

Según Informe Nacional de Desarrollo Humano 2005

# Peruanos tienen ingreso mensual de S/. 544, laboran en servicios y son subempleados



Según el Informe del PNUD, el salario mínimo es menos de la mitad del ingreso promedio limeño.

El trabajador peruano promedio tiene un ingreso mensual por trabajo de S/. 544.3, trabaja en el sector terciario (comercio) y está subempleado, de acuerdo al perfil que expone el Informe Nacional de Desarrollo Humano 2005, "Hagamos de la competitividad una oportunidad para todos".

El documento, publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y que será presentado al público hoy, afirma que los ingresos por trabajo reflejan de manera directa la baja retribución al esfuerzo humano.

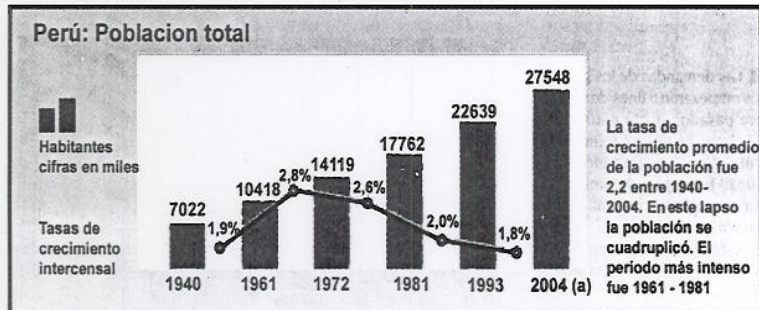
"Se trata de una realidad conocida y palpada. La población de Lima Metropolitana tiene ingresos por trabajo que son en promedio casi el doble que el promedio nacional. Pero aun dicho ingreso, que sigue fluctuando alrededor de los S/. 1,000 ó US\$

300 al tipo de cambio del trimestre final del 2004, es largamente insuficiente", refiere.

Indica que dicho ingreso por trabajo en Lima equivale a la mitad de la mayoría de subsidios

*"Los salarios cada vez más bajos en nombre de la competencia pueden llevar al trabajo casi gratuito, a la esclavitud, pero no a la mejora de su calidad de vida"*

Informe de  
Desarrollo Humano



por desempleo de los principales países industrializados, pero con un precio del dólar sumamente subvaluado y precios de consumo semejantes y en muchos casos (como en combustibles y servicios públicos), más caros que en el mundo desarrollado.

## Salario mínimo

El informe también sostiene que el salario mínimo, S/. 460 mensuales, legalmente vigente en todo el país, por su parte, es menos de la mitad del ingreso promedio limeño. Este salario mínimo, a su vez, es superior al ingreso de más de la mitad de personas que trabajan en el Perú, aunque no cubra ni lejanamente sus costos de supervivencia.

En estas circunstancias, agrega, se han planteado propuestas para su reducción con el argumento de que esta medida acercaría la legalidad a la realidad y hasta fomentaría el empleo. "Según esta visión, implícitamente, el salario debería ser absolutamente flexible hacia la baja o bien los S/. 460 mensuales de pago están por encima del salario de subsistencia formal, con lo que se desconoce tanto el sacrificio de la población por ingresar a

la formalidad como la amplia franja de trabajadores informales cuyos ingresos superan el salario mínimo", advierte.

## Mediana

Otro indicador de la situación del ingreso por trabajo en el Perú es su mediana (el valor que divide a la población en dos mitades), que a diferencia del promedio, no está influenciado por los valores altos, añade el Informe.

"Hay una especie de ley de bronce de las medianas de ingresos en el Perú. Desde los shocks de 1988 y 1990, que llevaron a su mínimo histórico los ingresos de las familias, y a pesar de la recuperación de los años siguientes, la mediana nacional de ingresos mensuales por trabajo no supera los US\$ 100, mientras que en el área rural, la mediana de ingresos mensuales por trabajo no supera los S/. 100", revela.

Afirma que no ha sido posible superar estas cifras, "evidentemente ínfimas", lo cual revela la situación real de la retribución del trabajo en el país.

## Salarios y competitividad

La pregunta más importante, acota, es si los actuales niveles

de pago a los trabajadores estimulan o se oponen a las posibilidades de competitividad, o bien, si un ingrediente de la competitividad es la atracción de capitales a través de costos laborales por debajo del costo de subsistencia.

Más aún, el informe afirma que los ingresos bajos (salariales o no) y su distribución desigual conspiran de muchas maneras contra la productividad y la competitividad, inclusive desde el punto de vista de la economía, como se ha discutido y demostrado en diversas ocasiones.

Por otra parte, continúa el informe, las extendidas remuneraciones bajas desfavorecen la capacitación, con mayor razón en medios de alta rotación de personal. También incrementan la oferta de trabajo (como estrategia de supervivencia de las familias) en especial de los jóvenes, que dejan de formarse y repiten el círculo de bajos ingresos a través de su oferta temprana con reducidos niveles de formación y capacitación, sin contar otros efectos derivados de la pérdida de autoestima, la degeneración de la moral de progreso y el resquebrajamiento de la ética en general.

## Empleo y aumento de productividad no son objetivos contradictorios

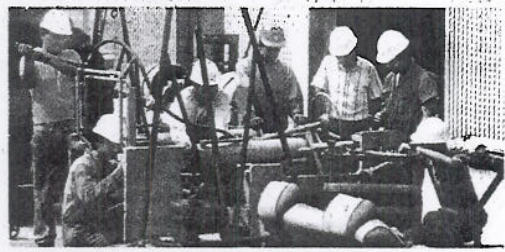
Desde la perspectiva del desarrollo humano, la competitividad incorpora al trabajador y sus familias, haciendo de ellas el objetivo principal del incremento de la productividad, permitiendo la ampliación de sus libertades, señala el Informe publicado por el PNUD (ver nota principal).

Asimismo, rechaza la idea de que la generación de empleo y el aumento de la productividad

sean objetivos contradictorios.

Se ha demostrado que las mayores ganancias de competitividad provienen del incremento de la productividad del trabajo resultado de una mejor educación, mayor destreza y capacitación permanente de los trabajadores. Es decir, a igual dotación de capital físico o natural, la productividad depende de la capacidad de los trabajadores, expli-

ca. Asimismo señala que la generación de empleo al compás de una mayor competitividad se alcanza a través de las "economías de integración", de la existencia o promoción de cadenas que se fundan en los efectos multiplicadores regionales de empleo, que son mayores cuanto más articulados estén los sectores productivos y las localidades.



Con excepción de Lima y Arequipa

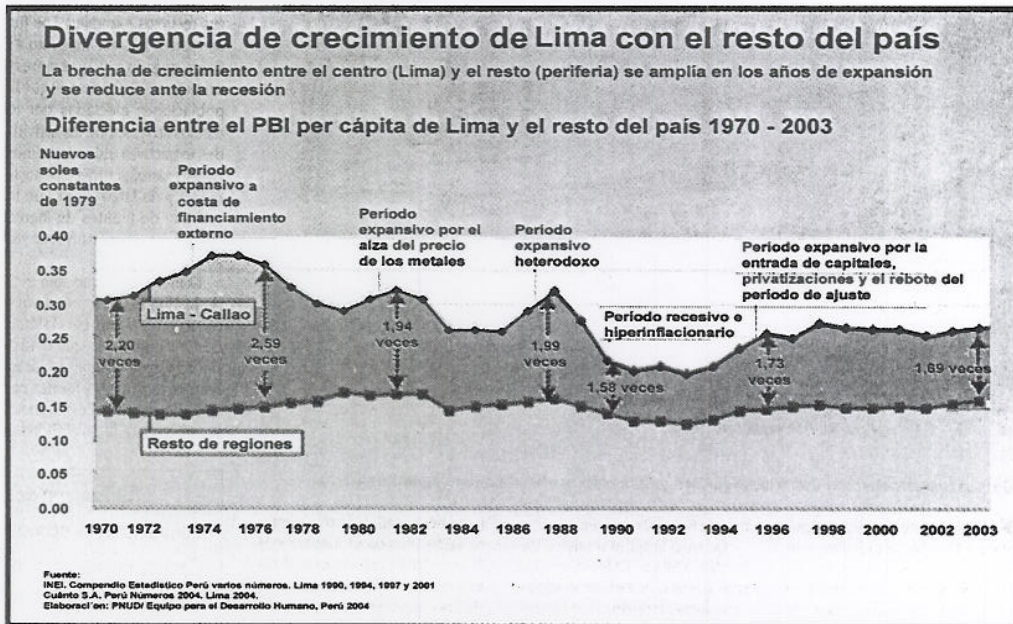
# Estado gasta por persona en cada región más de lo que recauda

■ En 1970 existía una diferencia de 120% entre el PBI per cápita de Lima y el resto del país. Esta diferencia se amplió a 159% en 1974-1975; luego cayó hasta su nivel más bajo en 1989-1990 (58%), para después crecer nuevamente entre los años 1994 y 1997 (73%), señala el Informe publicado por el PNUD (ver nota aparte).

La brecha entre el centro y la periferia se agudiza en tiempos de expansión económica del país, mientras que en las etapas de crisis y recesión se reducen las diferencias. Esto refleja que la estructura económica territorial no está suficientemente articulada como para difundir el crecimiento desde el centro hacia la periferia, agrega.

La brecha de ingresos entre Lima y el resto del país se ha venido reduciendo, aunque no lo suficiente para revertir las desigualdades, acota (ver gráfico).

Este es uno de los muchos resultados que muestra dicho informe en su capítulo referido a la Competitividad en el Escenario Nacional, en el cual se destaca que desde la perspectiva de sus departamentos y provincias, la economía peruana muestra características importantes y preocupantes: las disparidades productivas, que no se logran corregir con el tiempo y una tendencia a la divergencia de los niveles de desarrollo territorial y humano entre



las diferentes regiones y localidades.

#### Gasto público

Otro aspecto a destacar del informe, en el tema fiscal es que el Estado gasta por persona en cada departamento, más de lo que recauda, con excepción de Lima y, en menor grado, Arequipa. Este

singular fenómeno tiene dos explicaciones. La primera es que existe una concentración de contribuyentes domiciliados en Lima, sobre todo los grandes, que corresponden a empresas importantes, entre ellas las mineras. "Esto hace que la tributación de Lima esté inflada con relación a la base tributaria efectiva", explica.

Los departamentos generan más impuestos de los recaudados por las oficinas departamentales de la Sunat. Bajo un esquema de descentralización fiscal, quince departamentos podrían financiar buena parte de los gastos públicos departamentales y locales con los impuestos recaudados en ellos, afirma.

La segunda explicación es que existe una desconcentración del gasto público en función de la población, grados de pobreza y factores políticos que impone una redistribución, sobre todo entre aquellos departamentos con bases tributarias muy bajas como Huancavelica, Puno y Cajamarca, agrega.

## Distritos metropolitanos y de costa son los de mayor competitividad humana

La competitividad es un medio para el desarrollo humano que depende de una serie de capitales y características institucionales y del entorno que al combinarse permiten al productor o productores incursionar y mantenerse exitosamente en los mercados, señala el Informe publicado por el PNUD.

El índice de competitividad humana (INCOH) que presenta el informe se plantea como una agregación de todos los tipos de capital (natural, físico, humano y social), empleo decente, productividad —esta vez en términos departamentales como una aproximación a lo regional—, empresarialidad y externalidades (ver infografía).

Un resultado interesante y no buscado explícitamente, señala,

Índice competitividad humana	Escala económica					
	Nacional	Lima Metropolitana	Ciudades capitales o distritos de 100 mil o más	Distritos de 20/30 mil a 100 mil	Distritos de 5 mil a 20/30 mil	Distritos menos de 5 mil
	0.3276	0.3835	0.3592	0.3370	0.2609	0.2343

es que los valores del INCOH son bajos respecto a otros índices, como el propio Índice de Desarrollo Humano (IDH), o el Índice de Desarrollo Humano Local (IDEHLO) o los Índices de Satisfactores del desarrollo Humano (SDH), de manera coincidente con la intuición que se tiene respecto al atraso competitivo, aun si se le compara con el

relativo desarrollo económico y social del país, señala el informe.

De acuerdo a los resultados el INCOH nacional es de 0.3276 (donde 0 es menor y 1 es el mayor), mientras que en Lima Metropolitana es de 0.3835; en ciudades o distritos de 100 mil o más habitantes es de 0.3592 y en distritos de menos de 5 mil es de

0.2343 (Ver gráfico).

Este indicador se diferencia de IDH principalmente porque se registran los logros. Los llamados 'satisfactores' incluidos se refieren a alimentación, salud, educación, empleo y vivienda.

El IDH nacional es de 0.4269, en Lima Metropolitana de 0.4999 y en ciudades capitales es de 0.4508, mientras que en los distri-

tos de menos de 5 mil habitantes es de 0.3512.

De otro lado, a pesar de la diversidad de variables y las dificultades consiguientes para su integración, los distritos con mayor INCOH son preferentemente metropolitanos y costeros, mientras que los de menor valor son los serranos y de población no numerosa (ver infografía).

El informe también destaca el comportamiento positivo y relevante (correlación) de las variables asociadas a la iniciativa empresarial y al capital social. "Este resultado apunta en la misma dirección que la mayor parte de las investigaciones sobre el tema, que consideran que la iniciativa individual o colectiva es fundamento de la competitividad", acota.