.647,15	2.573,49	825,13
1987	3.425,30	2.684,83	2.578,11	2.966,63	2.882,92	2.866,58	2.739,96	2.675,58	896,19
1988	3.460,59	2.719,28	2.629,09	2.878,90	2.921,78	2.876,68	2.794,18	2.779,27	690,42
1989	3.513,82	2.735,42	2.659,78	2.800,36	2.955,38	2.887,44	2.822,44	2.842,33	623,63
1990	3.573,06	2.801,05	2.696,68	2.870,68	2.981,79	2.935,59	2.829,17	2.936,13	548,19
1991	3.602,55	2.838,51	2.795,46	3.050,68	3.047,54	3.099,51	2.798,26	2.968,41	460,83
1992	3.743,87	2.897,18	2.914,23	3.191,79	3.137,48	3.243,99	2.808,41	2.968,59	410,96
1993	3.760,17	2.920,75	2.927,58	3.226,73	3.151,66	3.258,87	2.844,29	2.951,74	364,43
1994	3.750,09	2.929,46	2.962,33	3.199,34	3.123,62	3.273,48	2.926,09	2.991,45	448,69

*Continúa*

Continuación

Años	Estados Unidos	Francia	Reino Unido	Australia	Canadá	Alemania	Italia	Japón	Perú
1995	3.734,16	2.953,52	2.970,34	3.218,83	3.092,81	3.277,56	2.948,87	3.047,99	562,71
1996	3.769,13	2.969,73	2.967,35	3.358,32	3.098,52	3.290,72	2.971,42	3.087,89	629,91
1997	3.830,27	2.992,30	3.037,58	3.541,65	3.215,43	3.307,51	3.125,40	3.111,85	717,64
1998	3.950,24	3.003,35	3.151,68	3.588,81	3.330,01	3.329,42	3.141,17	3.125,86	777,80
1999	4.078,20	3.066,23	3.251,64	3.707,91	3.359,87	3.386,33	3.190,86	3.139,05	758,13
2000	4.204,24	3.094,60	3.416,11	3.675,45	3.412,06	3.480,69	3.205,34	3.186,64	758,49
2001	4.235,73	3.119,77	3.498,80	3.770,14	3.460,99	3.516,98	3.185,99	3.215,66	754,48
2002	4.295,04	3.162,66	3.497,49	3.741,56	3.505,63	3.522,51	3.165,91	3.188,36	892,26
2003	4.395,86	3.185,38	3.575,93	3.819,00	3.484,93	3.531,81	3.152,41	3.165,05	911,54
2004	4.488,86	3.238,23	3.640,88	3.790,49	3.508,61	3.509,76	3.235,61	3.170,56	903,67
2005	4.484,75	3.274,97	3.698,98	3.810,05	3.546,99	3.485,87	3.264,19	3.219,34	892,68
2006	4.464,12	3.311,11	3.756,17	3.819,51	3.626,55	3.505,47	3.314,98	3.249,93	874,23
2007	4.605,91	3.311,13	3.842,13	3.825,90	3.633,52	3.506,34	3.279,50	3.232,99	899,13
2008	4.670,87	3.311,84	3.784,92	3.819,10	3.570,69	3.551,21	3.239,14	3.282,37	952,43
2009	4.660,40	3.337,86	3.778,71	3.718,92	3.683,99	3.532,66	3.166,01	3.148,99	949,62
2010	4.719,93	3.393,67	3.784,30	3.741,87	3.662,76	3.581,86	3.257,10	3.230,99	967,35
2011	4.726,34	n.d.	n.d.	n.d.	3.641,22	3.697,31	3.246,11	n.d.	997,38
2012	4.736,95	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.002,90

n.d.: no disponible

Fuente: Elaboración propia con base en

- Para Perú: se toma la serie de productividad en PPA US\$ 2005, se multiplica por la participación salarial construida y por la inversa de la tasa de asalarización del anexo 13.
- Para el resto de países: se toman los datos de la productividad en PPA US\$ 2005 del anexo 16 y se los multiplica por la participación salarial en el PBI tomada de Piketty y Zucman (2013) y por la inversa de la tasa de asalarización del anexo 19

## **Nota biográfica**

### **Cesar Jeanpierre Castillo García**

Nació en Chimbote, el 30 de abril de 1992. Bachiller en Economía por la Universidad del Pacífico. Ha llevado cursos de humanidades y economía en la Universidad Antonio Ruiz de Montoya. Asimismo, participa activamente como miembro-fundador del Círculo de Estudios Filosóficos y Sociales (Círefs).

Lleva tres años dedicado a las actividades de investigación enfocadas en los campos de macroeconomía, economía política e historia del pensamiento económico, tanto en el sector público como en el privado. En la actualidad, se desempeña como asistente de investigación en la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico.