

**"ASIGNACION DE RECURSOS, EMPLEO Y DISTRIBUCION  
DE INGRESOS EN LA ECONOMIA PERUANA"**

**ENERO DE 1972**

**Por: ADOLFO FIGUEROA**

**Serie de Documentos de Trabajo**

**Nº 5**



Asignación de Recursos, Empleo y Distribución de Ingresos en  
la Economía Peruana +/

Por: Adolfo Figueroa

Según algunos economistas (1) la tasa de crecimiento de la economía peruana durante el período 1950-1968 fue espectacular. Las tasas anuales de crecimiento del PNB real y del ingreso real per cápita fueron en promedio, 5.1 y 5.2 por ciento, respectivamente. En términos absolutos, el ingreso corriente per cápita fue U.S. \$ 459 en 1967.(2). Estos economistas postulan también que este comportamiento fue causado primordialmente por una alta tasa de crecimiento en el sector exportador. Dado que las exportaciones y la inversión doméstica han crecido a una tasa de 7.0 por ciento anual, y dado que se encontró una alta correlación estadística entre la inversión doméstica y las exportaciones, consideran ellos que sus postulados se justifican.

Entonces, la estrategia de crecimiento a través del sector externo parece haber funcionado bastante bien. Con un sector exportador creciente, aumenta la disponibilidad de divisas, y la capacidad de importar de la economía también aumenta. Los ingresos provenientes de la exportación se pueden asignar tanto a la compra de bienes de consumo como para el aumento de la disponibilidad de alimentos, lo que resolvería el problema de escasez en la producción doméstica de alimentos, y, al mismo tiempo, esto serviría para evitar presiones inflacionarias. Para este período, la tasa promedio anual de inflación en el Perú estuvo alrededor del 9%, tasa considerada baja en comparación con las de otros países Latinoamericanos que tuvieron tasas de crecimiento del PNB similares: Brasil, 60%; Chile, 27%; Colombia 12%, México puede considerarse como una excepción, dado que su tasa de inflación es sólo del 3%. (3). Otros usos para los ingresos de la exportación son: la importación de materias primas y productos intermedios para la continuación del proceso productivo. Además, la economía puede importar bienes de capital para su industrialización

---

+/ Este artículo es una traducción - con un Addendum - del Capítulo II de la Tesis Doctoral del autor: Income Distribution, Employment and Development: The Case of Peru. La traducción fue hecha por Cecilia Arévalo.

Así, estos economistas llegan a la conclusión antes enunciada, dada la correlación que existe entre los períodos de altas tasas de crecimiento y los períodos de "boom" en las exportaciones. Por lo tanto, hablan de un "crecimiento dirigido por el sector exportación" en el Perú.

Sin embargo, esta discusión solamente se concentra en dos problemas económicos: el crecimiento y el balance externo (4). Pero toda sociedad enfrenta además otros problemas económicos fundamentales. Los economistas también se preocupan de cómo están asignados los recursos, de cuán plenamente utilizados se hallan estos recursos y de cómo está distribuido el ingreso. Se argumentará posteriormente que el comportamiento económico del Perú no resulta tan espectacular si se toma en cuenta la solución de estos otros problemas económicos.

### 1. Asignación de Recursos.

En la tabla 1 se puede apreciar una medida de los recursos humanos con que cuenta el Perú (fuerza de trabajo), en la cual se ignoran las diferencias en la calidad del trabajo. Para una comparación fácil, en la misma tabla se incluyen cifras sobre la población, así como las tasas de crecimiento de la población y de la fuerza de trabajo. Las tasas de crecimiento mostradas son promedios para todo el período; una estimación más desagregada de las tasas de crecimiento mostraría tasas crecientes en los últimos años, tanto para la población como para la fuerza de trabajo.

Por ejemplo, a partir de 1963, las tasas anuales de crecimiento de la población han llegado a ser tan altas como 3 y 3.1%. Por otro lado, la tasa de participación de la fuerza de trabajo ha permanecido aproximadamente constante. Esto implica un aumento sustancial en la oferta de trabajo es decir, en la demanda por egresos. La presión de la población es aún más alta si consideramos solamente las áreas urbanas. La tasa de crecimiento de la población urbana para el período 1961-1968 se estima en 4.2% anual. (5).

La tabla 2 nos da algunos indicios acerca de dos cosas: la asignación de recursos humanos a varios sectores de la economía, y la estructura de la producción o el PNB real por sectores. (6) A pesar de los cambios sustancia-

## T A B L A I

PERU: POBLACION, FUERZA DE TRABAJO (MILLONES DE PERSONAS)  
Y PROPORCION DE LA FUERZA DE TRABAJO PARA ALGUNOS  
AÑOS SELECCIONADOS

	A Ñ O S					Tasas de Creci- miento anual
	1950	1961	1965	1966	1968	1950-68
Población.....	8.1	10.4	11.8	12.1	12.9	2.6 %
Fuerza de Tra- bajo.....	2.6	3.2	3.6	3.7	3.9	2.4
Fuerza de Tra- bajo y pobla- ción	.32	.31	.32	.31	.30	-0.2 %

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, Cuentas Nacio-  
nales (Lima: 1968, 1970).

T A B L A 2

PERU: DISTRIBUCION DE RECURSOS HUMANOS Y ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION PARA ALGUNOS AÑOS SELECCIONADOS

	Asignación del Empleo (Porcentajes)					PNB Real por Sectores (Porcentajes)				
	1950	1961	1965	1966	1968	1950	1961	1965	1966	1968
Agricultura	58.9	52.8	50.5	49.6	48.4	22.6	19.3	16.8	16.1	15.0
Pesca						.4	2.0	1.7	1.9	2.1
Minería	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	4.5	7.0	6.0	5.7	5.9
Manufactura	13.0	13.5	13.7	13.7	13.8	13.6	16.8	18.5	19.2	20.2
Construcción	2.7	3.4	3.7	3.8	3.9	5.1	4.7	4.4	4.5	3.3
Electricidad	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	.6	.9	.9	1.0	1.1
Gobierno	4.0	5.5	6.0	6.4	6.7	8.8	8.2	8.3	8.3	8.6
Transporte	2.7	3.1	3.2	3.3	3.3	(				
Comercio	7.0	9.2	10.0	10.3	10.7	(35.7	33.8	37.4	37.5	37.7
Servicios	9.3	10.0	10.4	10.4	10.6	(				
Vivienda						8.7	6.4	5.7	5.6	5.8

FUENTE: Banco Central, Cuentas Nacionales (Lima: 1968, 1970).

les en la asignación del empleo, el Perú todavía tiene a su fuerza de trabajo concentrada primordialmente en la agricultura. Durante el período 1950-1968, la participación relativa del empleo en el sector agrícola disminuyó de 58.9 % a 48.4%. El sector manufacturero es el segundo en importancia en cuanto a la absorción de mano de obra, pero su participación relativa no ha aumentado sustancialmente. Entonces el sector manufacturero, concentrado en áreas urbanas, está absorbiendo mano de obra a una tasa relativamente lenta en comparación con el crecimiento de la población urbana. La tabla 2 muestra que la asignación del empleo se ha transferido, básicamente, desde la agricultura hacia los siguientes sectores: gobierno, construcción, comercio, transporte y servicios. Con respecto a la estructura de la producción los cambios más importantes son: el descenso relativo en la producción agrícola y su incremento relativo en manufactura, minería y pesca.

## 2. Empleo

La cuestión siguiente es ver cómo son utilizados los recursos humanos. Según el Censo Nacional de 1961, el 1.6% de la fuerza de trabajo estaba desempleada, aún si extendemos la definición censal de desempleo para incluir a aquellos que buscan empleo por primera vez, la tasa de desempleo sube solamente al 2.8%. Datos más recientes sobre tasas de desempleo nacionales no están disponibles dado que no se realizan estudios sobre el desempleo regularmente. Entonces, para obtener una idea de la evolución del desempleo para años más recientes, uno tiene que dirigirse a estudios a nivel micro. Un estudio sobre el mercado de trabajo de Lima en 1967, obtuvo un 4.2% de desempleo (7); y una encuesta de 1966 para la ciudad de Arequipa - la ciudad más grande del país, después de Lima - lo estimó al 7% (8). Como era de esperarse, estas cifras son más altas que el 1.6 ó 2.8 por ciento estimados a nivel nacional, dado que el desempleo urbano es generalmente más alto que el promedio nacional. Entonces, nuestras tasas de desempleo pueden no ser sustancialmente distintas a aquellas de los países desarrollados.

Existe, sin embargo, otro tipo de subutilización de mano de obra. Es to es, subempleo. Aunque una persona tenga un empleo, puede no estar "adecuadamente empleado". Las definiciones del subempleo generalmente se basan en --

dos criterios: en primer lugar, semanas de trabajo anormalmente cortas; y, segundo, ingresos anormalmente bajos. Una manera de definirlo y medirlo, para el caso de la fuerza de trabajo urbana se muestra en la tabla 3 "semanas de trabajo anormalmente cortas" se definieron como aquellas en que se trabaja menos de 35 horas a la semana; e "ingresos anormalmente bajos" como aquellos de menos de 1,200 soles mensuales. Con base en tales definiciones, en la encuesta del CISM se encontró que el subempleo en Lima, en 1967, era del 25.6%. Se tienen datos estimados para otras dos ciudades: Arequipa, 32%; y 36% para Iquitos; ambos para 1966. (9)

Las tasas de subutilización de la fuerza de trabajo urbana por sectores - reproducidas de la encuesta del CISM - se muestran en la tabla 4. La alta tasa de subempleo en manufactura refleja principalmente subempleo en empresas pequeñas (artesanos) quienes, como se ha mencionado anteriormente, también están incluidos en este sector. En las modernas plantas manufactureras, de mayor tamaño, los salarios no pueden ser menores que el mínimo legal (1,200 soles mensuales), y el subempleo, siguiendo el criterio de "ingreso anormalmente bajo" no puede existir. Los grados de subutilización de mano de obra aparecen como particularmente altos en los sectores de comercio y servicios, donde la subutilización se debe principalmente a ingresos por debajo de lo normal. Si relacionamos este resultado con nuestra discusión de la asignación del empleo, llegamos a la conclusión que la mano de obra se está trasladando hacia los sectores no-agrícolas, donde las tasas de subutilización son relativamente altas. En otras palabras, la fuerza laboral urbana, al entrar más rápidamente a sectores como comercio y servicios, se encuentra cada vez más subutilizada.

También debemos considerar el caso del subempleo en la agricultura. El Instituto Nacional de Planificación ha estimado, para 1965, que solamente se necesita el 47% de la fuerza de trabajo actualmente ocupada en la agricultura para obtener la misma producción con la tecnología actual y con las mismas áreas cultivadas. (10). Tomando en cuenta el subempleo estacional, Thorbecke ha estimado que solamente se requiere entre el 46 y el 57 por ciento de la fuerza de trabajo actualmente ocupada en la agricultura. (11). Estos estimados son globales y no hacen distinción entre el sector moderno de la agricultura, orientado a la exportación y el sector tradicional. Es obvio que una re--

T A B L A 3

PERU: TASAS DE SUBUTILIZACION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN EL AREA METROPOLITANA DE LIMA-CALLAO, 1967.

Grupo	Características del Grupo	% de la Población Económicamente Activa
1	Ingresos mayores a 1,200 soles mensuales, más de 35 horas semanales de trabajo...	64.7
2	Ingresos mayores a 1,200 soles mensuales, menos de 35 horas semanales de trabajo. No desean aumentar el tiempo de trabajo.....	3.3
3	Ingresos menores a 1,200 soles mensuales, menos de 35 horas semanales de trabajo. No desean aumentar el tiempo de trabajo.....	2.2
	Total del empleo adecuado..	70.2
4	Ingresos mayores a 1,200 soles mensuales, menos de 35 horas semanales de trabajo. Desean aumentar el tiempo de trabajo.....	3.6
5	Ingresos menores a 1,200 soles mensuales, más de 35 horas semanales de trabajo...	19.5
6	Ingresos menores a 1,200 soles mensuales, menos de 35 horas semanales de trabajo. Desean aumentar el tiempo de trabajo.....	2.5
	Total del subempleo.....	25.6
	Desempleo.....	4.2
	Total.....	100.0

FUENTE: E. Thorbecke and E. Stoutjesdijk, Employment and Output (París:OECD, 1971); p. 43.



T A B L A 4

PERU: TASAS DE SUBUTILIZACION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN EL AREA  
METROPOLITANA DE LIMA-CALLAO, POR SECTORES, 1967

Distribución  
en porcenta-  
jes.

GRUPOS	NIVEL DE EMPLEO	MANUFACTURA	CONSTRUCCION	COMERCIO	TRANSPORTE	SERVICIOS
1	Empleo Adecuado.....	70.9	76.3	68.1	81.4	52.7
2	Empleo Adecuado.....	1.6	2.2	4.6	2.1	4.1
3	Empleo Adecuado.....	1.6	1.1	4.9	1.0	1.5
	Total del Empleo Adecuado..	74.1	79.6	77.7	84.5	58.3
4	Subempleo (menos de 35 horas semanales de empleo).....	3.8	3.2	2.2	4.1	4.8
5	Subempleo (ingresos menores a 1,200 soles mensuales)....	15.3	7.5	15.4	9.3	32.0
6	Subempleo (conjugando los dos criterios anteriores).....	3.0	2.2	2.7	1.0	2.0
	Total de subempleo.....	22.1	12.9	20.3	14.4	38.8
	Desempleo.....	3.8	7.5	2.0	1.0	2.9
	Total de Población Económica mente Activa	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

<sup>1</sup> Los números de los grupos se refieren a los seis grupos definidos en la Tabla 3.

Fuente: E. Thorbecke, op.cit., p. 44.

ducción del 50% en el empleo del sector exportador traerá una reducción en la producción. Por otro lado, el subempleo en el sector tradicional es bastante visible, pero es bastante difícil el aceptar la magnitud de esas cifras.

Aunque las definiciones de desempleo y subempleo son bastante arbitrarias, parece justificada la conclusión de que en el Perú existe un desperdicio de recursos humanos. Existe un desperdicio técnico, como es el caso del sector agrícola tradicional, y también existe un desperdicio económico en las áreas urbanas y no agrícolas porque cada vez se incluye mayor empleo en sectores de bajos ingresos y baja productividad. El propósito de esta disertación es precisamente el investigar algunas de las causas, consecuencias y remedios para la subutilización de recursos humanos.

Hay que dirigirnos ahora hacia el grado de utilización de los recursos de capital. La tabla 5 muestra el porcentaje de exceso de capacidad para algunas industrias en 1969. (12). La dificultad conceptual implicada en definir y medir la utilización de la capacidad de una planta es bastante conocida. En el concepto mismo, se pueden encontrar dos tipos de subutilización. En primer lugar, en el caso de que existan divisibilidades en la maquinaria instalada, el número de máquinas realmente trabajando puede ser menor que el número total de máquinas en la planta. El segundo tipo de subutilización está relacionado con la longitud de la jornada de trabajo; esto ocurre cuando la planta está trabajando solamente un turno. En este caso, el criterio para definir la capacidad puede variar, porque para algunos economistas, plena capacidad puede significar dos turnos; mientras que para otros, solamente se estará a plena capacidad cuando la fábrica trabaja las 24 horas diarias.

En términos de medición estadística, no ha sido posible determinar si las cifras mostradas en la tabla 5 se refieren a un solo tipo de subutilización o a una combinación de ambas. Por otro lado, 1968 y 1969 fueron años de recesión en el Perú, de modo que algunos de los porcentajes deben ser anormalmente altos. (13). A pesar de todas estas dificultades, los porcentajes de exceso de capacidad son demasiado altos como para ser ignorados.

Se supone que los países en desarrollo -como el Perú - enfrentan un problema de escasez de bienes de capital. Sin embargo, encontramos que este -

T A B L A 5

PERU: PORCENTAJE DE CAPACIDAD EXCESIVA EN ALGUNAS INDUSTRIAS DE BIENES  
DE CONSUMO (1969)

Industrias	Porcentaje
Elaboración de alimentos (Promedio total ponderado)..	60
Envase y conservación de fruta y vegetales.....	60
Textiles de algodón: Husos.....	55
Textiles de algodón: Telares.....	48
Textiles de lana: Husos.....	32
Textiles de lana: Telares.....	39
Tejidos de Punto.....	52
Confecciones.....	40
Textiles sintéticos y artificiales: Husos.....	56
Textiles sintéticos y artificiales: Telares.....	75
Madera.....	70
Calzado.....	24
Curtidurías.....	33
Artículos de cuero excepto el calzado y otras prendas de vestir.....	15
Aceite y Grasas. . .	
Refinación y Deodorización.....	10
Molienda.....	57
Hidrogenación.....	55
Envazado de aceites.....	77
Procedimiento de margarina y manteca.....	49

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio, los informes siguientes:  
Diagnóstico de las Industrias de Curtiduría y Talleres de Aca-  
do, Diagnóstico de la Industria del Calzado, Diagnóstico de  
las Industrias Maderera y de Fabricación de Muebles, Diagnós-  
tico de las Industrias Textiles y de Confecciones (Todos pu-  
blicados en Lima, Enero 1971); y Diagnóstico de las Indus-  
trias Alimenticias (Lima, mayo 1971)

factor relativamente escaso no está plenamente utilizado. Inclusive, a algunos economistas les ha llamado la atención la siguiente paradoja: en los países menos desarrollados "el stock de capital existente permanece ocioso la mayor parte del tiempo." (14). Parece aún más paradójico que en los países desarrollados el capital industrial se utiliza a un nivel mucho más alto que en los países menos desarrollados.

De esta sección se llega a la conclusión que los recursos en el Perú están probablemente utilizados. Tal vez esto no deba sorprendernos, dado que la característica principal de los países subdesarrollados pueda ser, precisamente, una pobre utilización de recursos.

### 3. Distribución de Ingresos y Asignación de Recursos.

La forma en la cual se asignan los recursos en una economía está conectada muy de cerca con la forma en la cual se encuentra distribuido el ingreso. En un modelo Walrasiano, o en un modelo neoclásico del equilibrio general de una economía, la distribución de ingresos y la asignación de recursos se determinan simultáneamente. Exploremos entonces esta inter-relación entre la asignación de recursos y la distribución de ingresos para el caso de la economía Peruana.

En la tabla 6 se presentan los diferenciales en la productividad media (valor agregado neto por trabajador) por sectores. La productividad media en los sectores de manufactura, minas y electricidad es casi el doble que la productividad en comercio, gobierno y transportes; el triple que la productividad en construcción y servicios y diez veces la productividad en la agricultura. Estas diferencias en la productividad media entre sectores no reflejan solamente defectos en la asignación de mano de obra dado que la productividad media también se ve influenciada por: (1) las variaciones en el monto de capital con que se equipa a los trabajadores; y (2) posibles diferencias en la calidad de trabajo entre los sectores en términos de destreza, educación, habilidad natural, y otros atributos relevantes.

La figura 1 muestra la información contenida en la tabla 6. En el eje vertical medimos la productividad media (ingresos por hombre empleado) y

T A B L A 6

PERU; INGRESO ORIGINADO,<sup>a</sup> EMPLEO,<sup>b</sup> Y PROMEDIO DE PRODUCTIVIDAD POR SECTORES, 1966

Sectores	$Y_i$	$L_i$	$Y_i / L_i$
Manufactura.....	25.3	184	132.0
Electricidad.....	1.2	12	100.6
Minerfa.....	8.1	83	97.7
Comercio.....	20.6	356	54.0
Gobierno.....	12.7	240	53.0
Transporte.....	4.9	121	41.0
Construcción.....	5.4	141	38.2
Servicios.....	14.3	387	37.0
Agricultura.....	22.4	1217	13.2

<sup>a</sup> Ingreso Nacional por sectores, en billones de soles.

<sup>b</sup> Empleo en miles de personas.

Para los estimados de todos los sectores, excepto la manufactura, usan do las Cuentas Nacionales del Banco Central; Cuentas Nacionales ( Lima: 1966, 1970). Para la manufactura se usó: Ministerio de Industria, Comercio, Boletín Estadístico de Industria y Comercio, N° 1 (Lima, 1970, p. 17, 18.

Producto por Trabajador  
(millones de soles)

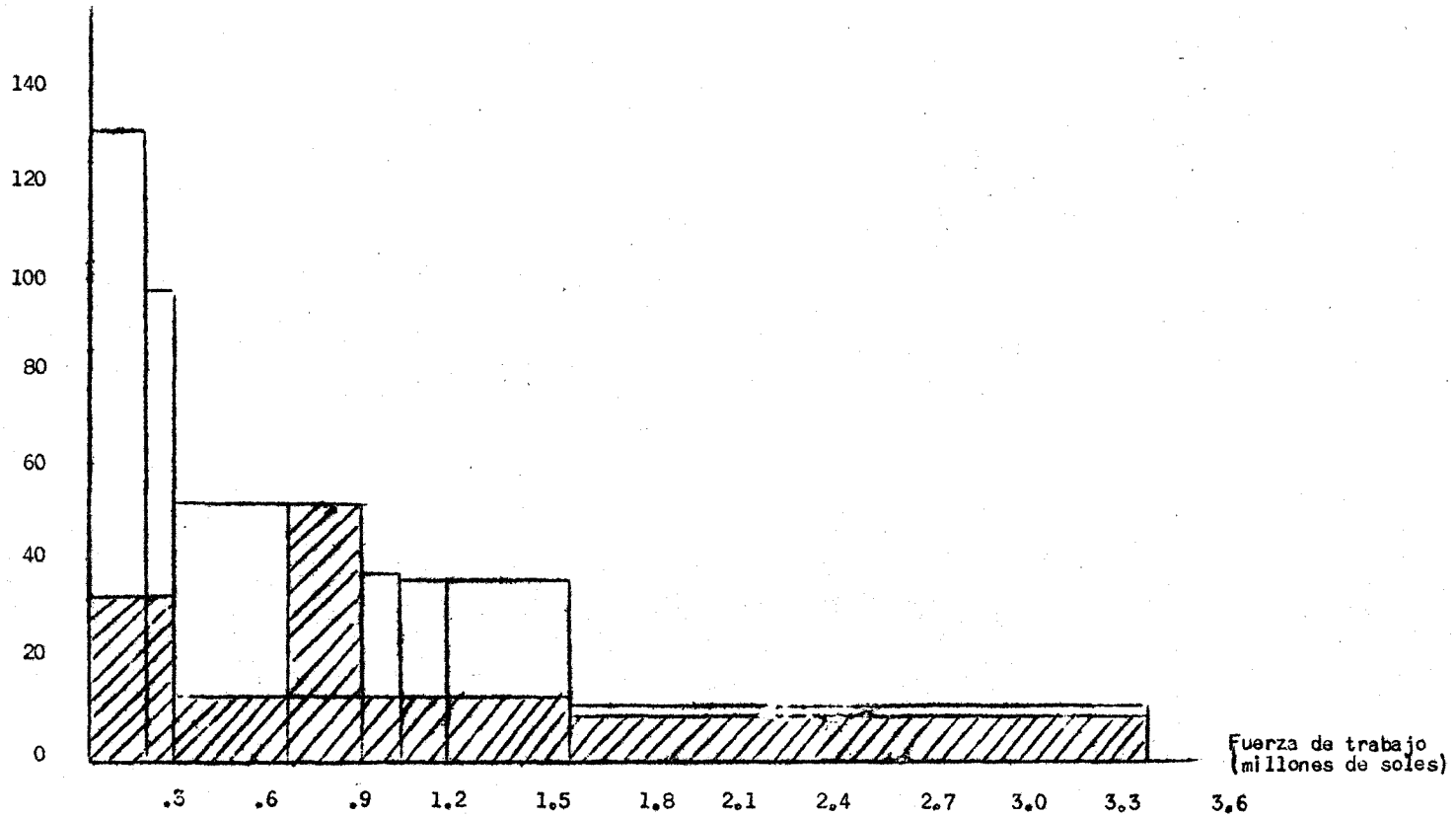


Fig: 1 — Perú: Productividad promedio por sectores 1966

Nota: Basado en los datos de la tabla 6. Los sectores de "electricidad" y "minería" se han unido según la representación de la segunda barra. Los sectores representados por las barras según la secuencia de la Tabla 6.

en el eje horizontal medimos el empleo. Entonces, el área de cada rectángulo representa el ingreso total generado en cada sector, el cual debe ser distribuido como salarios o renta. A fin de ver qué parte del ingreso de cada sector es destinado a salarios y qué parte a renta, es necesario observar los salarios monetarios promedio por sectores.

Para el sector manufacturero, los sueldos y salarios promedio son de 32,500 soles/año. Este promedio puede también asignarse, sin riesgo alguno, a minería y electricidad. Para los otros sectores no agrícolas podemos aproximarlos al salario mínimo legal (14,400 soles/año) (15). En el sector agrícola asumiremos el ingreso de los trabajadores contratados como similar a los ingresos promedios del trabajo para el sector (aproximadamente 10,000 soles/año) (16).

Por lo tanto, en la Figura 1, las áreas sombreadas representan la participación de los salarios en el ingreso sectorial, la suma de todas las áreas sombreadas nos da la participación de los salarios en el ingreso nacional, y, obviamente, la suma de las áreas de los rectángulos es igual al ingreso nacional. (17). Pero el punto principal mostrado por la figura 1 es que el empleo está principalmente localizado en los sectores donde la productividad media y los salarios promedios son más bajos. La consecuencia, entonces, es una desigual distribución de los ingresos. De hecho, las distribuciones discretas de la productividad media y de las tasas de salarios en la Figura 1 sugieren un gran sesgo.

Descartemos el sector agricultura de la figura 1; es decir, concentrémonos en la asignación de la fuerza de trabajo urbano. Con este tratamiento podremos obtener una fuerza de trabajo más homogénea, y la homogeneidad de la mano de obra es un supuesto necesario para lo que sigue. Dividamos estos sectores no agrícolas en dos grupos: el grupo uno, que será el sector manufacturero; y el grupo dos, el cual abarca el comercio, el transporte y los servicios. Este segundo grupo, para simplificar, se denominará servicios.

Para transformar los datos observados en una herramienta analítica, necesitamos elaborar ciertos supuestos, asumiremos que los empresarios maximizan beneficios, y además, que los salarios monetarios para cada sector no agrí

cola están dados de manera exógena. La implicancia de estos supuestos es que los salarios monetarios son iguales al valor de las productividades marginales del trabajo en cada sector. Entonces, el hecho de que los salarios son más altos en el sector manufacturero implica que el valor de la productividad marginal del trabajo en este sector es más alto; en otras palabras, el ordenamiento de los sectores según sus salarios promedios nos da el ordenamiento según sus productividades marginales.

La primera conclusión que se deriva de este análisis es que los valores de la productividad marginal del trabajo no son iguales en todos los sectores. Una proposición de la economía neoclásica dice que cualquier asignación de recursos dados maximizará el producto si los valores decrecientes de la productividad marginal son iguales para todos los usos de los recursos dados. La conclusión es, entonces, que con la presente configuración de recursos, el ingreso nacional no se está maximizando.

Si, para ser más realistas, relajamos el supuesto de homogeneidad, -- nuestra conclusión, de que las diferencias observadas en las tasas de salarios entre los sectores no agrícolas en el Perú reflejan una mala localización de recursos humanos, no se ve necesariamente invalidada. Esto, porque las diferencias observadas son demasiado grandes para, razonablemente, atribuir las totalmente a diferencias en la calidad de los trabajadores, empleados en los diferentes sectores. Al mismo tiempo, esta conclusión se ve apoyada por los resultados de numerosos estudios empíricos hechos sobre "economía de los recursos humanos" en varios países.

En la Figura 2,  $O_1O_2$  es la fuerza laboral urbana. Medimos la tabla de demanda de trabajo (curva del valor de la productividad marginal) del sector manufacturero con respecto al origen  $O_1$ ; y la del sector servicios con respecto al origen  $O_2$ . Aquí necesitamos el supuesto de que ambas curvas de productividad marginal son independientes entre sí. Dada la estructura de tasas salariales, la asignación de recursos humanos está dada por el punto A. Se puede apreciar que la productividad del sector servicios es bastante baja, sin embargo aún hay gente en estas actividades. La cantidad de capital es uno de los parámetros más importantes a lo largo de las curvas de productividad marginal. Por lo tanto, la figura 2 muestra, al mismo tiempo, la asigna--



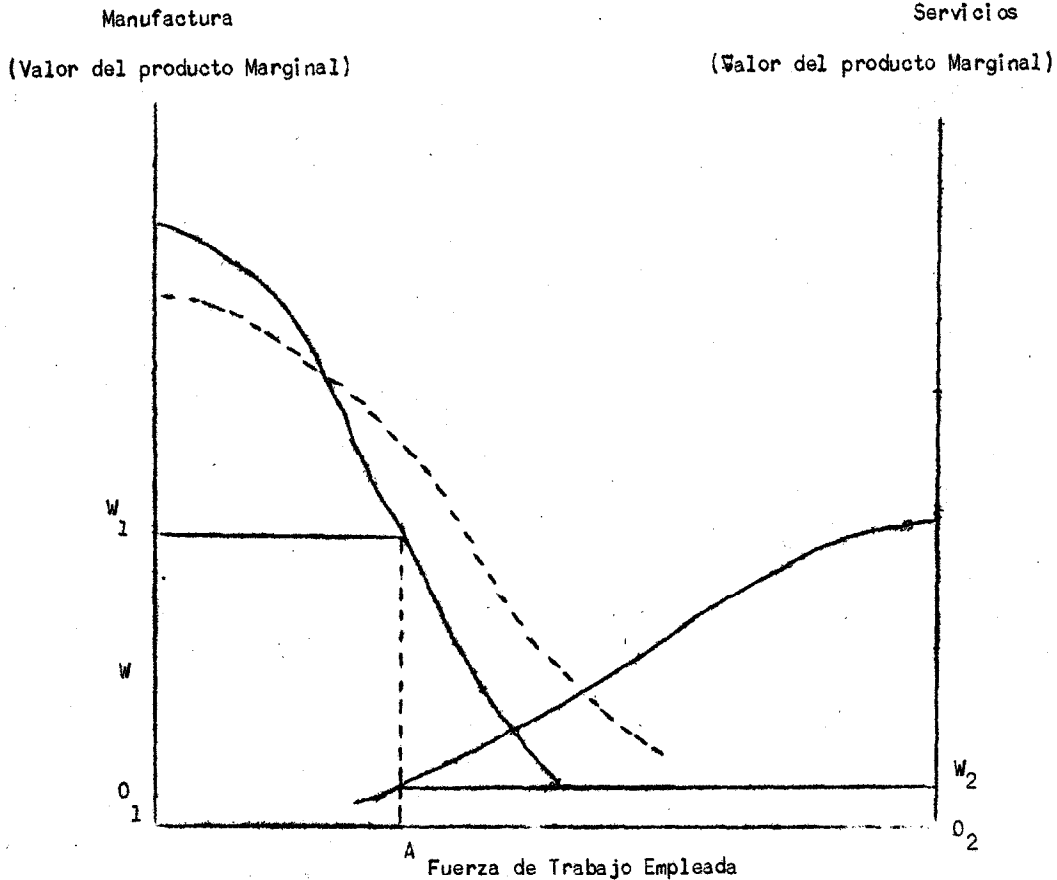


Fig. 2. Curvas hipotéticas de Productividad Marginal en la Economía Urbana.

ción de recursos, la distribución de ingresos, y las diferencias salariales en la economía urbana.

Algunas de las cuestiones que surgen de la Figura 2 necesitan comentarse. En primer lugar, cómo es que la gente llega a emplearse en los sectores de baja productividad? La pregunta tiene algo que ver con la estructura social de la sociedad. En una economía como la Peruana, no existen cuotas de compensación para los desempleados, de modo que ninguna persona puede permitirse el lujo de estar desempleado. Entonces, subsiste siempre la necesidad de tomar cualquier empleo que se presente, dado que esto es siempre preferible a no tener empleo alguno. En las áreas urbanas, las personas imposibilitadas de encontrar empleo, o trabajan en algún tipo de empresa familiar, o se autoemplean con equipo que requiere muy poco financiamiento (pequeñas tiendas de re-

paraciones; como pequeños minoristas; comprando productos para revenderlos, lavando carros, etc.). La baja productividad se explica entonces por lo pobre de su equipamiento. En otras palabras, refleja la escasez de capital existente.

En segundo lugar, porqué son diferentes los salarios entre los sectores? Los salarios más altos pueden atribuirse a la presión de los sindicatos, los cuales tienen más fuerza en el sector manufacturero; pero ésta es sólo una conjetura, necesitándose trabajo suplementario en esta área.

Tercero, esta asignación de recursos está también conectada con el nivel del ingreso nacional. Hay una cuestión que se ve claramente en la figura 2; el ingreso nacional no se está maximizando, como fue explicado anteriormente. La transferencia de un trabajador de los servicios a la manufactura aumentará su ingreso, a la vez que aumentará el ingreso total. El problema, entonces, radica no tanto en el desempleo, como en el uso más eficiente de los recursos humanos, lo cual, al mismo tiempo, mejoraría la distribución del ingreso. Este es el significado del concepto de desperdicio económico, al cual se hizo referencia anteriormente.

En la literatura económica actual, la preocupación principal ha sido como aumentar el empleo en el sector manufacturero. Los argumentos para explicar una baja absorción de mano de obra en este sector se pueden resumir de la siguiente manera:

(a) Las imperfecciones en los mercados de trabajo (18) crean una tasa de salarios relativamente alta; entonces, en la Figura 2, si los salarios bajan hasta  $\underline{W}$ , el empleo se trasladaría hacia el sector manufacturero. Hay que observar que esta solución cambiaría la distribución del ingreso funcional, a menos que las curvas de productividad marginal, tanto de la manufactura como de los servicios, fueran de elasticidad unitaria.

(b) El otro argumento es que la tecnología es importada y relativamente intensiva en capital, sin ninguna posibilidad de sustitución entre el trabajo y el capital. (19). Clague (20) ha realizado algunos estimados de las elasticidades de sustitución para once industrias manufactureras en el Perú. En lugar de medir los cambios en los precios de los factores y los cambios en los coeficientes capital-trabajo en el Perú, hace dos observaciones, una de la

razón de precios de factores y el respectivo coeficiente capital-trabajo, para el Perú; la otra observación está dada por los precios de los factores y la intensidad de los mismos para Estados Unidos. Bajo el supuesto de una tecnología con elasticidad de sustitución constante, sólo se necesitan dos observaciones. Entonces él es capaz de calcular elasticidades de sustitución - no solamente para el Perú sino también para los Estados Unidos - y concluir que las elasticidades son considerablemente bajas. La elasticidad promedio de sustitución para cifras de plantas existentes es 0.2 y para los estimados de ingeniería, el promedio es menor a 0.5.

En este estudio, consideramos la posibilidad de que la relativamente baja demanda por trabajo en el sector industrial se ve también influenciada -- por otra variable hasta ahora desdeñada - o por lo menos no enfatizada suficientemente - la estructura de la demanda. Los cambios en la estructura de la demanda - originados a través de una redistribución de ingresos - cambiará la curva agregada de productividad marginal para el sector manufacturero. Supongamos que el cambio obtenido es el mostrado por la curva punteada de productividad marginal en la Figura 2. Entonces, una redistribución del ingreso podría aumentar el empleo industrial.

#### 4. Tendencias en la distribución del Ingreso.

Antes de pasar al siguiente capítulo es necesario discutir las tendencias en la distribución del ingreso personal en el Perú. Es necesario hacer ésto para evaluar el "crecimiento espectacular" del Perú a la luz de esta materia, y porque este resultado se utilizará en conexión con el capítulo IV.

Es lamentable que todavía no se haya efectuado un estudio serio sobre la distribución del Ingreso en el Perú. Parece que las desigualdades en el ingreso son tan obvias que nadie ha sentido la necesidad de medirlas con cierta precisión. Las pocas publicaciones disponibles sobre esta materia contienen solamente burdas aproximaciones. La siguiente discusión, por lo tanto, se basa en diversas clases de información directa e indirecta sobre la distribución del ingreso personal. La diversidad de fuentes usadas debería hacer que nuestras conclusiones sobre estas tendencias sean más confiables que si sola-

mente hubiésemos utilizado una fuente.

En la tabla 7 se presenta la distribución de ingresos para el Perú en 1961. El decil inferior de la población obtiene el 1.4 por ciento del ingreso nacional, mientras que el dos por ciento superior obtiene el 40 por ciento. En términos de la distribución funcional, las estadísticas de las cuentas nacionales muestran que la participación del trabajo ha permanecido casi constante al 77% del ingreso nacional durante el período 1950-1968.

Se pueden obtener algunas conclusiones sobre las tendencias a partir de la figura de la distribución funcional. Como las tasas de crecimiento de los salarios y las de los beneficios son iguales, sabemos que el ingreso promedio de los trabajadores se ha deteriorado relativamente, porque la tasa de crecimiento de la población de trabajadores es casi del 3%, mientras que los propietarios -asumimos- no han crecido tanto.

Por otro lado, al observar las tendencias en la distribución del ingreso personal, se debe considerar la política redistributiva del gobierno. Shane Hunt ha tratado de evaluar el efecto de la política presupuestaria gubernamental sobre la distribución del ingreso en el Perú. Ha encontrado que, por el lado de los ingresos (impuestos) "no hay evidencia clara ni de progresividad ni de regresividad" (21) de modo que no se diferencia de otros sistemas existentes en el hemisferio occidental. Sin embargo, el lado del gasto es totalmente diferente que el de los Estados Unidos - el único país distinto para el cual existen estimados - "En el Perú la mitad inferior de la distribución del ingreso está de hecho excluida de estos beneficios" (22). A través del tiempo, se puede considerar como progresivo al lado del gasto si tomamos en cuenta los gastos en educación; sin embargo "a lo largo del período de posguerra, la tendencia predominante en la incidencia del sistema impositivo peruano ha sido hacia una regresividad creciente (o progresividad decreciente)" (23). Como estamos interesados en tendencias, podemos concluir que (con la política presupuestaria gubernamental) el ingreso personal no ha variado hacia una distribución más igualitaria.

Se puede explorar las tendencias en la distribución del ingreso personal por dos caminos adicionales. Para esto, acudiremos a dos proposiciones fá

T A B L A 7

PERU: DISTRIBUCION DEL INGRESO POR CLASE DE INGRESO, 1961

Clases de Ingreso (soles por año)	Parte porcentual del total		Porcentaje acumulado	
	Ingreso	Empleados	Ingreso	Empleados
Debajo 3,000	1.4	9.2	1.4	9.2
3,000 - 5,000	8.0	32.7	9.4	41.9
5,000 -10,000	9.9	22.9	19.3	64.8
10,000 -20,000	21.2	24.5	40.5	89.3
20,000 -30,000	2.9	1.8	43.4	91.1
30,000 -50,000	12.8	6.0	56.2	97.1
50,000 -100,000	3.6	1.0	59.8	98.1
Sobre 100,000	40.2	1.9	100.0	100.1

Fuente: Instituto Nacional de Planificación, La Evolución de la Economía en el Período 1950-1964: Análisis y Comentarios (Lima, mayo 1966), I, Cáp. 3, p. 23, tomado de M. Roemer, op.cit., el término "empleados" debe de ser entendido como "perceptores de ingreso"

ciles de demostrar. (24). La primera afirma: "Un aumento relativo en el precio de un factor disminuirá la desigualdad en el ingreso personal si la proporción del ingreso proveniente de este factor es mayor para los grupos de ingresos más bajos". Es obvio que un aumento relativo en los salarios beneficia a los asalariados. Aún si tomamos los salarios industriales - por ser éste el sector más dinámico - encontramos que los salarios reales aumentaron en menos del 50% en 19 años, mientras que el ingreso real per cápita aumentó en más del 50% durante este período. (Ver la tabla 8). Entonces, los beneficios, principalmente, son los que han aumentado.

La segunda proposición es: "Un aumento relativo en el precio de un producto disminuirá la desigualdad en el ingreso personal real si la proporción del ingreso gastada en ese bien es mayor en los grupos de ingresos altos!" Esto es intuitivamente cierto, dado que el "efecto ingreso" será, en este caso particular, mayor para el grupo de ingresos más alto. Schydrowsky ha mostrado que, para el Perú, durante el período 1950-1968, se han asociado los mayores precios relativos con aquellos bienes con alta elasticidad-ingresos, (25) entonces la distribución del ingreso personal se habría vuelto más igualitarios, porque los bienes con alta elasticidad ingreso tienen mayor peso en el presupuesto de los consumidores con altos ingresos. Sin embargo, no debemos olvidar el conflicto rural-urbano. Para mencionar una cuestión, algunos de los productos con precios tope son bienes vendidos por los campesinos (el mejor ejemplo es la carne) y, según la primera proposición, esto va contra una mayor igualdad.

Qué podemos esperar que suceda con la distribución de ingresos en un período de crecimiento? Kuznets aduce que hay por lo menos dos grupos de fuerzas en un proceso de crecimiento económico a largo plazo que traen un aumento en la desigualdad en la distribución del ingreso (antes de impuestos y excluyendo las contribuciones de los gobiernos):

1. El primer grupo de fuerzas se refiere a que los ahorros se concentran en los grupos de más altos ingresos, dado que los únicos que ahorran son los que perciben ingresos altos. Por lo tanto, tal desigualdad, en los ahorros implicaría una proporción creciente de activos rentables en manos de las clases superiores, los cuales son la base para una mayor participación de es--

T A B L A 8

PERU: TENDENCIAS EN EL PROMEDIO DE SUELDOS Y SALARIOS REALES EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS Y EN EL INGRESO REAL PER CAPITA

Años	Indice de ingresos per cápita	Indice de sueldos	Años	Indice de ingresos per cápita	Indice de sueldos
1950	100.0	100.0	1960	131.3	120.2
1951		109.4	1961	138.0	131.9
1954		94.1	1963	146.4	150.3
1955	121.3	96.4	1965	155.4	146.2
1956		106.9	1966	159.5	144.9
1957		107.0	1967	157.1	148.2
1958		110.6	1968	153.4	146.8
1959		116.7			

Nota: No se han encontrado datos para 1952, 1953, 1962, y 1964.

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio, Boletín Estadístico de Industria y Comercio. Nº 1 (Lima: 1970) y Ministerio de Fomento y Obras Públicas, Estadística Industrial (varias publicaciones), y Banco Central, Cuentas Nacionales (Lima: 1968, 1970).

tos grupos en el ingreso.

2. El segundo grupo se encuentra en la estructura industrial de la -- distribución del ingreso. La distribución del ingreso urbano es más desigual que la rural. Con la industrialización, un peso creciente de la población urbana significa una participación creciente para la parte más desigual de los -- dos componentes de la distribución. (26)

Finalmente, para el sub-período 1961-1965 existe un estimado de las -- tendencias de la distribución del ingreso. Esto muestra que el ingreso ha -- aumentado relativamente más rápido para las clases de ingresos más altos (em-- presarios-rentistas), como se puede apreciar en la Tabla 9.

Una vez que se introducen los problemas de asignación de recursos, -- utilización de recursos (empleo), y distribución de ingresos, el comportamien-- to económico del Perú ya no parece tan sorprendente como antes. Aún aquellos economistas que han atribuido las tasas espectaculares de crecimiento del PNB a la rápida expansión de las exportaciones Peruanas, han expresado, al mismo -- tiempo, su desilusión debido al impacto despreciable, o aún negativo, del sec-- tor exportador hacia una distribución del ingreso más igualitaria, y hacia la creación de más empleo. (27). La estrategia del crecimiento a través del sec-- tor externo ya no parece una panacea, cuando se observa a través del costo so-- cial y económico asociado con la desigualdad relativa en la distribución del ingreso que aparentemente se genera en tal proceso de crecimiento.

El modelo analítico y la investigación empírica que se desarrollarán en este trabajo tratarán precisamente con los problemas que -- como muestra este breve ensayo -- opacan las hazañas de altas tasas de crecimiento: la distribu-- ción del ingreso y el empleo de recursos. Es más, se enfocará la relación en-- tre la distribución del ingreso y el empleo industrial.

##### 5. Addendum: La actual política de redistribución de ingresos.

El actual gobierno militar del Perú ha tomado varias medidas tendien-- tes a redistribuir el ingreso. En realidad, con una política de participación de los trabajadores en la gestión de las empresas, el gobierno espera redi-- tribuir no sólo ingresos sino también la riqueza y el poder. La estrategia --



T A B L A 9

## PERU: TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO

(miles de soles al año por trabajador)

CLASES DE INGRESO	A Ñ O S					Tasa anual promedio de crecimiento
	1961	1962	1963	1964	1965	
Trabajadores independientes de Agricultura	4.1	4.3	4.4	4.5	4.6	2.9
Trabajadores familiares	3.3	3.7	4.3	4.3	4.9	10.4
Obreros	9.2	10.1	10.9	11.9	12.8	8.4
Trabajadores independientes	8.6	9.3	10.1	11.1	12.3	9.3
Empleados	34.3	38.5	40.8	44.7	49.8	9.8
Empleados y rentistas	361.4	423.4	443.4	556.2	739.0	20.0

Fuente: Computado de Raul García "La Distribución del Ingreso por Niveles en el Perú"

(Tesis de Bachiller, Universidad de San Marcos, Lima, 1967), p. 38

utilizada parece un tanto equivocada, sin embargo. La reforma agraria transfiere ingresos del sector agrario al sector agrario, la ley de reforma industrial redistribuye ingresos dentro del sector industrial; la ley de minería y de pesquería hacen lo propio. Es decir, la redistribución del ingreso se hace dentro de cada sector. Esta política tendrá el efecto de reducir las "variaciones entre" -- para utilizar un término del análisis de varianzas en Estadística -- pero nuestra revisión de la economía peruana nos muestra, precisamente, que las mayores diferencias en ingresos se dan entre sectores. En otras palabras, la "variación entre" da cuenta de la mayoría de las "variaciones totales", que viene a ser la suma de ambas "variaciones". Luego es de esperar que la actual política redistributiva no cambiará significativamente el perfil global de la distribución del ingreso en el país.

Existe otra razón adicional para conjeturar que el efecto redistributivo no será significativo. Es el hecho de que -- cómo se muestra en la figura 1 -- el ingreso agrícola es demasiado bajo y la población rural muy importante. Es decir, la ley de reforma agraria trata del 20% del ingreso nacional; pero lo que en realidad afecta no es sino una parte de ésta: la renta de la tierra (las utilidades de las unidades de producción) que puede estimarse en 20% (que es la parte del ingreso nacional en forma de utilidades). Luego la reforma agraria trata de redistribuir el 4% del ingreso nacional. Esta es una estimación muy burda, pero sirve para indicar el orden de magnitud de la parte del "pastal" que se pretende redistribuir.

El problema de las diferencias de ingreso "entre" y "dentro" parece ser, sin embargo, bien entendido en la actual estrategia para el caso de las reformas sectoriales. Para un sector dado, hay diferencias en el ingreso entre empresas y dentro de las empresas. La creación de las "comunidades de compensación" no tiene, al parecer, otro objetivo que el de reducir las "variaciones entre" empresas para un sector dado. Pero, aún esta medida no cambiará significativamente la distribución del ingreso, por las razones expuestas arriba.

Finalmente, una política que trata de hacer más igualitaria la distribución del ingreso redistribuyendo los stocks (tierras, capital), a fin de reducir la concentración de la propiedad, presenta en el largo plazo el problema

de que las diferencias en la propiedad de los stocks volverán a aparecer a menos que las propensiones marginales al ahorro de los distintos grupos de ingresos sean iguales. Pues, de lo contrario la tasa de acumulación será distinta para cada grupo. Esto no significa que la propiedad no deba tocarse, quiere decir, que una redistribución de los stocks es sólo una parte -- y no la única vía -- de una política redistributiva de ingresos.

N O T A S

- 1.- Michael Rocmer, Fishing for Growth (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970), y E. Thorbecke y A. Dondos, "Macroeconomic Growth and Development models of the Peruvian Economy", en The theory and Design of Economic Development, ed. por I. Adelman y E. Thorbecke (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1966), y United Nations Conference on Trade and Development Secretariat (UNCTAD), "Trade Proyections for Perú" en Trade Prospects and Capital Needs of Developing Countries (New York, 1967) págs. 344-589.
- 2.- Las cifras de ingreso per cápita generalmente se en todas partes, y las del Perú no son una excepción. La cifra aquí mencionada entonces debe tomarse como un orden de magnitud para cualquier propósito de comparación. La tasa de cambio usada para la conversión fue -- 26.82 soles por dólar, la cual fue la tasa de cambio de 1961 a 1967. El sol fué devaluado en Setiembre de 1967; la tasa de cambio actual es de -- 43. soles por dólar, aproximadamente.
- 3.- Estas tasas son para el período 1960-1965. Ver Naciones Unidas, Estudio Económico de América Latina, 1965.
- 4.- En las obras citadas en la nota 1, se analizan intensamente el proceso de crecimiento general, la producción sectorial así como el rol del sector externo en el crecimiento económico del Perú. Por lo tanto, estos aspectos no se discutirán aquí, de modo que el lector interesado en estas -- cuestiones debe referirse a aquellos estudios.
- 5.- Servicio del Empleo y Recursos Humanos, Población Económicamente Activa (Lima, 1969).
- 6.- Estos datos se basan en las estadísticas sobre cuentas nacionales publicadas por el Banco Central de Reserva del Perú. Estas publicaciones contienen una explicación detallada de la metodología y fuentes utilizadas. En cuanto a las cifras sobre fuerza laboral, éstas son las bases para la estimación del ingreso nacional - de modo que podemos esperar que sean relativamente confiables - e incluyen tanto las personas empleadas como a las

desempleadas. La fuerza laboral estimada para el sector manufacturero incluye a los artesanos (los cuales conforman casi el 60% del total); de modo que estos estimados son más altos que aquellos que aparecen en las estadísticas industriales, donde sólo se registran las empresas con cinco empleados o más. Esta distinción cobrará importancia más adelante. Los datos sobre el PNB por sectores se calculan independientemente para cada sector, excepto para los "servicios", los cuales se obtienen como residuo.

- 7.- Esta encuesta se llevó a cabo por el "Centro de Investigaciones Sociales por Muestreo" (CISM), un centro de investigaciones del Ministerio de Trabajo, con la colaboración de una misión técnica de la Universidad de Michigan, durante Enero-Febrero 1967. La metodología seguida y los resultados principales obtenidos de la encuesta se encuentran en: CISM, Población Económicamente Activa de Lima Metropolitana, Encuesta de Hogares (Lima: SERH, 1967). Nuestras Tablas 3 y 4 se basan en esta encuesta, donde las muestras son de 1685 y 1666 personas, respectivamente.
- 8.- Junta Nacional de Mano de Obra, Informe sobre la Situación ocupacional -- del Perú/ (Lima, SERH, 1968), pág. 30.
- 9.- Ibid., pág. 30
- 10.- E. Thorbecke y F. Stoutjesdijk, Employment and Output (París OECD, 1971), pág. 45.
- 11.- Ibid., pág. 48. El primer estimado supone un hombre/año como de 250 hombres/día, y el segundo como de 200 hombres/día.
- 12.- La Oficina de Estadísticas del Ministerio de Industrias colecta información anual sobre varios aspectos de las firmas manufactureras con 5 empleados o más. Alrededor del 70% de las firmas entregan sus cuestionarios, pero los estimados se hacen para el total. Los datos de la Tabla 5 se basan en información de este tipo.
- 13.- Durante este período, el PNB real creció aproximadamente al 1.2% anual, y la producción industrial creció al 2.5%, en comparación con promedios de 6.4% y de 9% para 1960-1966 respectivamente. Si observamos los índices industriales publicados en: Ministerio de Industria y Comercio, Boletín

Estadístico de Industria y Comercio, Nº 2 (Lima, 1970) p. 1, vemos que los índices para algunas de las industrias que aparecen en la Tabla 5, disminuyeron un poco. La producción de textiles, que es la que sufre la mayor disminución, cayó casi un 13% con respecto a la mayor producción, de 1966. Entonces, parece que las tasas de exceso de capacidad no se deben únicamente al período de recesión.

- 14.- Gordon C. Winston, "Capital Utilization in Economic Development," Economic Journal, Vol. 81 (Marzo de 1971), pág. 36.
- 15.- Para el sector Manufacturero se obtuvo de: Ministerio de Industria y Comercio, Boletín Estadístico de Industria y Comercio, Nº 1 (Lima, 1970), págs. 18, 19. Para el sector servicios, la estimación está basada en los resultados de la encuesta CISM.
- 16.- Ver SERH, Población Económicamente Activa de Lima Metropolitana (Lima, 1967) p. 41.
- 17.- Esta cantidad incluye también pagos en especie. Ver: Banco Central, Cuentas Nacionales, Tabla 3, nota 2.
- 18.- En realidad, será el Ingreso Nacional menos el ingreso por vivienda, y el reajuste debido a la inclusión de cifras sobre manufactura de otra fuente que no coinciden con las cifras del Banco Central.
- 19.- Ver, por ejemplo, Richard Echaus "The Factor Proportions Problem in Underdeveloped Areas", American Economic Review, XVI (Setiembre de 1955).
- 20.- Ibid. Para un estudio de estos y otros argumentos, ver Baer Hervé, op.cit
- 21.- Christopher Clague, "Capital - Labor Substitution in Manufacturing in Underdeveloped Countries", Econometrica, XXXVII (Julio de 1969), págs. 528-537.
- 22.- Shane Hunt, "Distribution, Growth and Government Economic Behavior in Peru," en Government and Economic Development, ed. por Gustav Ranis (New Haven: Yale University Press, 1971) pág. 389.
- 23.- Ibid. pág. 390.
- 24.- Ibid. Pág. 407.

- 24.- Ver el Apéndice A para las pruebas matemáticas.
- 25.- Daniel Schydrowsky "Comments" (al artículo de Hunt) en Gustav Ranis, op. cit., págs. 417-419.
- 26.- Simon Kuznets, "Economic Growth and Income Inequality", American Economic Review, XLV (Marzo de 1955), 1-28.
- 27.- E. Thorbecke y A. Condos, op. cit., pág 183; y M. Rocmer, op. cit., págs. 56-59.

PUBLICACIONES "CISEPA"

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Serie: Documentos de Trabajo

- N° 1. RICHARD WEBB, "Informe sobre la Captación de Recursos Financieros Adicionales" por el B.V.P.
- N° 2 ALFRED H. SAULNIERS, "Estimaciones de Activo Fijo e Inversiones: Sector Manufacturero". Setiembre, 1971.
- N° 3 ALFRED H. SAULNIERS, "Valor Agregado e Inversión en el Sector Construcción". Setiembre, 1971.
- N° 4 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Mecanismos de Difusión del Conocimiento y Elección de Tecnología". Noviembre, 1971. Publicado en "Comercio Exterior", México, Marzo 1972.
- N° 5 ADOLFO FIGUEROA, "Asignación de Recursos, Empleo y Distribución de Ingresos en la Economía Peruana". Enero, 1972.
- N° 6 CESAR PEÑARANDA, "La Protección Aduanera y el Crecimiento Económico". Setiembre, 1972.
- N° 7 MICHAEL TWOMEY, "Ensayo sobre la Agricultura Peruana". Diciembre, 1972.
- N° 8 ADOLFO FIGUEROA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú (1968-1972)". Marzo, 1973. Segunda Versión: Julio, 1973.
- N° 9 MAXIMO VEGA-CENTENO, "El Financiamiento de la Pequeña Industria" Mayo, 1973.
- N°10 CESAR PEÑARANDA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú: Aspectos Adicionales y Comentarios". Julio, 1973. Segunda Versión: Enero, 1974.
- N°11 OSCAR MILLONES D., "La Oferta de los Productos Agrícolas Alimenticios a la Zona Urbana". Marzo, 1973.
- N°12 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Propiedad Social: Algunas Consideraciones Económicas". Octubre, 1973.
- N°13 LUIS PASARA, "Propiedad Social: La Utopía y el Proyecto". Octubre, 1973.



- Nº 14 CESAR PEÑARANDA, "Anteproyecto de Decreto Ley de la Propiedad Social: Comentarios y Planteamientos Alternativos". Enero, 1971.
- Nº 15 ADOLFO FIGUEROA "Visión de las Pirámides Sociales: Distribución RICHARD WEISSKOFF del Ingreso en América Latina". Marzo, 1974.
- Nº 16 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Tipo de Cambio, Paridades y Poder Adquisitivo en el Grupo Andino". Mayo, 1974.
- Nº 17 JORGE TORRES Z., "Análisis de la Estructura Económica de la Economía Peruana". Mayo, 1974.
- Nº 18 RUFINO CEBRECOS "Sistemas Tributarios y Competencia Comercial: ARMANDO ZOLEZZI Estudio del Grupo Andino". Mayo, 1974.
- Nº 19 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno-Inflación y Redistribución del Ingreso (1973-1974)". Mayo, 1974.
- Nº 20 ARMANDO ZOLEZZI, "El Sistema Tributario Peruano". Mayo, 1974.

Serie: Ensayos Teóricos

- Nº 1. ADOLFO FIGUEROA, "Algunas Notas Sobre la Teoría de la Producción" Setiembre, 1973.
- Nº 2. ROBERTO ABUSADA-SALAH "Optima Utilización del Capital Instalado en Empresas Con Participación de los Trabajadores en la Gestión". Marzo, 1974.  
PATRICIO MILLAN S.