



# El impacto de las reformas actuales sobre la distribución de ingresos en el Perú

ADOLFO FIGUEROA

1. Introducción; 2. La pirámide de ingresos en el Perú; 3. La estrategia redistributiva del gobierno militar; 4. Estimaciones de la transferencia de ingresos; 5. La distribución del ingreso en el mercado; 6. Conclusiones.

## 1. INTRODUCCION

El gobierno militar del Perú —en el poder desde octubre de 1968— está llevando a efecto una serie de reformas dirigidas a "modificar de manera profunda las estructuras tradicionales de la sociedad peruana". A este proceso se le denomina el "caso peruano",

el "modelo peruano" o la "revolución peculiar". En este trabajo se analizan estas reformas desde el punto de vista de su impacto sobre la distribución de ingresos en el país. La evaluación del proceso peruano que resulte de este estudio será, por ello, parcial. El tema de la distribución del ingreso concita la atención de los economistas por su doble carácter: porque es un objetivo social en

\* Deseo expresar mi gratitud a los comentarios recibidos de José M. Caballero, Rufino Cebrecos y César Peñaranda y a la asistencia prestada por Cecilia Arévalo. A Richard Webb le debo, además de sus comentarios, la inspiración del tema; y a Ricardo Ffrench-Davis, las mejoras de fondo y forma que contenga esta versión del trabajo. Naturalmente, las deficiencias que todavía aparezcan en este trabajo, así como los juicios emitidos, son de mi estricta responsabilidad.



sí mismo y porque es un instrumento para otros objetivos, tales como empleo y crecimiento. El interés en este trabajo es sobre lo primero; los efectos de cambios en la distribución del ingreso sobre otras variables económicas no son pues tomados en cuenta. El objetivo más general de este trabajo es utilizar el caso peruano para ilustrar algunos problemas prácticos que plantean las políticas redistributivas. Primero, ¿cuál puede ser la *efectividad* de una redistribución del ingreso para aumentar los ingresos de los cuartiles pobres de la población? ¿o tenemos que abandonar toda idea de redistribución, porque hacerlo sería poco efectivo; sería sólo "redistribuir pobreza"? Segundo, ¿cuál es la posibilidad *técnica* de llegar a los pobres? En este sentido el trabajo tiene la pretensión de ir más allá del caso concreto que se examina, el caso peruano, para tratar de extraer ciertas conclusiones generales a luz de esta experiencia concreta.

Así, pues, en la sección siguiente se describe la pirámide de ingresos en el Perú; en la sección 3 se resume la estrategia redistributiva del gobierno actual, para en la sección 4 presentar estimaciones del impacto redistributivo de la implementación de aquella estrategia. La sección 5 discute a un nivel más teórico los distintos problemas que enfrentan los esfuerzos por redistribuir ingresos, ilustrados con la experiencia peruana. Las conclusiones generales que emanan de este estudio se presentan en la sección 6.

## 2. LA PIRAMIDE DE INGRESOS EN EL PERU

Es afortunado para los estudiantes de la economía peruana contar con un estudio reciente sobre la distribución del ingreso personal hecho por el Profesor Richard Webb<sup>2</sup>. Este estudio —por su detalle estadístico— viene a ser una contribución muy valiosa para el mejor conocimiento de la estructura económica del Perú. El año de referencia de este estudio es 1961 y la unidad de análisis es la persona económicamente activa. En esta sección se presentan algunos resultados del mencionado estudio que son esenciales para los propósitos del presente trabajo.

a) La desigualdad es más pronunciada que en muchos países sub-desarrollados: el 50% del ingreso nacional va al 10% más rico de la población; el decil más pobre recibe el 1% del ingreso, mientras que el 1% más rico recibe el 31% del ingreso nacional. El rango de ingresos resultante puede resumirse así: la persona que se encuentra en el decil más rico recibe casi 50 veces más ingresos que aquella que se encuentra en el decil más pobre.

b) De los dos componentes del ingreso nacional: ingreso por trabajo y por propiedad, el último muestra —como era de esperarse— una mayor concentración: el 1% más rico recibe el 83% del ingreso de propiedad y el decil más rico el 90%; mientras que del total

CUADRO N° 1

PERU : DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO NACIONAL  
1961

Ingreso Anual (miles de soles) (1)	Fuerza Laboral (miles de personas)		Ingreso Nacional (millones de Soles)						
	(2)	% Acum. (3)	Trab. (4)	% Acum. (5)	Prop. (6)	% Acum. (7)	Total (8)	% Acum. (9)	
2.0	400	13.2	619	1.7	24	0.2	643	1.3	
2.1 - 3.0	289	22.7	722	3.8	29	0.4	751	2.8	
3.5 - 7.5	888	51.9	4,541	16.5	215	1.9	4,756	12.5	
7.6 - 15.0	728	75.9	7,775	38.4	467	5.3	8,242	29.2	
15.1 - 30.0	520	93.1	11,029	69.4	693	10.4	11,722	53.0	
30.1 - 70.0	179	99.0	7,328	SO.O	834	16.5	8,162	69.5	
70.1 y más	30	100.0	3,539	100.0	11,472	100.0	15,011	100.0	
<b>TOTAL:</b>	<b>3'034</b>		<b>35,553</b>		<b>13,734</b>		<b>49,287</b>		

de ingresos por trabajo, el 10% va al 1% más rico y el 30% va al decil más rico. Es decir, el 1% más rico del país recibe por concepto de propiedad el 23%, del ingreso nacional y por concepto de retribución al trabajo el 8% del ingreso nacional (ver cuadro 1). Es de notar que aún en la distribución del ingreso del trabajo existe una desigualdad marcada, c) Para cualquier política redistributiva es necesario conocer no sólo las estadísticas sumarias —como la mostrada en el cuadro 1— sino que también se hace necesario saber la composición social de la población situada en cada percentil de la distribución del ingreso. Es decir, no sólo hay que conocer la *distancia* a ser recorrida en la transferencia de ingresos sino también la *ruta* para que esta transferencia llegue a su destino. Esta pregunta, sobre la composición social de los distintos grupos dentro de la pirámide de ingresos en el Perú, ha sido contestada por el Profesor Webb en el trabajo mencionado. Del cuadro N.º 1 se infiere 750 mil trabajadores en cada cuartil. Según Webb, en la base de la pirámide —cuartil más pobre— se encuen-

tran principalmente los campesinos de la Sierra (608 mil personas); de éstos, el 80% son campesinos que viven a nivel de subsistencia y el 63% habita en la "mancha india" (región de la Sierra Sur del Perú, mayormente indígena). La mayoría de ellos hablan quechua o aymará y son analfabetos; cada familia, en promedio, se sostiene con 0.9 hectáreas de tierra, 3 cabezas de ganado vacuno y algún otro tipo de ganado<sup>3</sup>. En el cuartil más rico se encuentran, básicamente, los trabajadores urbanos (546 mil personas), los trabajadores de Lima (334 mil personas) y los del "sector moderno" (411 mil personas) que incluye el gobierno, establecimientos urbanos con más de 5 personas, haciendas azucareras, los mineros y profesionales independientes. (Las cifras presentadas no son sumables, dada la superposición en la composición de los grupos). Los latifundistas se encuentran en el 1% más rico; los trabajadores de la Sierra rural, mayormente en el 50% más pobre y los de las haciendas de la costa, así como los trabajadores urbanos, en el 50% más rico.

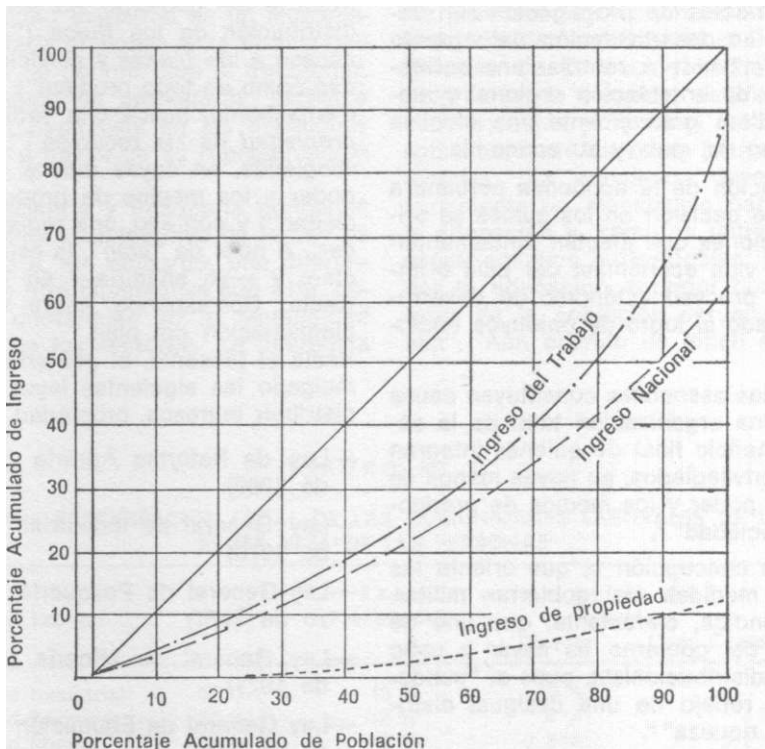


Gráfico 1: Distribución Personal del Ingreso Nacional en el Perú. 1961

### 3. LA ESTRATEGIA REDISTRIBUTIVA DEL GOBIERNO MILITAR

El gobierno militar expresa su visión de la estructura socio-económica del Perú en los siguientes términos: "La Sociedad Peruana es sub-desarrollada y dependiente dentro del sistema capitalista", y "el objetivo de la Revolución es liquidar el subdesarrollo y la dependencia". Esta característica de la sociedad peruana deriva en los siguientes problemas, que el gobierno se propone resolver:

"1" Existencia de una rígida estructura social caracterizada por agudos contrastes en la distribución de la riqueza y en las posibilidades de acceso a los bienes y servicios que la sociedad como un todo produce. Las grandes distancias sociales generadas en última instancia por esta apropiación diferencial de la producción social, hacen imposible la creación de una imagen nacional verdaderamente unitaria.

2? Desarticulación de un aparato económico cuya capacidad productiva es incipiente y cuyos efectos de propagación son casi nulos. La desarticulación del aparato económico tiende a reforzar una correspondiente desarticulación regional y ambos dificultan grandemente una efectiva integración del país y su economía.

3? Subordinación de la economía peruana a centros de decisión en los cuales se originan acciones que afectan fundamentalmente la vida económica del país e impiden un proceso autónomo de desarrollo orientado al logro de objetivos nacionales.

Estos problemas esenciales constituyen causa y efecto de una organización total de la sociedad en beneficio final de quienes integran los sectores privilegiados, en cuyas manos se encuentran el poder y los medios de producción de la sociedad"<sup>4</sup>.

Es, pues, esta concepción la que orienta las estrategias y medidas del gobierno militar. El punto indica, claramente, que uno de los objetivos del gobierno es llevar a cabo una acción redistribucionista, pues el "subdesarrollo es el reflejo de una desigual distribución de la riqueza"<sup>5</sup>.

Para los que están en la base de la pirámide de ingresos esta concepción es claramente beneficiosa. Para éstos, es más conve-

niente que se redistribuya el Ingreso que esperar a que su ingreso aumente vía el crecimiento económico. La base empírica de esta afirmación, emana del estudio de Webb: "Una transferencia selectiva del 5% del Ingreso nacional, que tome del 1% más rico y se lo entregue al cuartil más pobre, reduciría los ingresos absolutos del grupo más rico en sólo 16% y *doblaría* los ingresos para un tercio de la población. Si la alternativa a redistribuir es el crecimiento, un esfuerzo altamente exitoso de desarrollo que consista de un crecimiento sostenido del 3% anual del ingreso real en todos los niveles requeriría casi 20 años para lograr el mismo aumento para el tercio más pobre de la población y mucho más si uno descuenta por la espera incurrida"<sup>6</sup>. Esto nos indica que la común oposición a la redistribución en un país pobre —porque es sólo "redistribuir pobreza"— o ignora la estructura económica del país, o defiende su posición en la actual pirámide de ingresos, o postula efectos adversos de la redistribución sobre el crecimiento. La opción más ventajosa es, sin embargo, redistribuir con crecimiento.

Pero, hay que enfatizarlo, la estrategia redistributiva del gobierno, no sólo incluye la redistribución de los *flujos* ("posibilidades de acceso a los bienes y servicios que la sociedad como un todo produce") sino que, fundamentalmente, busca una redistribución de la *propiedad* de los recursos ("... sectores privilegiados, en cuyas manos se encuentra el poder y los medios de producción de la sociedad") y con ello, una redistribución del *poder*. A nivel de "*plan*", la estrategia es, pues, clara y —yo añadiría— en la dirección correcta. Corresponde, ahora, examinar la implementación del plan.

Hasta el presente, el gobierno militar ha promulgado las siguientes leyes que buscan redistribuir ingresos, propiedad y poder:

—Ley de Reforma Agraria (Nº 17716, junio de 1969)

—Ley General de Industrias (Nº 18350, julio de 1970)

—Ley General de Pesquería (Nº 18810, marzo de 1971)

—Ley General de Minería (Nº 18880, junio de 1971)

—Ley General de Educación (Nº 19326, marzo de 1972)

La Ley de Reforma Agraria redistribuye la propiedad de la tierra, eliminando las formas

indirectas de explotación a fin de que "la tierra sea de quien la trabaja" (Art. 3'). Las tierras afectas por la Reforma Agraria se adjudicarán a: 1) trabajadores organizados en cooperativas, 2) comunidades campesinas, 3) sociedades agrícolas de interés social que son formas de cooperativización de las haciendas ganaderas de la Sierra Central y 4) personas naturales previamente calificadas que recibirán "unidades agrarias familiares" (Art. 779).

La Ley de Industrias redistribuye *ingresos* al disponer que el 10% de la utilidad neta de la empresa se reparta a todos los trabajadores a tiempo completo de la misma (Art. 219). Esta Ley busca, además, modificar la *propiedad* de la empresa al disponer que el 15% de la renta neta de la empresa se reinvierta a nombre de la "comunidad industrial", hasta que ésta logre una participación del 50% del capital social de la empresa (Art. 24'). La Ley crea, pues, la comunidad industrial como persona jurídica que representa al "conjunto de trabajadores que a tiempo completo laboran (en la empresa) y cuyo objetivo es la administración de los bienes que adquiera de conformidad con este dispositivo legal, en beneficio de dicho conjunto" (Art. 23?). Así, pues, la comunidad industrial es un mecanismo para transferir el *poder* a la comunidad de trabajadores, al permitir que el trabajador, en cuanto también es propietario, participe al igual que el capitalista en las decisiones de la empresa, a través de su representación proporcional<sup>7</sup>.

Las Leyes de Minería y Pesquería contienen el mismo esquema redistributivo de la Ley de Industrias. Existe, sin embargo, una diferencia cualitativa y otra cuantitativa con ésta, derivada de las diferencias en la rentabilidad *entre* y *dentro* de los sectores. La diferencia

cualitativa se refiere a la creación de las "comunidades de compensación", que constituyen un mecanismo para reducir las diferencias en ingresos provenientes de la renta neta que reciban los trabajadores debido a diferencias en la rentabilidad *entre* las empresas, *dentro* de cada sector (Minería, Pesquería). La segunda diferencia se refiere a los porcentajes diferenciados que establece cada Ley. Así, la transferencia de ingresos hacia los trabajadores es del 8% (4%) para la pesquería (minería), de los cuales 4% (0.8%) se otorgará a la "comunidad pesquera", y el otro 4% (3.2%) se transfiere a la "comunidad de compensación pesquera" ("comunidad de compensación minera"). Estas comunidades de compensación recibirán los aportes de todas las empresas que tengan rentabilidad, consolidarán todos esos aportes y los distribuirán en forma proporcional al número de trabajadores y a los días laborados en la empresa<sup>8</sup>. Todas estas disposiciones se resumen en el cuadro N° 2.

La Ley de Educación aparece —según se lee en los considerandos de la misma— como "el sustento que requieren las transformaciones emprendidas por el Gobierno y busca que corregir el sistema anterior que desatendía a las grandes mayorías, frustrando así todo intento de democratizar la sociedad". En los "Niveles de Educación Inicial" se proponen programas de atención al niño en edad preescolar; estos programas tendrían influencia, sobre todo, en las zonas pauperizadas y marginadas. La educación desescolarizada es igualmente un mecanismo para democratizar la educación y, como es también válida para seguir estudios profesionales, permite "extender la educación superior hacia vastos sectores de la población peruana sin acceso a ella". Aún cuando es difícil evaluar el con-

## CUADRO N° 2

## PERU : PARTICIPACION LEGAL DE LAS COMUNIDADES LABORALES DE LA RENTA NETA DE LAS PERSONAS

Comunidad Laboral	Total	Participación en la Renta Neta		
		Patrimonial	Directa	Com. Compensación
Comunidad Industrial	25%	15%	10.7%	—
Comunidad Pesquera	20%	12%	4%	4%
Comunidad Minera	10%	6%	0.8%	3.2%

FUENTE : Elaboración del autor a base de las Leyes mismas.

tenido redistribucionista de esta Ley, se puede concluir que esta reforma educativa, al tratar de mejorar y democratizar la educación, influye sobre otra de las fuentes de desigualdad y redistribuye, así, el *ingreso futuro*.

#### 4. ESTIMACIONES DE LA TRANSFERENCIA DE INGRESOS

Todo parece, pues, indicar que estas reformas llevarán a conseguir el objetivo deseado. Veamos, sin embargo, desde el punto de vista de la redistribución del ingreso solamente, qué es lo que se ha logrado.

Con la Ley de Reforma Agraria empezamos a *sectorizar la redistribución del ingreso*. Estamos hablando de redistribuir el ingreso agrícola —aproximadamente 18% del ingreso nacional— a la población agrícola —50% de la fuerza laboral—. Es decir, el ingreso se transfiere del sector agrario al sector agrario. La Ley de Industrias igualmente transfiere ingresos del sector industrial al sector industrial. Lo propio se hace en los sectores minero y pesquero. Esta estrategia de redistribuir ingresos *dentro* de cada sector no crearía problemas si el ingreso promedio por trabajador entre sectores, no fuera significativamente diferente. Pero, cuando ya existe una desigualdad en el ingreso promedio entre sectores (ver cuadro N° 3), el realizar esta forma de redistribución crea un sesgo *ab initio*,

en contra de los sectores de baja productividad. Las alternativas son, pues, claras: o se redistribuye entre sectores o se redistribuye dentro del sector y se aumenta paralelamente la productividad media del sector. El argumento en contra de la primera alternativa podría ser su dificultad práctica; para la segunda, podría decirse que, precisamente, la reforma agraria busca aumentar la productividad mediante un reordenamiento de la estructura de la propiedad agraria. Aquí necesitaríamos considerar los efectos dinámicos de la reforma agraria.

Hipotecemos, ahora, que todo el ingreso agrícola se redistribuya igualmente entre las personas que están en el sector rural. La mitad de esta población conforma —según vimos en la sección 2— el cuartil más pobre; luego ellos recibirían el 9% y esto significaría aumentar su ingreso absoluto en tres veces. Una cuarta parte de los trabajadores agrícolas se encuentra en el segundo cuartil; éstos recibirían 4.5% del ingreso nacional y el restante 4.5% se distribuiría entre los trabajadores agrarios del tercer y cuarto cuartiles.

La Ley no afecta todo el valor agregado agrícola ni afecta todas las tierras, sin embargo. Las tierras conducidas directamente por sus propietarios y en condiciones de trabajo satisfactorias no son afectas a menos que sobrepasen los siguientes límites: tierras con riego, en la Costa 150 Has. y en la Sierra

CUADRO N° 3

#### PERU : INGRESO NACIONAL POR TRABAJADOR, POR SECTORES

1 S 6 6

Sector	Ingreso Nacional (Miles millones S/.)		Fuerza Laboral (Miles)		Ingreso Nacional por trabajador (Miles Soles)
		%		%	
Agricultura	20.1	17.8	1,826	49.1	11.0
Pesca	2.4	2.1	20	0.5	120.0
Minería	8.1	7.2	83	2.2	97.6
Manufactura	16.9	15.0	510 i	13.7	33.1
Construcción	5.4	4.8	141	3.8	38.3
Gobierno	12.7	11.3	240	6.4	53.0
Otros	47.20	41.8	900	24.2	52.4
<b>TOTAL:</b>	<b>112.80</b>	<b>100.0</b>	<b>3,720</b>	<b>100.0</b>	<b>30.3</b>

Incluye la artesanía. El empleo en las empresas modernas (con más de cinco trabajadores) es alrededor de 180 mil trabajadores.

FUENTE: Banco Central del Perú. **Cuentas Nacionales**. (Lima, 1970).

varía entre 15 y 55 Has.; tierras de secano, en la Costa 300 Has. y en la Sierra varía entre 30 y 110 Has. (Arts. 28, 30, 31, 32). En el cuadro N° 4 se presentan las estimaciones de la superficie y el valor agregado afectados. Naturalmente que no todo este ingreso *afectado* se *transfiere*. En rigor, la redistribución del ingreso que se genera a través de una redistribución de la propiedad toca sólo al excedente económico que antes se apropiaba el terrateniente: la renta implícita de la tierra y la utilidad neta. Ambos componentes constituyen, según cálculos hechos en el trabajo de Van de Wetering, el 20% del valor agregado agrícola; pero a esto hay que deducirle un estimado —también hecho por Van de Wetering— del 6% del valor agregado que el beneficiario pagará como anualidad por el precio de la tierra que recibe<sup>9</sup>. Luego, la transferencia de ingreso es del 14% del valor agregado agrícola. El 14% de 7,859 millones de soles —que es el valor agregado agrícola afectado, según el cuadro 4— nos da cerca de 1,200 millones de soles, *casi 1% del ingreso nacional de 1966. Este es el ingreso que redistribuye globalmente la reforma agraria*<sup>10</sup>, junto con la redistribución del 50% de la propiedad agrícola. Los trabajadores beneficiados representan el 20% de la fuerza laboral agrícola. Si este porcentaje se redistribuyera igualitariamente, la reforma agraria aumentaría en 1/2% el ingreso de los campesinos que conforman el cuartil más pobre del país. Pero, así como se viene implementando la reforma agraria, ni siquiera este efecto es previsible. El sub-sector agrario "moderno" —con empresas de rentabilidad relativamente altas y orientadas a la exportación como las haciendas azucareras del Norte del

país— pasa a la propiedad de sus trabajadores. Pero éstos ya están ubicados en el cuartil más rico de la población nacional. Las otras propiedades de la Costa se redistribuyen a los trabajadores agrícolas de la Costa, quienes no se encuentran en la base de la pirámide de ingresos como se mencionó anteriormente. Para la "mancha india" —población campesina de subsistencia— queda la hacienda serrana de baja productividad que no alterará significativamente su situación socio-económica actual. Es decir, la reforma agraria no sólo redistribuye ingresos *dentro* del sector agrario, sino que dentro del mismo sector agrario redistribuye *dentro* de cada sub-sector. Para la mitad de la población rural el proceso redistributivo es doblemente sesgado en su contra: se le hace participe de la redistribución en el sector de más baja productividad y, dentro de este sector, del sub-sector más atrasado<sup>11</sup>. La reforma agraria, en este caso, necesita estar acompañada de medidas complementarias (política de precios, ayuda técnica, etc.) si ha de tener efectos redistributivos importantes. Al igual que en el caso de la reforma agraria, habría ahora que tratar de cuantificar el impacto redistributivo de la Ley General de Industrias. La Ley afecta al sector manufacturero (empresas industriales con más de 5 trabajadores) que genera aproximadamente el 15% del ingreso nacional y ocupa al 5% de la fuerza laboral. De este 15%, la Ley se centra en las utilidades netas de estas empresas, que pueden estimarse en 30% del Ingreso generado en el sector industrial<sup>13</sup>. Es decir, la ley *afecta* el 4.5% del ingreso nacional, y *transfiere* el 10% de este monto—1/2% del ingreso nacional— en forma de ingresos lí-

## CUADRO N° 4

ESTIMACION DE LA SUPERFICIE Y VALOR AGREGADO  
AFECTADOS POR LA REFORMA AGRARIA, 1965

Regiones :	Total Tierra arable (Milés Has.)	Superficie afectada (Miles Has.)	Valor agregado agrícola afectada (Millones Soles)
Costa	730	481	4,673
Sierra	1.690	006	3,186
TOTAL:	2,420	1,087	7,859

FUENTE: H. Van de Wetering, La Reforma Agraria: Un Enfoque Dirigido a Medir su Impacto en la Economía Provincial. Lima: Convenio Estudios Económicos Básicos, 1970, pp. 69 y 74

quicios y el 15% en forma de propiedad que se acumula a nombre de la comunidad de trabajadores. *En conjunto, la Ley redistribuye un cuarto del total de ingresos de los capitalistas del sector industrial (que representa el 1% del ingreso nacional) al 5% de la fuerza laboral.* Pero ¿dónde, en la pirámide de ingresos, se encuentran estos trabajadores? Como vimos anteriormente (*supra*, sección 2) se encuentran en el cuartil más rico. Es decir, la *Ley de Industrias toma Ingresos del cuartil más alto y los transfiere al mismo cuartil.*

Aun si miramos la transferencia de ingresos dentro del cuartil, se observa (ver cuadro N° 5) que hay grandes diferencias de ingreso entre los 3 tipos de trabajadores —y todos ellos conforman la "comunidad industrial". La forma como la Ley establece la distribución a los trabajadores del 10% de la renta neta es así: el 5% se redistribuye a prorrata y el otro 5% en forma *directamente proporcional a las remuneraciones personales* (Art. 21?). Para 1971, hay estimados de que la participación del 10% de la renta neta significó un aumento en el ingreso promedio anual de 2,611 soles<sup>14</sup> por cada trabajador; es decir, un aumento del 4%. Sin embargo, cumpliendo con las disposiciones de la Ley, este porcentaje no fue igual para todos los trabajadores de la empresa.

Las Leyes de Pesquería y Minería afectan el 2% y el 8%, respectivamente, del ingreso nacional (ver cuadro N° 3). Si suponemos —a falta de estadísticas disponibles— que la renta neta es el 50% de estos porcentajes, la Ley de Pesquería transfiere el 20% del 1% del ingreso nacional y la Ley de Minería transfiere

el 10% del 4% del ingreso nacional. Luego, *ambas Leyes transfieren menos del 1% del ingreso nacional a aproximadamente 3% de la fuerza laboral nacional, la cual se encuentra —según vimos en la sección 2— en el cuartil más rico.*

Podemos, pues, resumir el impacto redistributivo de las reformas del gobierno militar. En conjunto, ellas *afectan* el 45% del ingreso nacional y *transfieren* entre el 3 ó 4% del ingreso nacional a, aproximadamente, 18% de la fuerza laboral del país. Esta transferencia, casi en su totalidad, se produce del cuartil más rico al mismo cuartil.

## 5. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN EL MERCADO

Las políticas redistributivas no deben hacernos olvidar que ellas tratan de *modificar* un resultado que se da dentro de un sistema de mercado y que las estadísticas económicas sólo *resumen* este resultado, mas no lo *explican*. Desde esta perspectiva es, pues, necesario descubrir y explicar las fuentes de la desigualdad en el ingreso que se genera en el mercado. El conocer este mecanismo resulta vital para evaluar cualquier movimiento redistributivo, pues existirán ciertas relaciones y trayectorias de ingresos que se darán independientemente de la palanca redistributiva que se mueva. Estos mecanismos hay que conocerlos y entenderlos.

Usualmente se consideran dos elementos que determinan el ingreso de las personas en el mercado: 1) los *precios* que ellos obtienen por unidad de cada recurso que poseen, y

CUADRO N° 5

### SUELDOS PROMEDIOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL 1971

	(Miles de Soles) Remuneración Anual	(U S. Dólares)
Obreros	40.0	1,000
Empleados	80.0	2,000
Ejecutivos	290.0	7,250
Promedio Genenil	60.0	1,500

FUENTE: Mario Lanao. "Diagnóstico Económico y la Redistribución del Ingreso en las Comunidades Industriales" (Tesis de Bachiller. Universidad Católica del Perú) p. 90. El tipo de cambio utilizado es de 40 soles por dólar.



2) las cantidades de estos recursos que poseen en *propiedad*. Si la economía todavía conserva su fetichismo por bienes, lo que debe importar es el ingreso de las personas en términos de bienes; es decir, su ingreso real. Necesitamos, entonces, añadir: 3) los precios de los bienes finales. Cualquier cambio en los elementos mencionados arriba alterará el ingreso real de las personas. Dadas las dificultades de medir diferencias en ingresos reales, el análisis de la distribución del ingreso se hace usualmente en términos monetarios. Para un país como el Perú, de marcadas diferencias regionales en los precios relativos, patrones de consumo y autoconsumo, estas dificultades son mayores y su omisión en el análisis tal vez pueda llevar a conclusiones erróneas. Hecha esta salvedad, nos ocuparemos de los ingresos monetarios.

En cuanto a los ingresos monetarios, es claro, entonces, que, para un recurso dado, el doble de propiedad implica el doble de ingreso entre las personas. De otro lado, para una distribución dada de la propiedad de los recursos, las diferencias en el ingreso dependerán de los precios de esos recursos y éstos dependerán de la escasez *relativa* de los mismos; es decir, una persona puede estar más dotada relativamente de un factor que otra, pero si el mercado hace una valuación —en términos de precios— relativamente baja de este factor, esta mayor dotación relativa se ve afectada desfavorablemente por esa relación de precios adversa. En una economía de mercado, entonces, para estar en la cúspide de la pirámide de ingresos hay que tener una mayor dotación de los recursos relativamente más escasos. El sistema de precios puede, pues, agravar o mejorar la desigualdad inicial en la distribución de recursos entre las personas.

Para intentar explicar la escasez relativa de los recursos, la teoría económica actual ha hecho uso del concepto de función de producción. La función de producción establece una relación puramente tecnológica entre el producto y los factores que intervienen en su producción. Esta relación se considera, en la teoría económica, como independiente de la organización social de la sociedad. Como una receta dada que indica los insumos del proceso se debe obtener *necesariamente* el "output" que la receta prescribe; las reacciones de la naturaleza han de ser siempre las mismas.

La asociación que se hace en la teoría económica actual de esta relación tecnológica

con la distribución del producto entre los factores cooperantes es, sin embargo, para una organización social particular. *La función de producción esconde el carácter social de la producción*. Para algunos procesos, la división del trabajo —la especialización— puede ser mayor, mientras que, para otros procesos, no serlo; y este hecho puede tener influencia sobre la distribución del producto. ¿Es el ingreso de un obrero en una fábrica de calzados igual que el de un artesano que produce calzados?

Otro aspecto social que esconde la función de producción es la *propiedad* de los factores que intervienen en la producción. La función de producción dice que *si* combinamos los factores X, Y, Z, obtenemos Q, unidades de un producto Q independientemente de quién sea el propietario de X, Y, Z. Pero, ^función de producción no dice que los propietarios realmente asignarán sus recursos X, Y, Z a producir Q. La "frontera de producción" de la sociedad no se alterará, pues, con una redistribución de la propiedad de los recursos entre las personas, aún cuando es posible que la sub-utilización en el uso de estos recursos —o cualquier otra forma de ineficiencia— pueda modificarse. Por ejemplo, con la reforma agraria puede disminuir el número de hectáreas de tierra abandonadas; con la comunidad industrial las fábricas pueden trabajar dos turnos en lugar de uno.

Desde el punto de vista de la distribución del producto, la forma de propiedad de la empresa y de los factores X, Y, Z influye sobre la retribución a los factores. Esta influencia puede darse por dos razones: primero, porque cada forma de propiedad conlleva diferentes objetivos de comportamiento; y segundo, porque cada forma de propiedad implica una diferente manera de apropiación del "excedente económico". En una empresa capitalista, con un intento del capitalista de maximizar los beneficios y de apropiarse de ellos, la distribución del ingreso resultante será distinta que en una empresa cooperativa de trabajadores con un intento de los trabajadores de maximizar el ingreso neto por trabajador y apropiarse de este excedente. En ambos casos, sin embargo, tendríamos:  $Q = F(X, Y, Z)$  como la relación técnica. Este hecho sugeriría *estudiar los mecanismos que gobiernan la distribución del ingreso según las formas de propiedad* (o "modos de producción") que se dan en la economía peruana. El pluralismo en la estructura de la propiedad —a la que se hizo referencia más arri-

ba— comandará la atención en los estudios futuros sobre la distribución del Ingreso.

Para el Perú se podría aventurar la conclusión de que los recursos que posee la gran mayoría de la población —mano de obra no muy calificada— es la que en términos relativos es menos escasa; mientras que los recursos que no están ampliamente distribuidos dentro de la población —trabajo calificado, tierra, capital— son los relativamente más escasos. Luego, pues, *el sistema de precios no haría sino agravar la desigualdad en la propiedad de los recursos.*

Los resultados de la distribución del ingreso parecen confirmar esta hipótesis. El ingreso por concepto de propiedad —utilidades, intereses, rentas— representaba el 28% del ingreso nacional en 1961; como señalamos arriba, el 83% de este ingreso es apropiado dentro del 1% más rico. Según Webb: "Dado el carácter restrictivo de la propiedad de las acciones de empresas, y el conocimiento generalizado de la concentración de la propiedad en el Perú, es probable que ... el 19% del ingreso nacional (que son ingresos de propiedad) va a unos 100 a 200 propietarios, con ingresos anuales mayores de un millón de soles"<sup>15</sup>.

El cuadro N? 6 nos presenta la distribución de la *propiedad agrícola*. El 81% de la superficie agrícola se encuentra, en 1961, concentrada en el 1% de los propietarios. Hay dos calificaciones que hacer al cuadro N? 6:

1) las "unidades agropecuarias" son, por definición censal, explotadas por un solo propietario; pero un propietario puede tener más de una unidad, luego la estadística del cuadro N? 6 sub-estima el grado de concentración especialmente en el estrato alto; y 2) las mejores tierras se encuentran en los latifundios costeros o serranos.

La concentración de la propiedad en la industria, minería, pesquería, banca, comercio, etc., es igualmente grande. Aun cuando no existen estimados precisos, existen estudios que muestran las inter-relaciones personales de propiedad<sup>16</sup>.

Una de las conclusiones del estudio de Webb es que la desigualdad es todavía pronunciada si consideramos el *ingreso por trabajo* solamente (ver cuadro N? 1, *supra*). Este hecho reflejaría que la "propiedad del trabajo"—en términos de educación, habilidad, experiencia— se encuentra también desigualmente distribuida.

En el cuadro N? 7 se presenta la estructura del ingreso familiar de Lima Metropolitana, basada en una encuesta de presupuestos familiares, realizada por la Universidad Católica. Aquí también se aprecia que el ingreso por propiedad está más desigualmente distribuido.

Si la distribución de la propiedad es la que, fundamentalmente, determina la distribución del ingreso, una política de redistribución de ésta, y del poder asociado a ella, es un movimiento redistributivo en la dirección correcta y la estrategia actual en el Perú —ya lo dijimos— es acertada a nivel conceptual, aunque no lo es a nivel de implementación. Cuanto más igual sea la distribución de todas las formas de propiedad entre los miembros de la sociedad, la distribución del ingreso será más igual entre las personas.

Pero la estrategia de redistribuir la propiedad de los recursos tiene, al parecer, varios inconvenientes. Sólo mencionaremos algunos y los analizaremos a la luz de la experiencia peruana (*supra*, sección 4). En primer lugar, no es posible redistribuir *todas* las formas de propiedad entre *todos* los miembros de la sociedad. En el Perú, la idea de que los trabajadores deben participar de la propiedad y la gestión de la unidad de producción *dentro* de su sector hace que sólo "algunas" formas de propiedad se redistribuyan a "algunas" personas. El campesino recibe tierra en propiedad (pero, como vimos arriba, no todos los campesinos podrán participar de esta redistribución de tierras). Los trabajadores industriales reciben acciones de su empresa, los trabajadores mineros reciben acciones de su empresa, los trabajadores pesqueros reciben acciones de su empresa. Naturalmente, si los distintos recursos tienen rentabilidades similares, esta forma sectorizada de redistribuir la propiedad es acertada. Este no es el caso en la realidad, sin embargo. De otro lado, los trabajadores independientes —pequeños comerciantes, artesanos, etc., que laboran en empresas familiares con relativamente poco capital a su disposición y que, en conjunto, representan el 40% de la fuerza laboral no agrícola— no pueden beneficiarse con una reforma que transfiera la propiedad de los medios de producción a los trabajadores dentro de la misma empresa.

El esquema actual de la comunidad laboral, que se originó en la Ley de Industrias, ha sufrido modificaciones que se derivan —como hemos visto— del hecho de que las tasas de retorno a los recursos son distintas en-

tre sectores y, para un sector dado, distintas entre las empresas. Las comunidades de compensación no tienen otro objetivo que el de reducir las *variaciones dentro* del sector; pero sólo las *variaciones entre* algunos sectores serán sustancialmente modificadas, debido a que el sector agrario no es tomado en cuenta. Claro está que entre los sectores manufactureros, minero y pesquero se establecen porcentajes diferenciados (ver cuadro N° 2) que reciben los trabajadores en cada sector y que varían inversamente con la rentabilidad del sector. Pero el problema central en la distribución del ingreso en el Perú, es que el sector agrario es determinante del perfil

distributivo del país; es decir de la *variación total* en los ingresos personales, es la variación entre sectores —y básicamente entre el sector moderno y el sector agrario— la que da más cuenta de aquélla. Y la *conclusión de este estudio es que el sector agrario ha sido segmentado en la estrategia de la redistribución del ingreso.*

En segundo lugar, no es posible redistribuir *todas* las formas de propiedad entre *todos* los miembros de la sociedad *ahora*. La experiencia y calificación de un ingeniero mecánico no puede ser "repartida" entre los obreros torneros de la empresa. La "propiedad del trabajo" es, pues, una forma de propiedad

CUADRO N° 6

PERU : DISTRIBUCION DE LA PROPIEDAD AGRICOLA, 1961

	Unidades Agrop.	%	Superficie (Miles. Has.)	%	Has./Unidad Agrop.
Menores a 10	775,799	92.1	1,514	8.4	2
10 - 200	60,403	7.1	1,905	10.8	30
200 y más	7,038	0.8	14,303	80.8	2,000
	483,240	100.0	17,722	100.0	

FUENTE: Eduardo Grillo, op. cit. p. 6

CUADRO N° 7

 ESTRUCTURA DEL INGRESO FAMILIAR EN LIMA METROPOLITANA  
1968

Tipo de Ingreso	I (pobre)	C U A R T I L E S			Total
		II	III	IV	
Trabajo asalariado	6.76	11.63	21.29	60.31	100.0
Trabajo independiente	6.17	15.78	22.21	55.84	100.00
De capital	3.52	9.40	15.58	71.49	100.00
TOTAL i	6.41	12.66	21.03	59.90	100.0

FUENTE: "Encuesta de Presupuestos Familiares 1968/69".  
(Lima: Universidad Católica del Perú). (En preparación).

que necesita de tiempo para que esté más extensamente distribuido en la comunidad. Aquí, la Ley de Educación tiene un rol importante que desempeñar. Es de notar que no toda forma de propiedad del trabajo se puede redistribuir; e.g. habilidad, inteligencia, etc. En tercer lugar, una mayor igualdad en la distribución del ingreso *hoy*, conseguida mediante la redistribución de la propiedad de los recursos, no garantiza una mayor igualdad en el ingreso personal *mañana*. La propiedad es un stock que genera un flujo de ingreso que puede ser dedicado en parte a acumular más de esta propiedad o de otras formas de propiedad. Luego, para que una igualdad de la propiedad se mantenga, es necesario que las personas acumulen propiedad a la misma tasa. Si hay diferencias en las propensiones marginales al ahorro —y este ahorro es en recursos— volverán a aparecer desigualdades en la propiedad. Dos personas que tienen inicialmente la misma cantidad de recursos y, por consiguiente, el mismo flujo de ingresos en el período  $t_0$ , tendrán, sin embargo, distintos recursos en propiedad y distintos ingresos en el período  $t_n$ , a menos que sus preferencias entre consumo presente y consumo futuro sean iguales. De lo contrario, habrá que volver a redistribuir la propiedad de los recursos de la sociedad de tiempo en tiempo. Una fuente de desigualdad en el ingreso resulta, pues, del hecho de que no todas las personas tienen las mismas propensiones marginales al ahorro y, segundo, que estas propensiones pueden depender del ingreso mismo y, entonces, desigualdades iniciales en el ingreso y en la propiedad o desigualdades que se van generando dinámicamente, son otra fuente de desigualdad en el ingreso. En ambos casos la implicancia es que la tasa de acumulación resultante es muy diferenciada. Ambos casos pueden ayudar a explicar el origen y el proceso histórico que ha generado la situación de desigualdad actual en el Perú. La importancia de este efecto permanece todavía como una cuestión empírica.

La reforma agraria trata de evitar este problema dinámico prohibiendo la venta de la tierra una vez hecha la adjudicación (Art. 86), pero queda todavía la posibilidad de acumular en instrumentos productivos y generar una diferencial de ingresos entre los campesinos. Otra fuente de desigualdad en los ingresos futuros es el hecho de comenzar a distintos niveles de ingreso dentro del sector agrario; las condiciones iniciales no son las mismas para todos, como hemos presentado arriba

(*supra*, sección 4). La reforma de la empresa —industrial, minera, pesquera— crea, igualmente, condiciones iniciales distintas para los trabajadores y rentabilidades distintas, lo que será otra fuente de desigualdad en ingresos futuros. Las "comunidades de compensación" tienen aquí un rol crucial, el contrarrestar en alguna medida estas tendencias dinámicas.

## 6. CONCLUSIONES

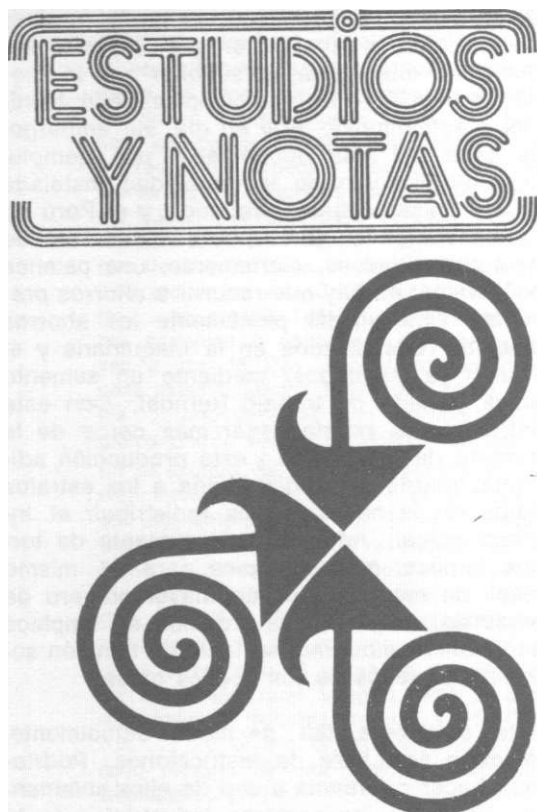
Dada la magnitud de la concentración del ingreso en el Perú, la redistribución del ingreso se presenta como una opción efectiva para elevar los niveles de vida de la población situada en la base de la pirámide de ingresos. El contenido redistributivo de las reformas más importantes que se vienen dando en el Perú de hoy (1968-1972) son, sin embargo, muy modestas. Las estimaciones presentadas en este trabajo muestran que el conjunto de reformas —cuyas disposiciones legales afectan el 45% del ingreso nacional y benefician al 18% de la fuerza laboral— transfieren entre el 3 ó 4 por ciento del ingreso nacional. Las transferencias líquidas son aún menores: entre el 2 ó 3 por ciento del ingreso nacional. La segunda conclusión es que casi la totalidad de estas transferencias se producen dentro del cuartil más rico de la población. Este resultado se debe, básicamente, al hecho de que las transferencias se realizan dentro de cada sector y empresa donde se encuentra ubicado el trabajador. Como un aspecto positivo se podría mencionar, sin embargo, el carácter duradero de estas transferencias por estar, precisamente, enraizadas en el proceso productivo.

Otros instrumentos de políticas redistributivas complementarias necesitarían ser tomados en cuenta para aventurar una evaluación más completa de la eficacia de estas medidas. La política presupuestaria, la política de precios, la política crediticia, arancelaria, cambiaría, etc., tienen, claramente, efectos redistributivos. El hecho concreto es, sin embargo, que la dirección de estos efectos —progresividad o regresividad— y, especialmente, el efecto *neto* de todas las medidas consideradas conjuntamente, son de difícil estimación. Además, por qué habría que esperar un efecto más igualitario sobre la distribución de riquezas, si estas medidas no obedecen, generalmente, a un objetivo de redistribución sino a objetivos de promoción, proteccionismo, urgencia financiera del gobierno, etc.

En definitiva, pues, la redistribución de ingresos aparece como una política claramente favorable para aumentar los ingresos reales del 80% de la población peruana —que recibe el 35% del ingreso nacional— pero los mecanismos de redistribución aparecen, como hemos visto, o muy complicados, o de efectos poco predecibles, o de efectos dinámicos bastante serios. La ruta para llegar al "pobre" presenta, en todas estas medidas, quebradas y desfiladeros profundos. *Además, una perfecta (o cuasi perfecta) igualdad en los ingresos personales es inconsistente con la existencia de un sistema de precios como mecanismo asignador de recursos.* Una transferencia de ingresos de las personas en los deciles más altos a las personas en los más bajos utilizando las ventanillas del Ministerio de Economía sería la medida más efectiva, todavía no, ensayada. Todavía queda mucho trabajo que realizar antes de que podamos conocer la ruta apropiada.

Hasta ahora no hemos considerado el carácter *instrumental* de la distribución del ingreso. Es tal vez a partir de este rol, que la redistribución del ingreso pueda constituirse en una palanca *económica* que haga aumentar el ingreso real de, precisamente, el grupo de más bajos ingresos. Un cambio en la distribución del ingreso resultaría en un cambio de la estructura de la demanda y en una reasignación en el uso de los recursos de la sociedad, con una nueva constelación de precios. Esta reasignación de recursos, en el caso de la mano de obra, podría significar una transferencia de trabajo a los sectores de mayor productividad y remuneración —sector moderno—, lo que aumentaría los ingresos de los sub-empleados. Para el Perú, el autor realizó estimados del efecto de una redistribución de ingresos sobre la demanda derivada de trabajo en el sector manufacturero. Los resultados no indican un efecto sustancialmente grande, aunque los estimados son todavía aproximativos<sup>17</sup>. Más investigación es, pues, requerida en esta área.

En vista de los problemas que plantea la política redistributiva, consideremos la alternativa del crecimiento económico. Ciertamente, para evitar esta dicotomía, la tarea es conciliar objetivos de mayor crecimiento con un efecto progresivo sobre la distribución del ingreso. Pero tasas de crecimiento más altas —en el sentido de expansión de la frontera de producción de la sociedad— requieren más sacrificio sobre el consumo presente y tienen todos los problemas ampliamente mencionados en la literatura económica.



De otro lado, buscar incrementar la frontera de producción es suponer que uno está sobre ella o muy cerca; es suponer que la economía está libre de ineficiencias, sean técnicas o económicas. Hoy en día, sin embargo, es cada vez más denunciada, por ejemplo, la sub-utilización de la capacidad instalada en los países sub-desarrollados; y el Perú no es excepción<sup>18</sup>. Una mayor utilización de esta capacidad es, ciertamente, una palanca económica; no hay que recurrir a ahorros *presentes* sino utilizar plenamente los ahorros *pasados* (cristalizados en la maquinaria y el equipo ya instalados) mediante un aumento en la jornada de trabajo (turnos). Con esta estrategia se podría llegar más cerca de la frontera de producción y esta producción adicional podría ser redistribuida a los estratos bajos sin la necesidad de redistribuir el ingreso actual. Además, este aumento de turnos implica más *servicios* para el mismo stock de capital, pero un mayor número de personas; luego, vía la creación de empleos en el sector moderno, se incidiría también sobre los ingresos de los deciles bajos.

Esta estrategia, tan de moda actualmente, tampoco está libre de restricciones. Podríamos hacer referencia a uno de ellos solamente. No todos los sectores industriales de la economía tienen la capacidad de aumentar su producción mediante un aumento en los turnos; este privilegio existe sólo para los

procesos que se pueden organizar en línea. Aún si estuviéramos en un mundo de relaciones lineales entre sectores, el aumentar el nivel de actividad de la industria, por ejemplo, crearía desfases en las relaciones inter-sectoriales debido a que otro sector, como la agricultura, no podría aumentar el nivel de su actividad recurriendo a más turnos. Habría, entonces, que importar los insumos de origen agropecuario para la demanda intermedia y también para la demanda final, inducida por el aumento en ingresos. Estamos, ahora, frente a un problema de balanza de pagos; esta presión sería atenuada con un sector exportador lo suficientemente dinámico. Aumentar los ingresos por exportaciones necesitaría de condiciones especiales del mercado —una demanda elástica con respecto al precio, para nuestras exportaciones— y de condiciones especiales en cuanto al proceso de producción: la posibilidad de aumentar la producción de las exportaciones mediante un aumento en los turnos. Las condiciones para esta estrategia son, pues, bastante claras. Todas las dificultades señaladas en estos breves comentarios no deberían interpretarse como una visión pesimista del futuro del Perú, o de cualquier otro país que lucha contra la pobreza. Estos comentarios, que sirven de conclusión al presente trabajo, deben interpretarse como una manera de comprender el carácter desafiante y complejo del problema del desarrollo económico.

#### NOTAS

1. Esta intención aparece en el Estatuto del Gobierno Revolucionario. (Decreto-Ley N° 17063), que es el documento donde se fijan los lineamientos del "modelo peruano".
2. Richard Webb., The Distribution of Income in Perú, Research Program in Economic Development, Discussion Paper N° 26, Princeton University, september 1972. Este estudio se caracteriza por presentar detalladamente la metodología seguida y las distintas fuentes utilizadas, de manera que la calidad de las estimaciones y naturaleza de los supuestos están explícitamente reveladas.

3. *Ibid*, p. 11
4. Plan Nacional de Desarrollo para 1971-1975 (Lima: Instituto Nacional de Planificación, julio 1971), Vol. i, p. 12.
5. Discurso del Presidente Velasco en la clausura de CADE-70, 15 de noviembre de 1970.
6. R. Webb, *Op. cit*, p. 19
7. La pregunta relevante es cuánto tiempo tomará a la comunidad industrial obtener el 50% del capital social de la empresa. En un estudio hecho por Pedro de las Casas Grieve, et. al., Análisis de la Participación de la Comunidad Industrial en

- el Capital Social de la Empresa** (Lima: Universidad del Pacífico, 1970), se demuestra que el tiempo depende, fundamentalmente, de la rentabilidad de la empresa: a mayor renta, la participación del 50% se logrará en menor tiempo. Los niveles de reinversión de la empresa no tienen mayor influencia en este plazo. En adición a este 15% de participación patrimonial y 10% de participación líquida, la Ley establece una deducción del 2% de la renta neta para la investigación científica y tecnológica para la industria (Art. 15?).
8. La estructura de la propiedad tiene —a causa de estas disposiciones legales— la siguiente composición: a) Propiedad del Estado (Industrias básicas, petróleo, etc.). b) Propiedad de cooperativas (haciendas azucareras), c) Propiedad privada reformada (empresas Industriales, mineras, pesqueras con comunidades laborales), d) Propiedad social, que no está todavía definida al presente, excepto al mencionarse como ejemplo de este tipo a las "Sociedades Agrícolas de Interés Social" (formas de cooperativización de las haciendas ganaderas de la Sierra Central). En este pluralismo de formas de propiedad, se menciona insistentemente, la "propiedad social" será el sector prioritario.
  9. H. Van de Wetering, **La Reforma Agraria: Un Enfoque Dirigido a Medir su Impacto en la Economía Provincial** (Lima: Convenio para Estudios Económicos Básicos, 1970) p. 77.
  10. El cálculo de Van de Wetering del ingreso a transferirse es de 3,000 millones de soles; esta cantidad es, según él, el 30% del valor agregado en la producción agrícola. La diferencia se debe a que él incluye, como Ingreso que se transfiere, los pagos incumplidos por leyes laborales, que constituirían una fuente adicional de Ingresos para el propietario antiguo y que, en buena parte, el nuevo propietario también hará suyo. Este cálculo haría que el 2.6% sea la parte redistribuible. Cf. Van de Wetering, *op. cit.*, pp. 68-79. Existe otro estudio que estima, con cierto nivel de detalle, que la reforma agraria redistribuye 2% del Ingreso nacional; este es de José Vera La Torre, "Reforma Agraria y Distribución de Ingreso" (Tesis de Bachiller, Universidad Católica del Perú, 1972). Estas estimaciones también sirven para indicar que los latifundistas gozaban del 2%, aproximadamente, del ingreso nacional.
  11. Quisiera indicar que la Ley garantiza un cierto aumento en el Ingreso del campesino (del orden del 14% como Indicamos arriba) que obtiene una "unidad agraria familiar", pero el hecho dramático es que si especificamos esta superficie, y el tamaño del stock de tierras es dado, ésta no puede alcanzar para todas las familias campesinas. Según estimados que aparecen en **Aspectos Sociales y Financieros de un Programa de Reforma Agraria** (Lima: Convenio para Estudios Económicos Básicos, 1970), pp. 13-14: "... menos de uno de cada cinco candidatos podría recibir su unidad familiar. En la Costa ... se crearla 79,916 unidades familiares agrícolas o ganaderas viables, relativas a los 153,935 candidatos elegibles para estas unidades familiares. En la Sierra ... uno de cada diez candidatos elegibles podría recibir su unidad familiar..." En el estudio de Van de Wetering, arriba mencionado, se estima que el multiplicador del empleo será de 2, como resultado de cambios en la estructura de la demanda como consecuencia de la redistribución del Ingreso (ver Van de Wetering, *op. cit.*, p. 82). De este resultado se puede ver que "la reforma agraria en la costa tiene todo el potencial de originar un desarrollo rural Integral. Por la misma razón la reforma agraria en la Sierra, ... no podría originar un desarrollo rural integral de esa región". (**Aspectos Sociales...**, p. 14).
  12. Para estimaciones de diferenciales en productividades por cultivo y regiones ver: Eduardo Grillo, **Primera Estimación de los Alcances del D.L. N° 17716 de Reforma Agraria en la Afectación de la Superficie Agrícola en la Costa y Sierra** (Lima, 1970).
  13. Las cuentas nacionales dan un estimado del 15% del ingreso nacional como utilidades. Banco Central, **Cuentas Nacionales 1960-1969**, p. 14.  
En otra publicación, Instituto Nacional de Planificación, **Proyecto Insumo-Producto 1968**, se presentan las utilidades brutas por sectores. Para la industria, el promedio ponderado es de aproximadamente 50%; si descontamos por intereses y depreciaciones, esta cantidad debe llegar a cerca del 30%.
  14. Mario Lanao, *op. cit.*, p. 90.
  15. **R. Webb**, *op. cit.*, p. 6.
  16. Carlos Malpica, **Los Dueños del Perú** (Lima, 1968). Jorge Bravo, **Gran Empresa y Pequeña Nación** (Lima: 1968).
  17. Adolfo Figueroa, "Income Distribution, Employment and Development: The Case of Perú" (Tesis Doctoral, Universidad de Vanderbilt, Nashville, Tenn., 1972) p. 111.

En esta página se presenta una matriz que indica las transferencias de ingresos entre grupos y el empleo resultante, bajo ciertas hipótesis, de estas transferencias. Por ejemplo, una transferencia del 10% del ingreso del decil más rico al cuartil más pobre aumentaba el empleo en la Industria manufacturera en 5%.

18. Para un estimado de la sub-utilización del capital en la industria peruana, ver Adolfo Figueroa, **op. cit.**, Cap. II.
19. Una presentación analítica de este concepto aparece en N. Georgescu-Roegen, "The Economics of Production", **The American Economic Review**, LX, N° 2 (mayo 1970), p. 6.