

# III. Pobreza estructural

## 1. Introducción

Este capítulo trata de las causas de la pobreza estructural, o sus causas estructurales, para el Perú, siguiendo el enfoque respectivo, expuesto a partir del esquema 1.2 del capítulo I. Sobre esta base se busca dar una explicación de la pobreza (y la desigualdad) de tipo estructural y de largo plazo. Primero se presenta una aplicación del enfoque estructural para el Perú. En segundo lugar, se analizan algunos indicadores de la pobreza permanente a nivel global y, seguidamente para las áreas rural y urbana. En el siguiente capítulo IV se analizan las causas estructurales —a partir del nivel macroeconómico o coyuntural— del mayor empobrecimiento reciente en el país, consecuencia del ajuste, las reformas liberales y las políticas macroeconómicas de estabilización implementadas.

En la medida que la estructura de la producción en Perú es sumamente heterogénea, los indicadores sobre la pobreza estructural pueden ser tratados para el conjunto de la economía solo como una primera aproximación. Se hace necesario separar los determinantes de la pobreza para el área rural, donde se concentra la incidencia de la pobreza permanente y extrema y para el área urbana donde —por la gran migración interna— se encuentra el mayor número de trabajadores en condición de pobreza.

## 2. Una aplicación del enfoque estructural

Existen varios estudios en los que se exponen las causas estructurales de la pobreza permanente en el Perú, en particular, sobre la pobreza rural. Presentaremos brevemente los argumentos de un trabajo reciente, para luego esbozar un contraste con algunos indicadores relevantes relativos a la estructura de la economía que afectan las condiciones de trabajo y de vida de la población.

John Sheahan, quien estudia las tendencias estructurales de evolución de la economía peruana, en su último trabajo, *La economía peruana desde 1950, Buscando una sociedad mejor* ([1999], 2001), precisamente señala que: “[...] en el Perú: la estructura de su economía pone obstáculos más severos que lo normal en otros países para una reconciliación entre el éxito económico y los avances hacia una sociedad más justa” (2001: 16). Su interpretación de lo sucedido le sugiere que:

[...] el país logró avances en su capacidad productiva y en la estabilidad de su economía durante la década de los noventa —comparada con las precedentes— pero no está logrando progreso en los campos del empleo productivo, la reducción de la pobreza y la desigualdad, ni en la reducción de la dependencia externa (Sheahan 2001:17).

Al efectuar el balance desde 1950 a la fecha, Sheahan (2001: 89), en la misma línea, apunta a tres factores estructurales que hacen el progreso de Perú difícil:

(1) la falta de oportunidades adecuadas de empleo productivo para la gente que sale de la agricultura, así como para la que ingresa en a la fuerza laboral con más educación que en el pasado; (2) la correspondiente debilidad de los salarios reales y las ganancias reales del autoempleo en el sector servicios, que contribuyen a la pobreza y a la alta desigualdad; (3) la lentitud del sector industrial en elevar la productividad, lograr el cambio técnico y fortalecer su capacidad para competir en los mercados externos.<sup>1</sup>

---

1. En Verdera (1997: 192) se propone que los obstáculos al crecimiento —entendido como desarrollo del empleo asalariado— provienen de la estructura productiva,

En su capítulo VI, dedicado a la pobreza y desigualdad, Sheahan (2001: 146) revela su veta estructuralista en el análisis de las causas de la pobreza y la desigualdad, de clara inspiración en Nurkse (1966):

La causalidad no se mueve en líneas rectas sino en círculos que se interceptan. La pobreza puede, en un sentido, ser explicada por la baja productividad y el débil crecimiento económico. Pero la baja productividad de la mayoría de la fuerza laboral es principalmente un resultado de la desigualdad social, del bloqueo del acceso a la educación, la capacitación, a la tierra y el capital. La alta desigualdad en la distribución del ingreso no es el resultado de contribuciones sobresalientes a la producción por parte de la minoría rica; es debida principalmente a la restricción de oportunidades para la mayoría (Sheahan e Iglesias 1998).

Sheahan (p. 147) se propone tratar de “[...] cuáles son los principales factores que explican la incidencia de la pobreza”.

Al considerar quiénes son los pobres y por qué, Shehan (2001: 155) se ocupa de las características principales de la población pobre, reconociendo que son similares para determinados grupos. Así dirá:

La pobreza es mayor entre los habitantes de las áreas rurales, aquellos con bajos niveles de educación, y aquellos cuya lengua materna es el quechua u otra lengua indígena. En términos de actividad económica, es mayor entre los trabajadores agrícolas, los que no tienen un salario y los trabajadores independientes tanto en áreas rurales como urbanas.

Indica a continuación que dos tercios del total de la población en pobreza extrema estaban en la agricultura, y dos categorías ocupacionales —independientes y trabajadores familiares no remunerados, tanto en la agricultura como en las ciudades— representaban casi cuatro quintos.<sup>2</sup>

---

más específicamente, de la incapacidad de la economía de absorber como empleo asalariado a la creciente fuerza laboral. Ello se debe a que la baja productividad conduce a que el costo interno de reproducción de la fuerza laboral sea muy caro, pese a que el estándar o nivel de vida es muy bajo, comparado a países desarrollados o semidesarrollados.

2. En base a información para 1994 del Instituto Cuánto y UNICEF 1996: 28.

Las causas —los factores determinantes— de la pobreza según Sheahan (2001:156) han sido:

(1) la prolongada falla de la sociedad en proveer acceso a la educación en las áreas rurales. Esta falta de acceso los ha perjudicado mucho, restringiendo su movilidad, productividad y sus ingresos potenciales; (2) también ha empeorado la pobreza en la agricultura por el rápido crecimiento de la fuerza laboral rural en relación a la oferta de tierra agrícola para que puedan trabajar; (3) la pobreza entre los trabajadores urbanos, especialmente entre aquellos obligados a formar parte del sector informal, se ha agravado por las persistentes deterioradas condiciones de empleo, en especial por el lento crecimiento del empleo en el sector privado de 1970 a 1990.

Al referirse a las causas de la desigualdad, que está a la base de la pobreza, Sheahan (2001: 163) —siguiendo a Nurkse (1966)— reitera que:

[...] una buena parte de la desigualdad en el Perú (se puede) explicar en términos de la oferta relativa de factores de producción. La mano de obra no calificada ha sido excesiva en relación a la tierra cultivable en la agricultura y en relación con el capital en las actividades no agrícolas.

Prosigue Sheahan (2001: 173) con su argumentación de corte estructural: “En los países en los que la mano de obra no calificada crece rápidamente y la propiedad de los activos está altamente concentrada, las fuerzas del mercado provocan sistemáticamente una alta concentración del ingreso”. Las relaciones van de las tendencias demográficas, la falta de oportunidades de educación para la mayoría, la concentración de la propiedad de activos hasta su resultado: la extrema desigualdad en la distribución, la que está a la base de la pobreza estructural.

### **3. Indicadores de pobreza estructural**

Como señaló Nurkse ([1953], 1966: 17 y 27), siguiendo a A. Smith, la variable clave por la que no se desarrollan los mercados —y no se incrementan los ingresos— de los países insuficientemente desarro-

llados es la baja productividad, que a su vez obedece en gran parte a la falta de capital real y a la falta de estímulos a la inversión. Nurkse popularizó la noción de círculo vicioso de la pobreza, destacando cómo la relación circular aflige la acumulación de capital (1966: 13). Sheahan centra también la atención en la baja productividad.

En el caso de Perú se encuentra, en efecto, un muy bajo nivel de productividad global y en la mayoría de sectores económicos o ramas de actividad, así como una enorme y, al parecer, creciente heterogeneidad entre sectores.

*a. Producto por trabajador*

Como primera aproximación a la estructura de la economía peruana es necesario considerar la relación entre la distribución o composición del PBI y de la fuerza laboral o PEA ocupada, por ramas de actividad para los años censales 1981 y 1993 y para el 2000, según la Encuesta ENAHO a nivel nacional. Sobre esta base en el cuadro 3.1 se estima el PBI por trabajador en promedio, esto último, aún reconociendo la enorme heterogeneidad productiva al interior de cada rama de actividad.

Lo que se observa es que el empleo en el país se concentra de manera continua en cuatro grandes ramas de actividad: agricultura, servicios, comercio e industria manufacturera. Estas cuatro ramas representaron el 85.2%, 84.6% y 85.5% de la PEA ocupada, respectivamente en 1981, 1993 y 2000.<sup>3</sup>

En los mismos años, el PBI muestra un patrón de concentración muy distinto. Las ramas de finanzas, minería y transporte y comunicaciones se encuentran entre las ramas con una importante contribución al PBI, junto a la industria, comercio, agricultura —aunque disminuyendo— y servicios.

El resultado de comparar estas dos distribuciones tan disímiles es que el PBI por trabajador ocupado muestra valores muy dispares

---

3. La PEA ocupada cuya rama de actividad no fue especificada en los censos, de 3.4% en 1981 y 10.5% en 1993, fue distribuida entre las ramas de actividad.

**Cuadro 3.1**  
**PERÚ: PBI, PEA OCUPADA Y PBI POR TRABAJADOR POR RAMAS DE ACTIVIDAD,**  
**1981-2000**

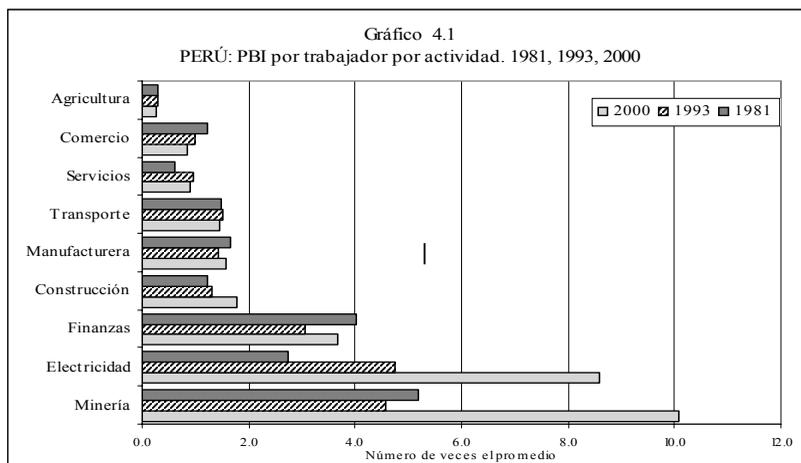
RAMAS DE ACTIVIDAD	PEA OCUPADA (%) a/			PBI (%) b/			PBI/PEA OCUPADA a/ c/		
							Veces el promedio = 1		
	1981	1993	2000	1981	1993	2000	1981	1993	2000
Agricultura	37.5	31.8	32.2	11.4	9.1	8.6	0.3	0.3	0.3
Minería	2.4	1.1	0.6	12.4	5.1	5.9	5.2	4.6	10.1
Manufacturera	12.6	12.6	10.5	21.0	17.9	16.5	1.7	1.4	1.6
Electricidad	0.4	0.3	0.3	1.1	1.6	2.3	2.7	4.8	8.6
Construcción	4.5	3.8	3.4	5.4	5.0	6.1	1.2	1.3	1.8
Comercio	14.4	21.3	23.7	17.6	21.2	19.8	1.2	1.0	0.8
Transporte y Com.	4.7	5.6	6.3	6.9	8.5	9.2	1.5	1.5	1.5
Finanzas	2.9	4.5	4.0	11.7	13.7	14.6	4.0	3.1	3.7
Servicios	20.7	18.9	19.1	12.6	18.0	17.2	0.6	1.0	0.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	1.0	1.0	1.0
(Absolutos)	4,269	6,604	11,114	197,050	87,375	121,267	46.2	13.2	10.9

*Fuentes:* Para PEA ocupada Censo 1981 (cuadro 17); Censo 1993 (cuadro 40) y para 2000, INEI-MTPS, ENAHO, tercer trimestre. Para PBI: INEI, 1993 (cuadro 9.13); 1997 (cuadro 9.8); 2000, INEI, Sitio Web. Precios de 1994.

*Notas:* a/ Los totales (última fila) en miles; b/ Los totales (última fila) en millones; c/ Los coeficientes PBI-PEA ocupada representan el número de veces respecto al promedio = 1.

entre ramas de actividad. Tanto en el cuadro 3.1 como en el gráfico correspondiente se da cuenta de niveles de PBI por trabajador ocupado muy elevados y fuertemente crecientes en minería, electricidad y finanzas. En cambio, se obtienen por contraste niveles de PBI por trabajador extremadamente bajos —y disminuyendo entre 1993 y 2000— en agricultura, servicios y comercio. El ratio de los promedios de PBI/trabajador entre minería y agricultura fue de 17,3 veces a 1 en 1993 y de 33,7 veces en 2000, esto es, casi el doble.<sup>4</sup>

Gráfico 3.1  
PERÚ: PBI POR TRABAJADOR POR ACTIVIDAD 1981, 1993, 2000



Estas son las bases estructurales de la pobreza y de la persistente heterogeneidad de la economía peruana. Mientras no se modifique esta estructura no se podrá mejorar el empleo y reducir la pobreza permanente. En base a las cifras promedio se da cuenta de por qué los trabajadores en condición de pobreza se ubican en la agricultura y en los servicios y el comercio urbanos, como destaca Sheahan. La extremadamente baja productividad de los trabajadores en ramas de actividad que concentran una gran proporción de los mismos lleva a que obtengan —en promedio— muy bajos ingresos. La alta o baja productividad tiene su reverso en la baja o alta absorción de empleo. En otras palabras, el grado de absorción de empleo por unidad de producto (el coeficiente Empleo-PBI) en las ramas más dinámicas es muy bajo, mientras que es muy elevado en las que se encuentran, en promedio, estancadas o en retroceso.

4. Debe empero notarse el fuerte —e inexplicable— descenso de la participación de la minería e hidrocarburos en el PBI entre 1981 y 1993. Ello podría deberse en parte al traslado de la actividad de refinación de la minería e hidrocarburos a la industria manufacturera.

Como una explicación estructural de este resultado se puede citar la apreciación de Sheahan (2001: 163) sobre la relación entre las actividades agrícolas e intensivas en empleo y las actividades no agrícolas intensivas en capital:

Estas relaciones ejercen una presión persistente en contra de los ingresos [y la productividad, FV] de la mano de obra no calificada y a favor de ingresos más altos para la minoría con calificación y capital. Una posible corrección [...] —promover exportaciones intensivas en mano de obra— [...] ha sido inhibida por las fuertes ventajas comparativas del país en el sector minero, intensivo en capital, y por una estrategia de desarrollo que no favoreció la diversificación de exportaciones. En este contexto, una desigualdad relativamente alta no resulta para nada sorprendente.

En el cuadro 3.2 se presentan las tasas de crecimiento del empleo y del PBI por ramas de actividad, sobre la base de las cifras absolutas. En materia de empleo las ramas en las que más creció entre 1981 y 2000 son comercio, transporte y comunicaciones, finanzas y en 1993-2000, también agricultura, servicios y construcción.<sup>5</sup> En cambio, se reduce la participación de la minería e hidrocarburos en el empleo entre 1981 y 2000 y crece comparativamente poco el empleo manufacturero.

El PBI cae en todas las ramas —entre -3.1 en servicios y electricidad y -6.8% en minería entre 1981 y 1993, y aumenta de manera desigual entre 1993 y 2000. En este último período de siete años crecen más electricidad (14.6%), construcción (9.9%), minería (8.5%), y a la menor tasa, manufactura (4%), comercio (4.2%) y agricultura (4.4%), tres de los cuatro sectores que absorben más empleo.

Como efecto combinado de lo anterior, la última columna del cuadro 3.2 muestra que el PBI-PEA ocupada subió mucho en minería

---

5. La comparación entre las cifras del Censo de Población de 1993 y la Encuesta de 2000 no es aceptable, especialmente en los niveles absolutos y en los niveles de las tasas de crecimiento de la PEA ocupada. El censo la subestima y la encuesta tiende a sobreestimarla, dando por resultado niveles muy elevados en algunas ramas. No obstante, la comparación entre ramas podría tener cierta validez, si se presume que la sub o sobreestimación se da por igual en todas ellas.

**Cuadro 3.2**  
**PERÚ: CRECIMIENTO DE PEA OCUPADA, PBI Y PBI**  
**POR TRABAJADOR POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 1981-2000**

RAMAS DE ACTIVIDAD	TASAS DE CRECIMIENTO (%)					
	PEA OCUPADA		PBI		PBI/PEA OCUPADA	
	1981-1993	1993-2000	1981-93	1993-2000	1981-93	1993-2000
AGRICULTURA	2.6	10.0	-5.4	4.4	-6.1	-3.3
MINERÍA	-2.3	-1.8	-6.8	8.5	-6.2	11.7
MANUFACTURERA	4.6	5.8	-5.2	4.0	-6.3	-1.3
ELECTRICIDAD	2.1	5.1	-3.1	14.6	-4.2	7.0
CONSTRUCCIÓN	2.7	7.2	-4.9	9.9	-5.8	1.8
COMERCIO	10.8	12.4	-3.9	4.2	-6.4	-4.4
TRANSPORTE Y COMUN.	7.1	12.8	-3.8	7.2	-5.9	-3.0
FINANZAS	11.5	7.2	-4.0	6.8	-6.5	-0.2
SERVICIOS	3.4	10.0	-3.1	4.7	-4.6	-3.1
TOTAL	4.6	9.8	-4.6	5.5	-5.9	-2.5

Fuentes: Censos y ENAHO; INEI; Precios de 1994.

(11.7%) y electricidad (7%), mientras que cayó en comercio (-4.4%), agricultura (-3.3%) y servicios (-3.1%).

En síntesis, la evidencia reciente de la estructura productiva refuerza la concentración del crecimiento en pocas ramas de actividad, las mismas que no absorben empleo de manera significativa. Los sectores más intensivos en empleo no solo tienen bajo PBI/trabajador, sino que además, en ellos este ratio disminuye. ¿Cómo salir de la pobreza con estas condiciones de producción, empleo y productividad aparente?

*b. PEA por rama de actividad y categoría ocupacional*

El siguiente paso es reparar en la composición de la PEA ocupada por ramas de actividad según la categoría ocupacional de los trabajadores.

Según la información censal, la mayor proporción de trabajadores por cuenta propia, o independientes —respecto a la PEA ocupada de sus ramas— se encuentran en agricultura (52.5% en 1993) y comercio (58.4%) y, además, en las actividades no especificadas.<sup>6</sup> A ellos habría que sumarles los Trabajadores Familiares No remunerados, categoría que se duplicó pasando de 5.1% a 9.9% para el total de los ocupados entre 1981 y 1993. Este aumento se hizo a costa de trasladar parte de los independientes, que disminuyen su participación en el empleo nacional de 41.5% a 35%. El traslado se da principalmente en agricultura y comercio.<sup>7</sup> Existe, por tanto, una superposición entre condición de pobreza en las ramas de agricultura y comercio y la condición de trabajador independiente o por cuenta propia, esto es, con baja o nula cantidad y calidad de tierra y medios de producción o activos, tal como señala Sheahan.

Se observa por contraste en el cuadro 3.3 que: (i) el porcentaje de la PEA asalariada (suma de obreros y empleados) en el total de la PEA ocupada se mantiene prácticamente invariable entre 1981 y 1993, descendiendo apenas de 45.9% a 45.3% del empleo nacional; (ii) Las mayores concentraciones de obreros en 1993 —respecto del empleo en la rama de actividad— se dan en minería (58.6%), construcción (54.7%) y manufactura (40.3), aunque en todos estos sectores la proporción de obreros decrece respecto a 1981; (iii) Los sectores con mayor concentración de empleados son los servicios, tanto finanzas (69.2%) como servicios sociales (68.3%) y electricidad, gas y agua (64.4%). En este último caso, la suma de obreros y empleados da

---

6. La información de las encuestas de hogares no permite desagregar por ramas de actividad —para luego descomponer por categorías ocupacionales— como se puede efectuar con el censo, en razón del bajo número de casos en varias ramas, dado los tamaños de muestra.

7. El resultado censal de 1993, comparado con el de 1981, presenta un traslado de trabajadores —en verdad trabajadoras— de la categoría Independientes o cuenta propia, a Trabajadores familiares no remunerados (TFNR). Otro tanto se hizo luego en las encuestas de hogares urbanas. La idea que se aplicó es que si en un hogar trabajan los dos esposos, uno, generalmente el hombre, es el independiente y la esposa pasa a ser clasificado como TFNR. Véase al respecto Verdera 1994.

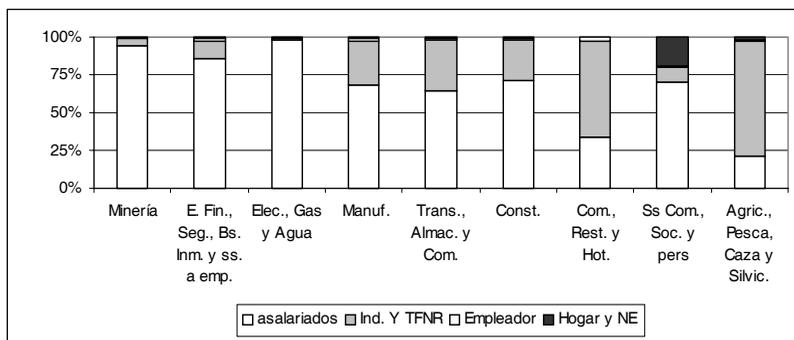
**Cuadro 3.3**  
**PEA OCUPADA MAYOR DE 15 AÑOS POR RAMA DE ACTIVIDAD,**  
**SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, 1981 Y 1993 (PORCENTAJES)**

RAMAS	AÑOS	OBRAERO	EMPLEADO	INDE- PENDIEN.	PATRÓN	TFNR	HOGAR	NE	TOTAL
Agricultura, pesca, caza y silvicultura	1981	19.1	1.7	65.3	0.7	11.4	-	1.7	1830.3
	1993	26.1	1.3	52.5	1.8	18.4	-	0.0	1882.3
Explotación de minas y canteras	1981	69.2	25.3	4.1	0.8	0.2	-	0.4	103.8
	1993	58.6	25.4	10.3	2.1	3.6	-	0.0	69.1
Industrias manufactureras	1981	47.5	20.7	27.4	1.8	2.0	-	0.7	563.5
	1993	40.3	22.0	28.5	2.4	6.7	-	0.0	745.5
Electricidad, gas y agua	1981	49.1	48.6	1.6	0.4	0.1	-	0.3	18.1
	1993	35.6	64.4	0.0	0.0	0.0	-	0.0	17.5
Construcción	1981	62.1	9.5	26.6	1.0	0.4	-	0.6	194.8
	1993	54.7	11.8	26.7	2.5	4.3	-	0.0	224.1
Comercio, restaur. y hoteles	1981	12.2	21.8	61.1	2.7	1.8	-	0.4	648.0
	1993	10.1	20.9	58.4	5.3	5.3	-	0.0	1262.0
Transporte, almac. y comunicaciones	1981	34.7	29.4	33.7	1.1	0.4	-	0.6	208.8
	1993	24.9	31.5	37.3	2.5	3.8	-	0.0	331.4
Establec. finan., segur., bs. Inm.	1981	12.7	72.6	11.6	2.3	0.2	-	0.5	124.1
	1993	11.1	69.2	15.1	3.2	1.6	-	0.0	266.5
Servicios comun. soc. y personales	1981	13.0	57.0	9.6	0.6	0.2	19.5	0.2	969.4
	1993	3.3	68.3	5.5	1.1	0.5	21.1	0.1	1115.2
Actividades no especificadas	1981	28.5	8.7	20.9	0.8	6.8	-	34.3	226.9
	1993	13.8	14.7	11.7	1.6	22.8	-	35.5	690.3
Total	1981	24.1	21.8	41.5	1.2	5.1	3.9	2.5	4887.7
	1993	20.2	25.1	35.0	2.5	9.9	3.6	3.7	6603.8

Fuente: Censo de Población de 1981 (cuadro 7) y Censo de Población de 1993 (cuadro 42).

cuenta del total del empleo en la rama; (iv) En 1993 el empleo asalariado —empleados y obreros— predomina de manera significativa en minería (84%), establecimientos financieros (80.3%) y, también, aunque en menor medida, en industria (62%), construcción (66.5%) y servicios (71.6%).

Gráfico 3.2  
PERÚ PEA OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD  
SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, 1981

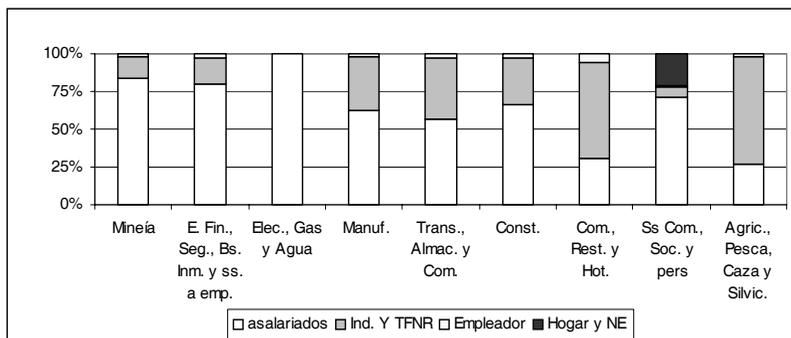


Por último, se acrecienta el porcentaje de trabajadoras del hogar en el sector servicios, pasando de 19.5% en 1981 a 21.1% en 1993. Se trata, en general por el origen andino y el bajo nivel de educación de las trabajadoras, de un grupo ocupacional que se encuentra en gran medida en relaciones de trabajo semiserviles.

Estas cifras muestran una polarización entre las actividades predominantemente de baja productividad, especialmente la agricultura y el comercio, en las que predominan los trabajadores independientes, y las ramas de elevada productividad en las que predominan los asalariados, especialmente los empleados, como es el caso de finanzas y electricidad. Faltaría hacer una desagregación por tamaño de empresa para terminar de dar cuenta de las diferencias de productividad y de remuneraciones. Los gráficos 3.2 para 1981 y 3.3 para 1993 muestran el grado de asalaramiento por rama (de izquierda a derecha de los gráficos, parte blanca de barras) o la presencia de trabajadores independientes (de derecha a izquierda, parte gris de las barras).

Es necesario resaltar que detrás del comportamiento de las familias que se analizan en los estudios convencionales —que se centran en los atributos individuales para medir la pobreza o evaluar el uso de activos— se encuentra esta estructura de la economía, con trabajadores ocupados en estas ramas y en estas categorías ocupacionales, y

Gráfico 3.3  
PERÚ PEA OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD  
SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, 1993



su situación como grupos de trabajadores —como proponen desde Chenery hasta Sheahan— se explica por su ubicación en esta estructura.

Estudiar la pobreza en un país como el Perú requiere, por tanto, analizar especialmente las condiciones de producción y de trabajo de las personas y no solo sus condiciones de vida —resultado de su ubicación productiva y laboral—, poniendo la atención principalmente en los trabajadores independientes en agricultura en el área rural, y en comercio en el área urbana.

La estructura de la economía peruana —presentada a fin de ubicar a los grupos de trabajadores— está orientada principalmente a la exportación primaria, intensiva en recursos naturales no renovables, con bajo valor agregado y baja intensidad de empleo, y a partir de la década de 1990 a la expansión de la provisión privada de servicios públicos. El crecimiento del PBI liderado por las exportaciones o el procesamiento básico de materias primas y a los servicios públicos intensivos en capital y tecnología de punta, no van a generar por sí mismos los puestos de trabajo que el crecimiento de la oferta de trabajo requiere, por no ser intensivos en uso de mano de obra. Se necesita, por tanto, modificar la composición por ramas de actividad de la economía para ampliar las fuentes de demanda de trabajo a través del fomento a la inversión sectorial.<sup>8</sup>

Sheahan (2001: 175) concluye su capítulo sobre pobreza señalando que: “La pobreza en el Perú ha sido más alta que lo debiera haber sido, principalmente debido al bloqueo de las oportunidades para una gran parte de la población rural y a las débiles condiciones de empleo en las actividades urbanas”. En las dos próximas secciones se exploran las causas de la pobreza rural y la pobreza urbana.

#### 4. Las causas de la pobreza rural

##### a. *El problema*

Tanto la revisión de los estudios sobre la medición de la pobreza en el país como la información presentada en las secciones anteriores, nos lleva a separar las causas de la pobreza rural de las de la pobreza urbana. En el caso de la población en las áreas rurales la pregunta que formula Sheahan es qué bloquea sus oportunidades.

El Perú, como los países andinos vecinos, Ecuador y Bolivia, se encuentran en una situación de lento tránsito —si es que no está del todo detenido— de sus economías rurales empobrecidas a economías urbanas con poco dinamismo. Así lo señalan De Janvry *et al.* (1989:101):

Las estimaciones de la FAO de finales de los años setenta y principios de los ochenta muestran que el porcentaje de población rural en situación de pobreza absoluta continuaba siendo asombrosamente alto, alcanzando porcentajes de 66.5% en Ecuador, 67% en Colombia, 68% en Perú, 73% en Brasil, 78% en Haití y 85% en Bolivia. Incluso antes de la crisis de los ochenta, la pobreza rural tenía evidentemente determinantes estructurales a largo plazo, cuya erradicación era resistente al crecimiento económico.

De una parte, como hemos visto, la productividad del trabajo en la agricultura es muy baja, por lo que no se genera un excedente de producción agrícola lo suficientemente grande como para abastecer

- 
8. Mientras ello ocurre, una parte significativa del excedente de la economía de exportación y de las ganancias de productividad del sector moderno de servicios públicos debería contribuir —vía la política fiscal— a aumentar la inversión en sectores intensivos en empleo y, de esta manera, contribuir a expandir el mercado de interno y el empleo.

las ciudades, y de otro, los trabajadores que migran a las ciudades se ubican en el comercio y en algunos servicios de baja calidad, también a muy bajos niveles de productividad. No tienen, en consecuencia, capacidad de consumo y no representan un mercado que se expanda a un ritmo de crecimiento importante.

Entre las causas de la pobreza rural se pueden destacar dos aspectos centrales. Uno, es el patrón de concentración en la tenencia de la tierra, y el otro, es los bajos rendimientos de la tierra. La dotación de tierra por unidad agropecuaria familiar es insuficiente y la tierra es también de calidad muy pobre. Ciertamente, el señalamiento de estas causas no es en absoluto original y más bien sorprende que no sean objeto de mayor estudio. Por ejemplo, De Janvry *et al.* sostiene que, “La principal causa de la pobreza rural es, sin lugar a dudas, la falta de acceso a suficientes tierras y la baja productividad en el uso de estas para la mayor parte de la población rural” (De Janvry *et al.* 1989: 101).

Al mismo tiempo, refiriéndose siempre a América Latina, añaden que:

[...] la disponibilidad de fuentes no agrícolas de ingresos también es crucial en la determinación del nivel de ingresos familiares en las unidades subfamiliares [...] es probable que hasta dos tercios de las familias campesinas deriven más de la mitad de sus ingresos de fuentes no agrícolas, principalmente por salarios tanto en este sector como en una amplia variedad de actividades diferentes, muchas de las cuales están ligadas a la agricultura a través de vínculos de consumo directo, indirecto y final. Por tanto, cualquier estrategia cuyo objetivo sea reducir la pobreza rural debe tratar no solo los aspectos de acceso a la tierra (reforma agraria y esquemas de colonización) y de productividad laboral en las parcelas familiares y sub-familiares (programas de desarrollo rural), sino también los aspectos relacionados con la creación de empleos y el nivel de salarios que se pagan en el sector agrícola y en actividades rurales no agrícolas (De Janvry *et al.* 1989: 102).

En la misma línea, Sheahan señalará que en las zonas rurales el principal problema es que:

[...] la escasez de tierras de cultivo en las que trabajar, en relación al tamaño de la fuerza laboral agrícola hace extremadamente difícil para la mayoría

de las personas en el sector rural producir lo suficiente para salir de la pobreza. Mientras que el trabajo es abundante y la tierra no lo es, el sistema de precios opera fuertemente para mantener bajos los ingresos rurales (Sheahan, 1999: 60).

Por ello, este autor sostiene que la causa principal de la masiva pobreza rural y de la caída del producto agrícola *per cápita* es: “[...] un desbalance cada vez peor entre el crecimiento de la fuerza de trabajo agrícola y la población del país, en relación a la disponibilidad y productividad de las tierras aptas para la agricultura”. (Sheahan 1999: 79). A renglón seguido, Sheahan (1999: 79-80) concluye que los cambios en las condiciones económicas y políticas eliminaron antiguas formas de dominación, “[...] pero no pudieron por sí mismas remediar la pobreza rural: la básica escasez de tierra y la debilidad de la productividad mantuvieron bajos los ingresos rurales”.

Según la clasificación de las formas de pobreza rural del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, el tipo de pobreza rural que tiene el país corresponde a la pobreza endémica. Se trata de la pobreza causada por la pobreza de recursos y la baja productividad. Los grupos en pobreza endémica son los pequeños tenedores de tierra. Padecen de aislamiento, alienación, y carencia total de acceso a la tecnología y al crédito (citado por Gordon y Spicker 1999: 116).

Parece claro que para tratar de las causas de la pobreza rural debe ponerse la atención, no tanto en el comportamiento individual de las familias pobres como en la concentración en la propiedad de la tierra, y los diversos procesos que la rodean, y en la productividad de los factores, en particular en el rendimiento de la tierra por cultivos.

#### b. Tenencia de la tierra y pobreza

Existe consenso en que lo que caracteriza las sociedades rurales andinas es el predominio de un gran número de pequeñas unidades de producción agropecuaria (Figuroa 1998: 85). Hamermesh (1993:365) lo extiende a los países en desarrollo: “La característica de la población rural en las economías en desarrollo es el pequeño propietario de

tierra”. No existe, en cambio, consenso que para entender las causas de la pobreza rural debe partirse de la estructura de la propiedad. Como se citó, para De Janvry *et al.* la principal causa de la pobreza rural es, sin lugar a dudas, la falta de acceso a suficientes tierras y la baja productividad en el uso de estas para la mayor parte de la población rural (De Janvry *et al.* 1989:101).

En cambio, para Figueroa (1998:96) —apoyándose en otra cita de De Janvry y Sadoulet (1995)— la causa sería el poco desarrollo de los mercados, sea que no existen o que se encuentran escasamente desarrollados. Se debe precisar que mientras Figueroa se refiere al “medio rural”, De Janvry y Sadoulet se refieren a que muchos mercados fallan porque no existen, o porque existen costos de transacción asociados a ellos que es más ventajoso para los agentes realizar sus transacciones mediante arreglos diferentes al mercado. (De Janvry y Sadoulet 1995, citado por Figueroa 1998: 96, nota 5). En todo caso, se puede mediar señalando que si la gran mayoría de la propiedad de la tierra está concentrada en muy grandes terratenientes no existirá mercado de tierras.

Figueroa (1998: 91) busca refutar “La teoría estructuralista que intenta explicar la pobreza rural por la excesiva concentración de la propiedad agrícola. El sistema de latifundios y minifundios sería una limitación al desarrollo rural (Rodríguez, 1980)”. Dado esto, señala que se efectuaron reformas agrarias importantes en Bolivia y Perú y que los datos muestran que el grado de concentración disminuyó en todos los países, pero la pobreza no se redujo. Pasa a comparar la evolución del coeficiente de Gini para medir la concentración de la propiedad agraria en los países andinos (cuadro 3.3 en Figueroa 1998: 91) y encuentra que en Perú el coeficiente Gini se redujo de 0.74 en 1961 a 0.70 en 1972, tres años después de la reforma agraria de 1969, y a 0.61 en 1984 (excluyendo cooperativas, esto, es subestimando el grado de concentración).<sup>9</sup> Su conclusión es que el potencial de la reforma agraria para reducir la pobreza rural es muy limitado. Como argumento señala que el ingreso agrícola per cápita es muy bajo comparado al

---

9. Encuentra resultados parecidos para Bolivia y Ecuador.

nacional per cápita y, por ello, aunque se llegara a la completa igualdad en el campo, la pobreza no se reduciría mucho.

El planteamiento de Figueroa expuesto tiene cuando menos dos puntos débiles: (1) un coeficiente de Gini de 0.61 en 1984 es aún sumamente alto, refleja una gran concentración de la propiedad. Sucede que la reforma agraria peruana no fue una reforma agraria típica. Respetó grandes concentraciones de tierra bajo diversas formas asociativas y marginó a los pequeños propietarios; (2) una reforma agraria no consiste, no debe ser vista, como un proceso que actúa solo sobre un aspecto, la redistribución de la propiedad de la tierra. Además que no se hizo una redistribución importante, como se esperaría, dejó incólumes los problemas y limitaciones asociadas a la concentración: poderes locales, bajísimo nivel de educación e inexistencia de mercado de tierras. El régimen de propiedad previo a la reforma era la base de un sistema que restringía las oportunidades de la población. La concentración de la tierra prosiguió en lo fundamental, así como los mecanismos que impiden que la población rural se integre a una economía y una sociedad modernas. A continuación se presentan datos más recientes de la concentración de la propiedad.

c. *La tenencia de la tierra en Perú*

La información más reciente sobre tenencia de la tierra en Perú muestra un elevado grado de concentración. Según el último Censo Nacional Agropecuario de 1994, 3.1% de las unidades agrícolas (productores) concentraban 77.6% de la superficie bajo cultivo, mientras que 70.3% de las unidades (productores) con tamaño hasta de 4.9 ha, contaba con solo 5.8% de la superficie (cuadro 3.4).

Este patrón de aguda concentración es común a muchos países latinoamericanos con elevada pobreza rural. En el caso del Perú, como se muestra en el cuadro 3.5 la estructura altamente concentrada de tenencia de la tierra no se ha modificado de manera significativa entre 1961 y 1994, a pesar de haberse llevado a cabo una controvertida reforma agraria a partir de 1969, la que en lo esencial no redistribuyó la tierra. En 1961, el 83.6% de las unidades agropecuarias contaban

Cuadro 3.4

PERÚ: NÚMERO DE PRODUCTORES Y SUPERFICIE DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS (UA) QUE CONDUCEN, SEGÚN TAMAÑO, 1994

TAMAÑO DE LA UA	PRODUCTORES A/	%	SUPERFICIE B/	%	SUPERFICIE Ha/ PRODUCTOR
Menores de 0.5 ha.	210.6	12.1	50.3	0.1	0.24
De 0.5 a 4.9 ha.	1014.1	58.2	2018.4	5.7	1.99
De 5 a 9.9 ha.	245.1	14.1	1624.6	4.6	6.63
De 10 a 19.9 ha.	135.2	7.8	1772.7	5.0	13.11
De 20 a 49.9 ha.	84.1	4.8	2442.6	6.9	29.04
De 50 y más ha.	53.2	3.1	27418.7	77.6	515.39
Total	1742.3	100.0	35327.2	100.0	

a/ En miles. Solo se considera a los productores con UA que tienen tierras trabajadas.

b/ En miles de hectáreas.

Fuente: INEI, III Censo Nacional Agropecuario de 1994, Lima: INEI, 1995, tomo II, cuadro 23, p. 219.

con el 5.8% del área bajo cultivo, en tanto que en 1994, el 70.3% de las unidades reunían el mismo 5.8% de la superficie total. Algún progreso se percibe al disminuir el porcentaje de unidades en el tamaño de 0 a 4.9 ha, y aumentar el de unidades de 20 y más hectáreas, pero continúa existiendo una muy elevada concentración. Más que estudiar la distribución y uso de los escasos activos —en este caso la tierra— de las familias pobres lo que se requiere es poner más atención a las causas de la preservación de la elevada concentración de los activos, y de la tierra en particular. También se requiere conocer los procesos sociales alrededor de la concentración de la tierra y cómo restringen las oportunidades de la población rural.

Los esfuerzos por superar la pobreza de las pequeñas unidades agropecuarias o campesinas han sido nulos hasta ahora debido tanto a razones económicas como a razones institucionales. El principal factor ha sido la baja disponibilidad de tierras. Con sus exiguas dotaciones, los campesinos obtienen rendimientos muy bajos, que no les permite competir en los mercados. Por esta razón los mercados son poco desarrollados en el ámbito rural andino. Además, los mercados

**Cuadro 3.5**  
**PERÚ: DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS Y DEL ÁREA**  
**SEGÚN TAMAÑO DE FINCA, 1961-1994**

AÑO	TAMAÑO DE FINCA	PORCENTAJE DE UNIDAD AGROPECUARIA	PORCENTAJE DE ÁREA	TAMAÑO PROMEDIO DE U.A.
1961	0-4.9	83.6	5.8	1.4
	4.9-19.9	12.3	5.0	8.3
	20 y más	4.1	89.2	
1972	0-4.9	78.0	6.6	1.4
	4.9-19.9	16.7	8.7	8.8
	20 y más	5.3	85.7	
1994	0-4.9	70.3	5.8	1.6
	4.9-19.9	21.9	9.6	8.9
	20 y más	8.0	84.6	217.5

Fuentes: Sobre la base de De Janvry *et al.* (1989: cuadro 9, p. 166) y del cuadro 3.3, para 1994.

de crédito, principal medio para acceder a otros tipos de capital, tienen una oferta limitada y altos costos de transacción para los campesinos (Trivelli 1998). Por último, los grupos de poder locales oprimen al campesinado y firman el desarrollo local y regional.

*d. Rendimientos agrícolas*

Los ingresos de los productores agrícolas dependen del volumen producido y de los precios. A su vez, estos dependen como tendencia—esto es, aislándoles de las fluctuaciones de precios de corto plazo—de la extensión de la tierra (que como se ha visto es insuficiente) y de los rendimientos del suelo (tm/ha). A la falta de tierras suficientes se suma la falta de tecnología agrícola avanzada y una baja calidad de la tierra, especialmente por la falta de riego. La agricultura es dependiente de los rigores del clima y de la abundancia, la falta o la oportunidad del agua de lluvia.

En el cuadro 3.6 se presentan los rendimientos promedio por hectárea para cuatro cultivos, comparando los niveles de Perú con los promedios mundiales, según la FAO, quien la compila a partir de información oficial de los países. Cabe resaltar que estos productos son la base de canasta de alimentos en la costa (arroz, papa, trigo, maíz) y en la sierra (papa, maíz). Sus bajos rendimientos son parte de los factores que contribuyen a que su costo unitario de producción sea relativamente elevado y encarezcan el costo de reproducción —o de la alimentación— de la fuerza laboral. Cuando se redujeron los aranceles a la vez que se atrasaba el tipo de cambio, a principios de la década de 1990, los productores se vieron bajo la competencia de las importaciones de alimentos, algunos de ellos subsidiados en sus países de origen, como el maíz importado de EEUU. Esto obligó a aumentar los rendimientos.

Como tendencia se observa un aumento de los rendimientos en papa y arroz y una mejora relativa respecto al promedio de rendimientos a nivel mundial (cuadro 3.6 y gráficos 3.4 a 3.7). En cambio, en los casos del trigo y el maíz, los rendimientos apenas aumentan y mantienen su inferioridad relativa respecto a los rendimientos promedio a nivel mundial.

En el caso del cultivo de papa se observa un avance en el rendimiento promedio en Perú, que pasa de ser alrededor de la mitad del rendimiento mundial hasta 1993, a representar el 73% de dicho rendimiento en 2002-2003, aunque aún se está muy lejos del rendimiento de EEUU (12 tm/ha versus 28 tm/ha). En las regiones del país, los rendimientos varían entre niveles muy bajos en los departamentos serranos de mayor pobreza, y en rendimientos elevados en los departamentos productores de papa de la costa y la sierra central.

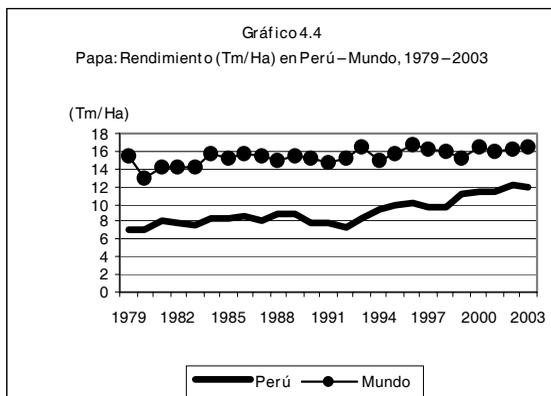
El arroz en cáscara es el único producto que tiene rendimientos por encima del promedio mundial (gráfico 3.5), además, el rendimiento promedio en Perú tiende a divergir —crecer gradualmente más— que el promedio mundial, pasando de 4.3 tm/ha en 1979-1980 a 6.8 tm/ha en 2001-2003. La diferencia de rendimientos pasó de +1.6 tm/ha en 1979 a +3.0 tm/ha en 2003. Este crecimiento fue

**Cuadro 3.6**  
**PERÚ Y EL MUNDO: RENDIMIENTOS EN LA PRODUCCIÓN DE PAPA,**  
**ARROZ, TRIGO Y MAÍZ (TM/HA), 1979 – 2003**

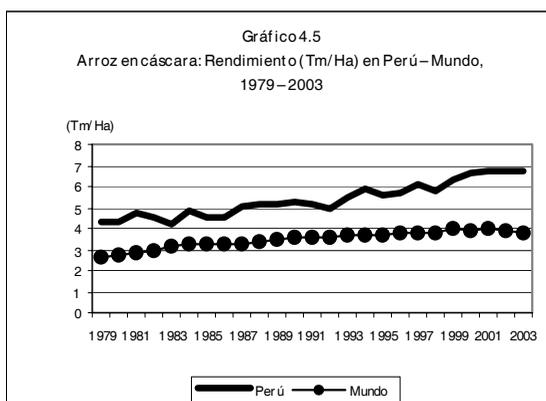
AÑOS	PAPA		ARROZEN CÁSCARA		TRIGO		MAÍZ		MAÍZ AMARILLO DURO
	PERÚ	MUNDO	PERÚ	MUNDO	PERÚ	MUNDO	PERÚ	MUNDO	PERÚ
1979	7.0	15.5	4.3	2.7	1.1	1.9	1.7	3.4	2.6
1980	7.2	12.8	4.3	2.7	0.9	1.9	1.6	3.2	2.4
1981	8.2	14.3	4.7	2.8	1.0	1.9	1.7	3.5	2.6
1982	7.8	14.2	4.6	3.0	1.1	2.0	1.7	3.6	2.6
1983	7.6	14.2	4.2	3.1	0.9	2.1	1.7	2.9	2.5
1984	8.3	15.6	4.8	3.2	1.0	2.2	2.0	3.5	2.9
1985	8.4	15.3	4.6	3.3	1.1	2.2	1.9	3.7	2.8
1986	8.6	15.8	4.5	3.2	1.2	2.3	2.0	3.6	2.9
1987	8.0	15.6	5.1	3.3	1.3	2.3	2.0	3.5	2.8
1988	8.9	14.8	5.2	3.3	1.3	2.3	2.0	3.1	2.7
1989	8.8	15.4	5.1	3.5	1.4	2.4	2.1	3.6	2.8
1990	7.9	15.1	5.2	3.5	1.1	2.6	2.0	3.7	2.8
1991	7.9	14.6	5.1	3.5	0.9	2.4	1.9	3.7	2.9
1992	7.4	15.1	5.0	3.6	1.3	2.5	1.9	3.9	2.9
1993	8.4	16.5	5.5	3.6	1.5	2.5	2.2	3.6	3.1
1994	9.3	15.0	5.9	3.7	1.2	2.5	2.1	4.1	3.1
1995	9.8	15.6	5.6	3.7	1.3	2.5	2.0	3.8	3.0
1996	10.1	16.7	5.7	3.8	1.2	2.6	2.0	4.2	3.0
1997	9.6	16.2	6.1	3.8	1.1	2.7	2.0	4.1	2.9
1998	9.6	16.0	5.8	3.8	1.2	2.7	2.1	4.4	3.1
1999	11.3	15.3	6.3	4.0	1.3	2.8	2.3	4.4	3.4
2000	11.5	16.4	6.6	3.9	1.3	2.7	2.4	4.3	3.6
2001	11.5	15.9	6.8	4.0	1.2	2.7	2.6	4.4	3.7
2002	12.2	16.1	6.7	3.9	1.3	2.7	2.7	4.4	3.8
2003	12.0	16.4	6.8	3.8	1.4	2.7	2.7	4.5	3.9

Fuente: Anuario FAO (varios años).

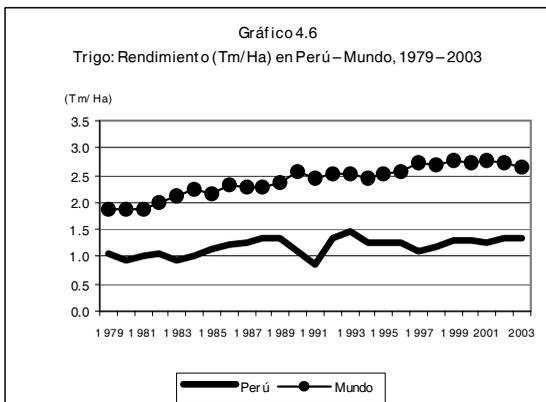
**Gráfico 3.4**  
**PERÚ – MUNDO: RENDIMIENTO POR HA. EN EL CULTIVO DE PAPA**  
**(KG/HA EN MILES), 1979 – 2003**



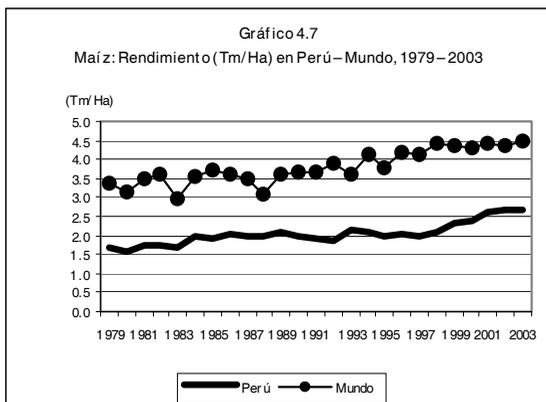
**Gráfico 3.5**  
**PERÚ – MUNDO: RENDIMIENTO POR HA. EN EL CULTIVO DE ARROZ**  
**(KG/HA EN MILES) , 1979 – 2003**



**Gráfico 3.6**  
**PERÚ – MUNDO: RENDIMIENTO POR HA. EN EL CULTIVO DE TRIGO**  
 (KG. /HA. EN MILES), 1979 – 2003



**Gráfico 3.7**  
**PERÚ – MUNDO: RENDIMIENTO POR HHA. EN EL CULTIVO DE MAÍZ**  
 (KG. /HA. EN MILES), 1979 – 2003



resultado de una activa política de promoción del cultivo mediante crédito y precios de refugio, básicamente en la selva alta norte del país. Este producto de selva y costa es de consumo urbano. Al discontinuarse la política de promoción, el nivel de producción y de rendimientos se mantuvo constante entre 1987 y 1992, para empezar a aumentar nuevamente en 1993.

En el caso del trigo, el país tiene rendimientos promedio bajos en relación a los niveles internacionales, manteniéndose con variaciones las diferencias de rendimientos en 0.8 tm/ha —de punta a punta— entre 1979 y 2003. El Perú es un país dependiente de la importación de trigo, alimento básico de la dieta urbana, especialmente en la costa.

Finalmente, en el maíz los rendimientos promedio del país son bajos y menores de los promedios mundiales. La diferencia entre estos rendimientos se mantiene en 1.7 tm/ha entre 1979 y 2003.

#### e. Conclusión

Para que los productores agrícolas puedan mejorar sus ingresos debería aumentar la extensión de sus tierras, lo que está fuera de toda posibilidad mientras persista la gran concentración del suelo. Como alternativa debería aumentar los rendimientos del suelo en los principales cultivos. Salvo en el caso del arroz los rendimientos promedio nacionales son muy bajos en comparación a los niveles promedio mundiales. Solo hay una tendencia convergente ligera en el caso de la papa y una situación —en términos de rendimientos— favorable para el arroz.

Fuentes (2005: 14), en un documento comprensivo y reciente del BM, indica que es de importancia extrema aumentar la productividad (rendimientos) y el crecimiento del sector agrícola, pues puede tener un gran impacto en la reducción de la pobreza. La mayoría de la población pobre vive en áreas rurales y obtiene sus ingresos principalmente de actividades agrícolas.

En cambio, la propuesta de De Janvry *et al.* (1989: 102-03), en una perspectiva de estructural, además del aumento en la productividad, añadirá:

Un análisis apropiado, para el análisis de la pobreza y la identificación de programas para combatirla, consiste en la elaboración de un mapa de pobreza social que categorice a los pobres del campo por el acceso a la tierra y por las fuentes de ingreso dentro de cada región [...] (en la medida) que la pobreza rural está claramente diferenciada, [...] no puede existir un enfoque único para la gran mayoría de la población rural pobre, que no sea un aumento en la productividad en el uso de la tierra [...] En consecuencia, los programas deben estar dirigidos a aumentar la capacidad de la población en el desempeño de sus actividades, que caractericen las diferentes categorías de familias rurales, además que deben ir mas allá de la finca, en lo que se refiere a la creación de empleos en actividades no agrícolas de base rural vinculadas a la agricultura.

#### 4. Causas de la pobreza urbana

##### a. *El problema*

Existe consenso en que con la migración interna rural-urbana parte del problema de la pobreza rural se traslada a las ciudades. Mientras se mantiene una mayor incidencia o tasa de pobreza —medida sobre la población rural— en las áreas rurales (capítulo II), la mayor proporción de población pobre —sobre el total de la población —se encuentra en las ciudades. El número absoluto de pobres es mayor en las zonas urbanas, aunque los más pobres siguen estando en zonas rurales. La expulsión de población del campo y la rápida urbanización —sin empleo de calidad, sin la necesaria infraestructura ni los servicios urbanos— explican esta evolución.

Rodgers (1989: 2-3) sostendrá que la pobreza urbana es en parte un reflejo de la pobreza rural en razón de la intensa migración rural-urbana y la persistencia de la pobreza rural, la que presiona sobre las oportunidades de empleo y los procesos de trabajo urbanos, contribuyendo de esta manera al aumento del estrato de trabajadores urbanos de muy bajos ingresos.

El traslado —no la salida— de la pobreza a áreas urbanas se debe —como indica Sheahan— a que la absorción de la creciente fuerza laboral se hace en empleos de baja calidad o bajos ingresos. La estructura o composición del empleo no genera oportunidades de buenos

empleos para los que se incorporan al mercado de trabajo urbano. Que ganen poco o mucho no depende de sus atributos o características personales sino de en qué rama de actividad y en qué tamaño de empresa trabajan (Espino, 2001) o si trabajan por cuenta propia. Por otro lado, existe un fuerte nexo entre pobreza y el mercado de trabajo urbano ya que la mayor parte del ingreso monetario de los hogares (70%) se origina en el trabajo; asimismo, el funcionamiento del mercado de trabajo afecta la evolución y distribución del ingreso entre los hogares (Lagos y Arriagada, 1998)

Como se destacó, los bajos niveles del PBI por trabajador en actividades típicamente urbanas como comercio y servicios indican que las causas de la pobreza de los trabajadores de las ciudades son distintas a las de las zonas rurales. La baja absorción —o baja demanda de trabajo— es una de las principales causas del desempleo, el mismo que tan solo se manifiesta como desempleo abierto de manera parcial. Como es ampliamente reconocido, gran parte de los trabajadores que no son absorbidos por el sector privado empresarial o en empleos con productividad elevada o media, se ven obligados a trabajar por cuenta propia, como independientes, o en empleos de baja productividad, conformando el grueso contingente de trabajadores en subempleo por ingresos.

Por ello, al tratar de la pobreza urbana estructural se debe poner el énfasis en la estructura productiva que se expresa en la demanda de trabajo, esto es, en las oportunidades de empleo, y en los procesos en los que la población trabaja. Como señala Rodgers,

[...] la pobreza urbana surge de los procesos de trabajo —incluyendo el mercado de trabajo asalariado— tanto como de factores más obvios como los niveles de producción y productividad globales; las desigualdades en el acceso a los mercados de trabajo necesitan entenderse como parte de los procesos de estratificación económica y social, de los cuales la pobreza es un resultado (Rodgers 1989: 1).

Se puede centrar las causas de la pobreza urbana estructural, a nivel agregado, en los siguientes enunciados: i. El aumento de la producción se da en ramas de actividad con poca intensidad de empleo;

ii. Existe una baja absorción por parte de las ramas de actividad de mayor PBI por trabajador, es decir, falta de demanda de trabajo asalariado en relación al fuerte crecimiento de la oferta de trabajo; y, iii. La baja productividad de los trabajadores en las ramas que más empleo absorben conduce a que sus ingresos por trabajo sean bajos. Esta perspectiva se ubica en la de Sheahan, para quien como ya se mencionó, la pobreza urbana, especialmente para los trabajadores independientes y los asalariados de las MYPE, se ha visto agravada por condiciones de trabajo persistentemente débiles, por el lento crecimiento del empleo en el sector privado desde 1970 a 1990. Este fracaso es adjudicable a las políticas de industrialización seguidas en ese periodo y al considerable mal manejo económico (Sheahan 1999: 114). No se consideran aún aquí los efectos de la crisis recesiva de 1988-1989 o la más reciente de 1998-1999, cuyos efectos se tratarán en el siguiente capítulo.

Como indica Rodgers (1989: 7-8), “los niveles globales de productividad y retribución deberían dominar el análisis de la pobreza [...] por lo que el tema central es aumentar la capacidad productiva y paralelamente elevar los niveles de empleo”. Pero, al mismo tiempo, sostiene que entender la pobreza implica entender la naturaleza y causas de la diferenciación en el mercado de trabajo, tema que se ha estudiado más que la relación entre crecimiento agregado y niveles de producto (1989: 8).

La composición del PBI por ramas de actividad (cuadro 3.1) muestra que la mayor concentración del PBI, en las ramas de Minería (con sedes u oficina en las ciudades), Establecimientos financieros y Transporte y comunicaciones no guarda correspondencia con la poca absorción de empleo en estos sectores. Al revés, los sectores que concentran el mayor empleo contribuyen comparativamente poco al producto. La estructura del producto urbano debería modificarse si se quiere aumentar el empleo y la productividad promedio.

La gran concentración del producto en muy pocas ramas se refleja en la baja productividad promedio para el resto —la mayoría— de ramas de actividad. A su vez, esta baja productividad —en los empleos— se asocia a los bajos ingresos que obtiene una parte sustancial de los trabajadores urbanos.

Por las consideraciones previas, las diferencias de ingresos, más bien la extrema desigualdad, se explicarán de la siguiente manera: i. Las diferencias de productividad entre ramas explican las diferencias de ingresos; ii. La pertenencia a diferentes grupos ocupacionales, sumado a la diferencias de productividad por rama, acrecientan aún más las diferencias de ingresos; en tal sentido, las diferencias no provienen de los atributos de los trabajadores o a la distinta calidad de la oferta de trabajo, sino de las características (rama, tamaño, grado de concentración empresarial) de las empresas que demandan trabajo, y de las condiciones en que se llevan a cabo las actividades en las que se emplean los trabajadores que el sector privado empresarial no absorbe.

*b. Desempleo e informalidad*

Cuando se señala que el problema del empleo en los países en desarrollo se expresa, entre otros, en el subempleo, no se repara en que éste surge como efecto de la falta de demanda de empleos asalariados, con ingresos y condiciones de trabajo aceptables.<sup>10</sup> Las personas se mantienen o se abocan a trabajos de bajos ingresos o muy baja productividad porque no existen oportunidades de trabajo adecuadas. La falta de demanda es lo primero y es, junto al aumento de la oferta de trabajo, causante del desempleo. El subempleo o los bajos ingresos o la corta duración de las jornadas de trabajo que los trabajadores se ven obligados a aceptar, son consecuencia de lo anterior. En gran medida esta realidad —desempleo, subempleo y bajos ingresos— afecta más a las mujeres, en razón de su creciente presencia en la fuerza laboral durante la última década y de las condiciones desventajosas en las que se insertan en el mercado de trabajo urbano en relación a los hombres.

---

10. Se sostiene que en el Perú no existiría un problema de desempleo pues se observa que las personas trabajan, aunque se añade a continuación que lo hacen en malas condiciones o con muy baja productividad. El problema sería por tanto de subempleo o de bajos ingresos o de pobreza (Figueroa 1979, Verdara 1983, Hunt 1996, Saavedra 1998, Ministerio de Trabajo y Promoción Social; MTPS, 2001: 39).

La principal fuente del desempleo urbano permanente proviene de la deficiencia de capital —o de inversión— en relación al enorme crecimiento de la oferta de trabajo. El fuerte crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA), contribuye a generar un déficit de empleos cuando se le compara con su insuficiente ritmo de absorción en empleos de calidad. Esta brecha resulta de comparar el nivel de la PEA con el del empleo formal o asalariado.

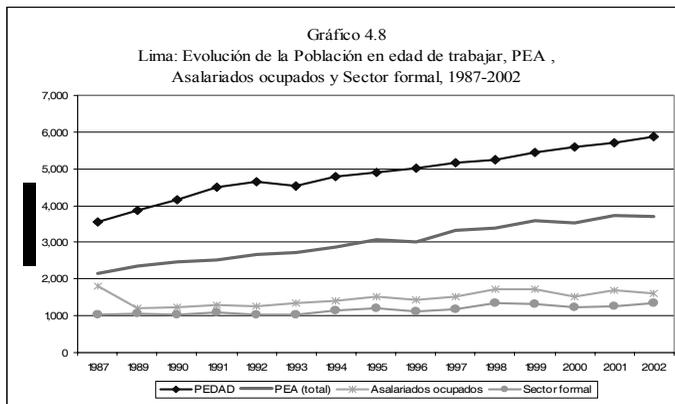
La evolución de la tasa de ocupación (TO) está más claramente asociada a la evolución de la PEA, tanto de la Población en Edad de Trabajar (PET) para hombres y mujeres, como de la tasa de actividad en el caso de las mujeres. A medida que se incrementa la oferta de trabajo, este incremento es absorbido como PEA ocupada, siendo el crecimiento de la oferta de trabajo la que conduce al aumento de la ocupación. Lo que es necesario destacar es que esta mayor absorción no se da en empleos asalariados de calidad o formales, sino que deviene en una continua expansión del trabajo por cuenta propia o independiente. Como se observa en el gráfico 3.8, para Lima, el grueso del crecimiento de la PEA no es absorbido por el llamado sector formal, ni por la PEA asalariada.

Se necesita que aumente la demanda de trabajo asalariado, no solo para cubrir el aumento anual de la oferta de trabajo sino también para reducir el déficit de puestos de trabajo acumulado, sea para reducir el subempleo o para aumentar el porcentaje de trabajadores asalariados sobre la fuerza laboral o PEA, el mismo que a nivel nacional no superó en 1993 al 47% de la PEA (Censo de 1993, Verdera 1997).

Si centramos la atención en la necesidad de recuperar los ingresos por trabajo, dada la baja absorción de la PEA en empleos asalariados a bajos salarios, no es aceptable que se exija que se debe aumentar la productividad de los trabajadores para que así puedan mejorar sus ingresos, atribuyendo el poder de aumentar la productividad a los propios trabajadores, cuando depende en gran medida de la estructura productiva, en particular de la dotación de capital y la tecnología de cada rama de actividad y de sus empresas. El aumento de la productividad es, en efecto, la principal fuente del crecimiento sostenido del producto, pero para que aumente paralelamente el empleo asalariado,

Gráfico 3.8

LIMA: EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE EDAD DE TRABAJAR, PEA, ASALARIADOS OCUPADOS Y SECTOR FORMAL, 1987-2002



de manera que pueda absorber el gran incremento de la PEA, el producto tiene que crecer bastante más de lo que aumenta la productividad. Para que ello ocurra se requiere que aumente el empleo y los salarios, esto es, el mercado interno.

### c. Ingresos por grupos ocupacionales

Como se observó en el cuadro 3.2, en varias de las ramas de actividades urbanas se encuentra una elevada proporción de trabajadores no asalariados. La mayor parte de estos se desempeña en las ramas de menor productividad, lo que determina sus bajos niveles de ingreso. Por ello, parece necesario tratar de los ingresos de los trabajadores de acuerdo al grupo ocupacional al que pertenecen, en lugar de tratarlos como un conjunto indiferenciado de trabajadores. Al respecto, Lagos y Arriagada (1998) sostienen que:

La pobreza se asocia con determinadas categorías ocupacionales y ramas de actividad. Proporcionalmente, los miembros activos de hogares pobres urbanos tenderían más a insertarse en segmentos de baja productividad del sector terciario o de servicios y a mostrar una incidencia más alta del empleo

en el sector familiar, trabajadores por cuenta propia y actividades independientes en sectores no estructurados de la economía (pp. 39-40).

Si se parte de considerar a los trabajadores distinguiendo su ubicación por categorías de ocupación y gruesamente, su grado de calificación, entre profesionales y no profesionales. Su ubicación en la estructura de empleo, su productividad —y sus niveles de ingresos— provendrían de sus niveles de calificación y otras características individuales, esto es, de las características de la oferta.

En el cuadro 3.7 presentamos un índice del ingreso nominal mensual por trabajo por grupos de trabajadores de Lima, para mostrar la notable desigualdad entre los ingresos de los empleados privados profesionales, en un extremo de la distribución, y las trabajadoras domésticas o del hogar, los vendedores ambulantes o los independientes no profesionales, esto es, precisamente en los sectores de comercio y servicios, los que muestran los niveles de productividad promedio más bajos (cuadro 3.1). El grupo de obreros sin sindicato y los empleados públicos no profesionales también presentan niveles de ingresos relativos bajos, aunque este empobrecimiento, como veremos en el capítulo IV, es consecuencia del impacto de la evolución de las políticas macroeconómica, laboral y salarial recientes.

Los trabajadores urbanos (Lima) en condición de pobreza son, en primer lugar, los que se ubican en el comercio y los servicios, y en segundo lugar los que se desempeñan como vendedores ambulantes, trabajo doméstico o como independientes no profesionales. Se puede observar cómo las diferencias de ingresos se reducen en un contexto en que los ingresos reales cayeron fuertemente entre 1987 y 1989, para luego mantenerse bajos (nótese la última fila del cuadro 3.7). Así, en 1970, la diferencia de ingresos entre un empleado privado profesional y un vendedor ambulante (en la calle) era de 4.5 a 0.5, esto es, 9 veces en promedio, mientras que en 2002, la diferencia es de 4 veces. La reducción de la diferencia es porque el ingreso relativo de los empleados privados profesionales cayó de 4.5 a 2.0 en ese lapso de 22 años. ¿Se explica esta evolución por las características de los individuos?

Gráfico 3.9

LIMA: RATIO DEL INGRESO DE OBREROS SIN SINDICATO E INDEPENDIENTES RESPECTO AL PROMEDIO GENERAL

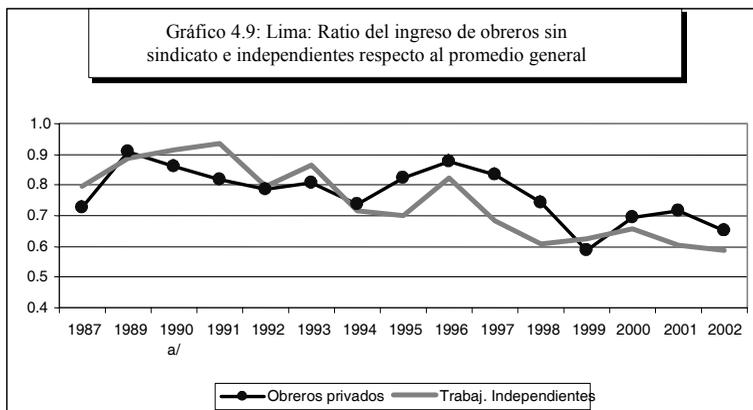
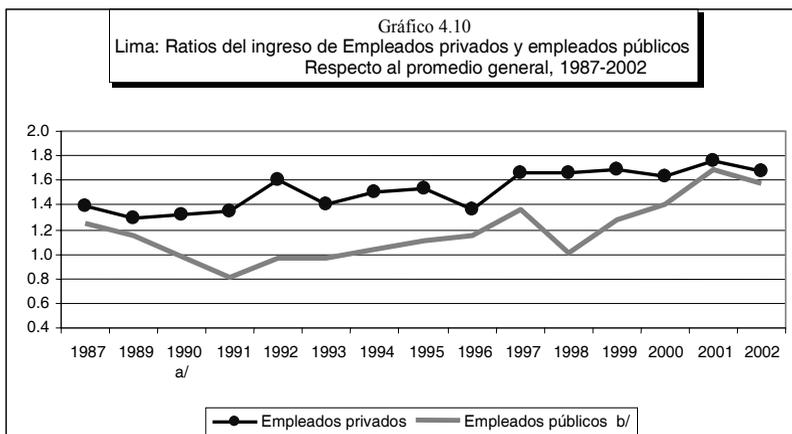


Gráfico 3.10

LIMA: RATIOS DEL INGRESO DE EMPLEADOS PRIVADOS EMPLEADOS PÚBLICOS RESPECTO AL PROMEDIO GENERAL, 1987-2002



En el gráfico 3.9 se registra la tendencia descendente de los ingresos relativos de los obreros sin sindicato y de los independientes (no profesionales), en proceso de convergencia. Estos son los grupos que estando en pobreza van empobreciéndose más. Esto explicaría porque los trabajadores van al trabajo independiente, en lugar de extender la duración de la búsqueda. Por el contrario, se observa una tendencia ascendente en los ingresos relativos —recuérdese que en términos absolutos caen para todos— de los empleados privados y públicos, notándose también una convergencia por la recuperación del ingreso relativo del sector público respecto al promedio desde 1998 (gráfico 3.10).

*d. Ingresos por trabajo por ramas de actividad*

Una dificultad al procesar información de las encuestas de hogares para considerar la clasificación por ramas es que el número de casos para las actividades con menor empleo (o más intensivas en capital) es pequeño y los datos o no son significativos u oscilan fuertemente. Como se mencionó no se aplican encuestas a establecimientos con la frecuencia con que se aplican a los hogares y cuando se aplican, se limitan a establecimientos de diez y más trabajadores. En el cuadro 3.8 figuran los ingresos relativos por trabajo por ramas de actividad respecto al promedio de ingresos del conjunto de ramas para Lima.

Lo que se observa en el cuadro 3.8, en primer lugar, es que el ingreso promedio real —última fila— cayó fuertemente entre 1987 y 1989 para apenas recuperarse en 1998-1999 y volver a caer en 2000-2002. Los trabajadores con mayores ingresos relativos se encuentran en las ramas agricultura y minería, siendo hasta 2.4 veces el promedio, y 4 veces el ingreso en comercio al por menor. Le siguen con ingresos relativos mayores la industria manufacturera de bienes capital y de bienes intermedios, construcción, comercio al por mayor y servicios no personales, que agrupa los servicios públicos y financieros, además de los sociales. No obstante esta última agregación y las cifras para la minería y agricultura, las diferencias entre ingresos por trabajo por

rama, guardan coherencia con las diferencias de PBI por trabajador que se muestran al inicio de este capítulo.

*e. Activos por quintiles de ingresos en Lima*

El cuadro 3.9 presenta una descripción de los valores promedio de los activos de las familias de Lima y de sus jefes de hogar para el quintil de ingreso per cápita I, el más pobre y para el promedio de la distribución, para Lima entre 1987 y el 2002.

La asociación entre estas dos variables, el valor promedio de los activos del quintil de ingreso más pobre y el valor promedio de la distribución, que de otra parte es bastante obvia, permite establecer relaciones de consistencia entre ellas. No obstante, debe señalarse que aquí partimos de la distribución de las familias y jefes de hogar por ingresos —y por tanto de la condición previa de ubicación en la “pobreza o promedio”— y luego asociamos los valores de los activos al quintil I. No pretendemos sostener, a la inversa, que los valores de los activos son los que determinan los ingresos, en una perspectiva de oferta.

Primero, se puede observar la situación de los hogares. Lo que destaca en materia de ingreso familiar es la desigualdad entre los ingresos promedio y los del quintil I, el más pobre: se mantienen los ratios de 1.0 para el promedio de hogares y de 0.2 del ingreso promedio para el quintil más pobre. Apenas existe una ligera variación en 1996 y 2001 en contra de los más pobres. En cambio, si se observa que la participación de los miembros del hogar en la PEA, en el quintil I aumenta de 1.3 miembros en 1987 —siendo incluso menos, de 1.1 miembros en 1991 y 1996— a 1.7 en 2001 y 2002. De otra parte, la participación laboral familiar para el promedio es de 2 en 1987 y apenas sube a 2.1 en 2000 y 2002. Pese a la mayor participación laboral de los hogares más pobres su ingreso relativo no aumentó.

La desigualdad en los ingresos asociada a una diferente tasa de participación laboral de la familia opera para la diferencia en los niveles —las familias con ingreso promedio tienen dos miembros del hogar en la PEA—, pero la convergencia en las tasas de participación laboral entre

## Cuadro 4.7

LIMA: ÍNDICE DEL INGRESO NOMINAL MENSUAL PROMEDIO POR GRUPO DE TRABAJADORES  
(SOBRE EL INGRESO PROMEDIO), 1970 - 2002 a/

GRUPOS DE TRABAJADORES	1970	1975	1981	1984	1987	1989	1990
<i>Empleados privados</i>	1.8	1.3	1.2	1.4	1.4	1.3	1.6
Profesionales b/	4.5	2.6	1.9	2.7	2.4	2.0	2.4
No profesionales	1.5	1.1	1.0	1.0	1.1	1.0	1.3
<i>Empleados públicos</i>	1.6	1.4	1.3	1.3	1.2	1.1	1.4
Profesionales	2.8	2.0	1.6	1.7	1.6	1.4	1.7
No profesionales b/	1.4	1.2	1.1	1.1	1.1	1.1	1.2
<i>Obreros</i>	0.7	0.8	0.7	0.8	0.7	0.9	0.6
Con sindicato b/	0.8	0.9	0.8	1.0	0.9	1.1	0.8
Sin sindicato	0.6	0.7	0.6	0.7	0.6	0.8	0.6
<i>Independientes no profesionales</i> c/	0.6	0.8	1.0	0.7	0.7	0.9	0.9
<i>Vendedores ambulantes</i>	0.5	0.6	0.9	0.5	0.6	0.8	0.7
<i>Trabajadoras domésticas</i> d/	0.2	0.3	0.4	0.2	0.2	0.2	0.3
<i>Promedio total</i>	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
<i>Ingreso promedio</i> (solo constantes de 1994)	447	1,248	218	13	1,569	510	605

Fuente: Sobre la base de las Encuestas de Niveles de Empleo del MTPE para 1970 - 1995, 2002 y las Encuestas Nacionales de Hogares del INEL-MTPS para 1996 - 2001.

a/ En 1985 se convierten mil soles en un Inti.

b/ Estimaciones poco confiables en los casilleros sombreados, por provenir de un número de casos menor a o ligeramente mayor de 30.

c/ Principalmente comerciantes minoristas, productores de bienes de consumo y trabajadores de servicios personales.

d/ A partir de 1996 se cambia la definición de su ingreso, imputándoseles el valor monetario estimado de alojamiento, comida y vestido.

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1.3	1.6	1.4	1.5	1.5	1.5	1.4	1.7	1.7	1.6	1.8	1.7
2.2	3.0	2.4	2.6	3.1	2.7	3.1	2.4	2.2	2.4	2.2	2.0
1.0	1.1	1.1	1.2	1.0	1.1	1.2	1.3	1.6	1.4	1.6	1.4
0.8	1.0	1.0	1.0	1.1	1.2	1.3	1.0	1.3	1.4	1.7	1.6
1.3	1.4	1.4	1.5	1.6	1.4	1.7	1.0	1.2	1.4	1.4	1.5
0.8	1.0	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.7	1.6	2.7	2.1
0.8	0.8	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	0.7	0.7	0.7
1.0	1.0	1.1	0.7	1.1	1.1	1.4	0.9	0.7	0.8	2.2	0.9
0.7	0.7	0.7	1.0	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	0.7	0.7	0.6
0.9	0.8	0.9	0.7	0.7	0.8	0.7	0.5	0.5	0.6	0.6	0.6
0.8	0.7	0.6	0.6	0.5	0.6	0.5	0.5	0.4	0.6	0.4	0.5
0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.7	0.7	0.6	0.7	0.9	0.6	0.6
1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
530	496	475	523	549	522	566	653	685	613	598	608

Cuadro 3.8

LIMA: RATIOS DEL INGRESO POR TRABAJO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1987-2002

RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	1987	1989	1991	1992	1993	1994	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Agricultura y minería	1.7	1.3	1.3	2.3	1.5	1.8	1.5	1.8	1.4	2.4	2.4	1.4
Ind. de consumo	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.9	0.7
Ind. Intermedias	1.3	1.6	1.4	1.3	1.2	1.2	1.1	1.6	1.5	0.8	1.5	1.3
Ind. de capital	1.1	1.0	1.2	1.1	1.3	1.1	1.4	1.0	1.1	1.0	2.5	1.1
Construcción	1.1	1.0	1.3	1.0	1.2	1.2	1.2	1.2	0.9	0.9	1.1	1.0
Comercio por mayor	2.1	1.6	1.6	1.7	1.5	1.9	1.9	1.7	1.1	1.6	1.5	1.5
Comercio por menor	0.8	0.8	0.9	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.5	0.6	0.5	0.6
Restaurantes y hoteles	0.6	1.0	0.7	0.8	0.7	0.5	0.7	0.6	0.7	0.6	0.6	1.2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.5	1.2	1.6	1.4	1.3	1.2	1.2	1.0	1.1	1.1	1.0	1.0
Servicios personales	1.0	1.0	0.9	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.2	1.2	0.6	1.2
Servicios no personales a/ Hogares	1.7	1.7	1.6	1.8	1.7	1.6	2.0	1.8	2.1	1.8	1.7	1.5
	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.6	0.7	0.9	0.6	0.6
Promedio	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Soles constantes de 1994	1,562	510	551	495	474	524	549	653	685	611	598	608

Fuente: MTPE. Encuestas de Hogares. Estimación propia.

a/ Incluye electricidad, gas y agua; establecimientos financieros beg. bs. inmuebles y berrvicios a empresas; sservicios comunales, sociales y recreativos.

los más pobres y el promedio no se refleja en absoluto en una esperada mejora en los ingresos per cápita relativos del quintil más pobre.

En cambio, en los porcentajes de hogares con actividad o negocio en el hogar y vivienda propia no se observan diferencias entre el quintil más pobre y el promedio. Ciertamente, tanto en el caso de los negocios como de la vivienda propia, el tipo de negocio y la calidad, ubicación y acceso a servicios urbanos de la vivienda difiere enormemente entre estratos de ingresos.

En cuanto a los valores de las variables de los jefes de hogar, se obtienen los resultados previsibles. Los jefes de hogar del quintil más pobre tienen menor educación, son más jóvenes y tienen menos experiencia laboral, en comparación con los jefes de hogar promedio. En los tres casos las diferencias se reducen entre 1987 y 2002, en las tres variables de la edad promedio del jefe de hogar se igualan a partir del 2000.

Respecto al acceso a protección social, el porcentaje de cobertura de prestaciones de salud y del sistema de pensiones de los más pobres es cerca de la mitad del porcentaje de los hogares con ingreso promedio. Finalmente, no hay mayor diferencia en el porcentaje de hogares con negocio en el hogar entre los más pobres y el promedio, siendo un porcentaje variable.

En resumen, la diferencia de los “activos” que llevan a una fuerte diferencia de ingresos, que hace que un 20% de las familias se encuentre en condición de mayor pobreza, es la menor tasa de participación de las familias en la PEA; en cambio, no hay mayor diferencia en tener un negocio en casa o tener vivienda propia. En el caso de los jefes de hogar, las diferencias se explicarían por la menor educación y la menor experiencia laboral.

*f. Distribución del ingreso por trabajo*

En el cuadro 3.10, se presenta la evolución de la distribución del ingreso por trabajo como ingreso total o masa de ingresos por quintiles de población para Lima entre 1987 y 2002, separando hombres de mujeres. Se observa, primero, que el ingreso promedio de los hombres

## Cuadro 3.9

LIMA: VALORES PROMEDIO DE LOS ACTIVOS Y QUINTIL I DE INGRESO PER CÁPITA,  
1987-2002 (EXCLUYE HOGARES UNIPERSONALES)

ACTIVOS	1987		1991		1994	
	PROM.	QUINTIL I	PROM.	QUINTIL I	PROM.	QUINTIL I
Ratio del ingreso <i>per cápita</i> del quintil sobre el Ingreso <i>per cápita</i> promedio	1.0	0.2	1.0	0.2	1.0	0.2
PEA en el hogar	2.0	1.3	1.8	1.1	2.0	1.4
Tamaño de la familia	5.2	5.8	5.1	5.4	4.9	5.4
Actividad o negocio en el hogar (%)	19.3	17.2	19.5	15.1	21.5	18.1
Vivienda propia (%)	64.2	62.7	70.8	67.9	72.0	72.1
JEFES DE HOGAR						
Años de educación promedio	9.5	7.5	10.0	8.9	10.0	8.2
Edad promedio	45.0	40.0	45.5	44.8	46.6	43.2
Experiencia laboral en años	11.6	7.9	12.2	10.9	11.6	8.9
Sujeto a prestaciones de salud (%)	53.6	34.4	49.5	36.7	53.6	29.2
Sujeto a sistema de pensiones (%)	53.6	34.4	49.5	36.7	45.6	21.7
Actividad o negocio en el hogar (%)	6.6	7.9	8.0	7.8	10.0	11.5

Fuente: MTPS. Encuesta de Hogares. Elaboración propia en base a Encuestas de Niveles de Empleo 1987, 91 y 94 y Encuesta Nacional de Hogares 1996-2001.

1996		1998		1999		2000		2001		2002	
PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I	PROM. QUINTIL I
1.0	0.1	1.0	0.2	1.0	0.2	1.0	0.2	1.0	0.1	1.0	0.2
2.0	1.1	2.1	1.7	2.3	1.9	2.1	1.6	2.2	1.7	2.1	1.7
5.0	5.3	4.5	4.8	4.6	5.2	4.4	5.1	4.4	3.5	4.4	4.9
23.9	15.6	9.7	12.6	7.2	8.6	7.6	10.7	8.1	12.8	6.7	8.6
69.7	64.9	No se registra el dato									
8.8	7.0	10.7	8.9	11.4	9.0	10.8	8.9	11.0	8.7	10.5	9.1
47.5	45.0	42.7	41.0	44.3	43.2	43.6	43.4	43.6	46.4	46.3	46.5
10.1	8.5	7.7	5.4	7.7	4.8	7.6	5.7	7.8	5.7	8.2	6.5
46.2	24.3	45.3	16.9	46.6	15.1	39.9	18.0	44.1	22.4	43.0	23.3
40.5	17.1	39.5	13.1	40.0	13.5	34.1	15.9	36.3	16.3	37.2	19.9
9.4	12.6	4.8	11.7	3.4	3.4	3.4	7.0	8.3	13.2	2.3	3.4

Cuadro 3.10

LIMA: DISTRIBUCIÓN DE LA MASA DE INGRESOS POR QUINTILES DE POBLACIÓN OCUPADA,  
1987-2002 (distribución porcentual para ingresos promedio reales  
a soles constantes de 1994)

SEXO Y QUINTILES POBLACIÓN	1987	1989	1992	1993	1994
HOMBRES	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
I	1.1	1.2	1.9	1.6	1.5
II	5.4	5.8	5.5	5.5	6.2
III	11.0	10.8	12.6	11.7	11.1
IV	20.8	19.4	20.4	21.2	20.2
V	61.7	62.8	59.5	60.0	60.9
INGRESO PROMEDIO	2004	643	603	583	636
POBLACIÓN (MILES)	1233.6	1316.4	1500.1	1527.7	1600.2
Mujeres	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
I	8.0	7.2	9.7	8.8	8.7
II	17.2	16.7	17.9	16.8	13.9
III	21.4	19.1	16.0	19.0	17.4
IV	22.7	24.3	19.1	19.4	19.0
V	30.7	32.8	37.3	36.0	41.0
Ingreso promedio	902	306	319	295	346
Población (miles)	827.3	853.1	910.4	934.9	1011.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
I	2.7	2.6	3.8	3.3	3.4
II	8.1	8.4	8.5	8.2	8.2
III	13.4	12.7	13.4	13.4	12.7
IV	21.3	20.5	20.1	20.8	19.9
V	54.5	55.7	54.1	54.3	55.8
Ingreso promedio	4264	1425	1347	1291	1464
Población (miles)	2060.9	2169.5	2410.5	2462.6	2611.3

Fuente: MTPE. Encuestas de Hogares. Estimación propia.

1995	1998	1999	2000	2001	2002
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1.4	1.5	1.3	1.2	0.9	1.9
5.6	6.7	5.9	6.9	5.2	6.4
10.7	11.8	10.7	10.8	10.1	11.3
20.0	18.1	16.5	20.3	16.4	16.7
62.4	61.9	65.5	60.8	67.5	63.8
684	788	848	719	747	729
1695.3	1786.5	1798.0	1860.1	1905.2	1921.9
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
7.7	6.0	4.7	4.6	3.2	6.0
16.0	13.7	11.7	12.2	12.3	12.5
18.1	15.4	14.7	16.3	16.4	14.9
17.8	19.8	21.4	16.5	21.9	22.7
40.4	45.0	47.5	50.5	46.2	43.9
350	475	483	469	408	442
1150.7	1370.8	1456.5	1404.7	1506.6	1412.4
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
3.0	2.9	2.4	2.3	1.5	3.2
8.3	8.9	7.7	8.6	7.4	8.2
12.6	13.0	12.0	12.6	12.0	12.4
19.5	18.6	18.1	19.1	18.0	18.5
56.7	56.6	59.8	57.4	61.1	57.6
1568	1849	2048	1766	1824	1752
2846.0	3157.4	3254.5	364.8	3411.8	3334.3

**Cuadro 3.11**  
**LIMA: INGRESOS REALES POR QUINTILES DE POBLACIÓN SEGÚN SEXO, 1987-2002**  
**(soles constantes de 1994)**

SEXO Y QUINTILES DE POBLACIÓN	1987	1989	1992	1993	1994
IPC (BASE: 1994=100.0)	0.0003	0.0683	58.61	80.49	102.95
HOMBRES	2,004	643	603	583	636
I	232	75	106	82	93
II	627	214	213	204	218
III	1,060	332	332	320	336
IV	1,667	527	502	493	528
V	4,437	1,473	1,381	1,319	1,492
MUJERES	902	306	319	295	346
I	199	63	88	72	85
II	624	211	211	199	210
III	1,054	329	326	317	328
IV	1,651	514	493	484	502
V	3,387	1,185	1,202	1,158	1,352
TOTAL	1,562	510	495	474	524
I	208	67	94	75	88
II	625	212	212	201	214
III	1,058	331	330	319	333
IV	1,663	523	500	491	521
V	4,264	1,425	1,347	1,291	1,464

Fuente: MTPE. Encuestas de Hogares. Estimación propia.

1995	1998	1999	2000	2001	2002
113.56	146.19	150.26	155.84	158.12	158.54
684	788	848	719	747	729
89	107	89	74	48	95
230	300	269	262	224	264
352	427	407	395	362	388
532	611	631	580	544	562
1,605	1,872	2,298	1,778	1,944	1,854
350	475	483	469	408	442
78	89	78	69	45	87
219	281	261	252	216	256
352	425	408	397	357	385
523	600	610	579	531	567
1,421	1,784	1,545	1,737	1,510	1,484
549	653	685	611	598	608
82	95	82	71	46	90
225	291	265	257	220	260
352	427	408	396	360	387
530	607	623	580	539	564
1,568	1,849	2,048	1,766	1,824	1,752

se reduce a la tercera parte entre esos quince años, mientras que el de las mujeres, que es la mitad del de los hombres, se reduce a la mitad. En segundo lugar, la desigualdad —la distancia— en los hombres entre el ingreso promedio del quintil más rico comparado con el del quintil más pobre es de más de 60 veces, en tanto que para las mujeres fue de cerca de 4 veces en 1987 y más de 7 veces en 2002: Es cerca de 9 veces menos desigual que la de los hombres.

El cuadro 3.11 contiene la distribución según los ingresos reales por trabajo por quintiles de población en el mismo período para Lima, según sexo. Según esta información, la desigualdad sería casi la misma entre hombres y mujeres (18 a 1 y 17 a 1 en 2002, respectivamente) y no habría cambiado entre 1987 y 2002 (en hombres de 19 a 1 en 1987 y de 18 a 1 en 2002), claro está cayendo los ingresos reales para todos, especialmente entre 1987 y 1989. Si existen enormes diferencias entre hombres y en la distribución de la masa de ingresos —como se observa en el cuadro 3.10— se debe a la diferencia entre hombres y mujeres en el número de ocupados. En efecto, el empleo de los hombres es de 1.5 veces el de mujeres en 1987 y de 1.36 veces en 2002.

## 5. Conclusiones

Dada la concentración del crecimiento del producto en pocas ramas de actividad que no son intensivas en empleo, las oportunidades de obtener un empleo formal o registrado o de calidad son reducidas. El bajo nivel de absorción de empleo de calidad es una de las causas de la pobreza. La ubicación de los trabajadores en ramas de muy baja productividad solo les permite obtener muy bajos ingresos resultando en condición de pobreza. La ubicación en ramas de baja productividad (comercio al por menor y ambulatorio o en la calle) y en la categoría ocupacional de trabajo independiente, lleva a esos grupos de trabajadores a la situación de pobreza. La estructura productiva lleva a una enorme desigualdad en la distribución del ingreso total por trabajo, especialmente en el caso de los hombres. Cuando existe una tendencia a la convergencia es porque han caído más los ingresos laborales de

los quintiles de mayor ingreso, no porque aumentaron los de los más pobres.

Las variables de Activos confirman, desde la oferta, que pese a la mayor participación laboral de las familias más pobres, las diferencias de ingresos entre el quintil más pobre y el promedio se mantiene constante entre 1987 y 2002. La opción es entre buscar la explicación de la pobreza y de las diferencias de ingreso por el lado de la demanda de trabajo y de la estructura productiva distorsionada o, por el enfoque de activos, según las características de las familias. En este último caso no parece haber resultados que sorprendan. Más bien de seguir la pista estructural se podrán considerar no solo con más precisión las causas estructurales de la pobreza y las marcadas diferencias de ingresos, sino que además, se podrá explicar las diferencias de ingresos sobre bases objetivas.

En una perspectiva estructural de la pobreza la atención se centra en la composición de la producción, en la demanda de trabajo y en las condiciones en las que los trabajadores se desenvuelven. La pobreza rural se explica básicamente por la concentración de la tierra y sus bajos rendimientos. En el medio urbano la pobreza se explica por el comportamiento de la demanda de trabajo a nivel sectorial, por su baja intensidad de empleo, así como por la baja productividad en los sectores intensivos en empleo.

Como concluye Sheahan (2001: 165) sobre la pobreza urbana: “[...] la brecha entre ingresos urbanos y rurales fue reducida por el drástico deterioro de las condiciones de empleo urbano y los salarios reales en los años ochenta”. El descenso aparente de la desigualdad urbana-rural se debería a una compresión de la estructura distributiva y no a una mejora de los ingresos rurales.