

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

UNIDAD DE POSTGRADO

**Los factores que influyen en el nivel de empleo en el
Perú**

periodo 2001-2006

TESIS

para optar el grado académico de Magíster en Política Económica

AUTOR

Víctor Homero Muñoz Ramos

Lima – Perú

2008

INDICE

INTRODUCCION	2
CAPITULO I : PLANTEAMIENTO METODOLOGICO	4
1.1 Formulación del Problema	5
1.2 Objetivos de la Investigación	5
1.3 Justificación e importancia de la Investigación	6
1.4 Marco Teórico – Conceptual	6
1.5 Metodología de la investigación	8
CAPITULO II: TEORÍAS SOBRE EL EMPLEO	9
2.1 Teoría clásica	10
2.2 Teorías neo-clásica	12
2.3 Teoría keynesiana	14
2.4 Teorías de desempleo	16
CAPITULO III : EVOLUCION DEL EMPLEO	18
3.1 Estructura del empleo	19
3.2 Estructura del desempleo	33
CAPITULO IV: LA REFORMA LABORAL	43
4.1 Estabilidad laboral	44
4.2 Costos laborales	47
4.3 Condiciones de trabajo	50
4.4 Sistema privado de pensiones	57
CAPITULO V : ROL DEL ESTADO EN LA GENERACION DEL EMPLEO	60
5.1 La generación del empleo	61
5.2 La problemática del desempleo	63
5.3 El rol promotor del empleo	71
5.4 La productividad	75
5.5 El empleo informal en el Perú y el mundo	81
5.6 Concepto de empleo informal	82
5.7 Causas del empleo informal en el Perú	82
5.8 Consecuencias del empleo informal en el Perú	84
CAPITULO VI: ANÁLISIS ESTADÍSTICO DEL EMPLEO	87
6.1 El análisis estadístico	88
6.2 El empleo en el Perú	89
6.3 Planteamiento del empleo	90
6.4 Estimación del empleo	101
DISCUSIÓN SOBRE EL TEMA	132
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	135
BIBLIOGRAFÍA	137
ANEXOS	140

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación trata las interrelaciones entre el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) y el empleo es evidente que en la problemática intervienen otras variables, tales como la inversión, las normas legales, las fases cíclicas, el nivel educativo, etc. Lo que equivale a señalar que el tema del empleo es uno de los más importantes y sensibles para la viabilidad económica y social del país.

En primer lugar, se exploran los conceptos propios de los economistas clásicos, quienes otorgan una importancia decisiva a la variable demográfica, considerando que el aumento de la población genera niveles de sobre-oferta, por lo tanto, la desocupación se divisa porque la población crece más rápido que la inversión y el crecimiento; justamente la razón del desempleo está en el desfase entre el crecimiento de la población y el crecimiento de la economía (inversión, producción, consumo).

Otro aspecto importante abordado por los economistas clásicos es el referente al salario percibido por los trabajadores, el cual, consideraban tiene un nivel pre-determinado, en otras palabras, el salario depende del costo de las subsistencias necesarias para que el trabajador pueda seguir viviendo y trabajando; entonces para incrementar la generación de empleo y el grado de competitividad empresarial se tenía que reducir el costo de las subsistencias necesarias, sin embargo, la variable demográfica, permitía obtener la reducción salarial a través de la existencia de la sobre-oferta que presionaba hacia la baja de salarios, mejorando la competitividad empresarial.

En segundo lugar, el enfoque neo-clásico, parte de la premisa de la existencia de mercado en equilibrio y por lo tanto, el mercado laboral, a través de los precios, elimina excedentes tanto a nivel de la oferta como de la demanda; en este sentido el desempleo no se explicaría por cambios en las cantidades ofertantes y demandadas o por variaciones en los precios sino por la demora de los ofertantes y demandantes para obtener la información de esos cambios.

En tercer lugar, tenemos el enfoque de J.M. Keynes, quien como sabemos planteó sus tesis en un momento crítico de la economía de los países desarrollados durante los años 30. A partir de la comprensión de este escenario en que Keynes escribe su célebre libro "La Teoría general del dinero, el interés y el empleo", en el cual sostiene que el mercado laboral funciona con una tasa de desempleo, en tanto elemento estructural, lo que obligaría a una intervención del Estado para incrementar la demanda, por supuesto, que este postulado Keynesiano asume que existe una capacidad industrial no utilizada, la que se dinamizaría con un incremento de la demanda, vía la intervención estatal.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO METODOLOGICO

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Entre los problemas que presenta la economía peruana tenemos que el empleo es uno de los más recurrentes, este tema se lo ha estudiado desde muchas perspectivas, buscando siempre de analizarlo con el objetivo de descubrir las causas que originan la situación actual de desempleo y de informalidad que caracteriza a la estructura del empleo en el Perú, desde hace ya un buen tiempo.

El interés por este tema surge por el hecho que involucra a 16 millones de personas en edad de trabajar, por lo tanto, es un sector importante de la población peruana, además hay un aspecto relevante que consiste en una realidad muy presente en el tema del empleo, nos estamos refiriendo a la informalidad existente en la estructura del empleo, lo que significa una falta de respeto a las normas legales.

Un aspecto adicional es que todavía no se ha establecido plenamente las variables que explican la estructura del empleo en el Perú, hay estudios parciales, pero falta un estudio que integre desde un perfil holístico los factores más relevantes que se encuentran en el origen de la conformación de la estructura del empleo, sabemos que hay dificultades respecto a los conceptos que se manejan en el tema, a lo que se puede agregar una falta de estadísticas, por último, no hay una constatación clara sobre la importancia de lo que denomina el empleo informal.

Por eso que nos preguntamos:

a) Problema principal

¿Cuáles son los factores más relevantes que influyen en la determinación del nivel del empleo en el Perú en el período 2001- 2006 ?

b) Problemas secundarios

-¿Existen dificultades para determinar la estructura del empleo en el Perú?

-¿Cuál es la importancia del sector del empleo informal en el Perú?

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Establecer los factores más relevantes que influyen en la determinación del nivel del empleo en el Perú en el período 2001-2006

Objetivos Secundarios

- Constatar las dificultades para determinar la estructura del empleo en el Perú

- Verificar la importancia del sector del empleo informal en el Perú

Variables

-Independiente

Los factores que influyen

-Dependiente

Nivel de empleo

Indicadores

-Variable Independiente

Nivel del PBI
 Nivel de las importaciones
 El grado de apertura comercial
 Régimen tributario
 La balanza de pagos
 Los planes de capacitación

-Variable Dependiente

El sector informal
 Nivel de empleo adecuado
 La política laboral
 Las normas laborales
 El fondo de pensiones

1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN**1.3.1. Justificación Teórica**

La investigación se justifica por el hecho que en el Perú existe un grave problema de desempleo y de empleo no adecuado, siendo el problema laboral el generador de bajos ingresos y de pobreza en el país, por lo que se hace necesario analizar los factores relevantes que influyen en el nivel de empleo

1.3.2 Importancia de la Investigación

La importancia de la investigación esta en que puede aportar en el diseño de políticas que favorezcan la generación de empleo adecuado.

1.4 MARCO TEORICO

La teoría clásica, Robinson (1975), asume en general, que las economías siempre se encuentran en una situación de equilibrio con pleno empleo. En particular, en el mercado de trabajo clásico, no podía existir el desempleo en el sentido que habitualmente se acepta como tal y en los términos que lo definimos antes. El único tipo de desocupación coherente con el enfoque clásico era uno de tipo "friccional". Esta conclusión se apoya en una serie de supuestos sobre el comportamiento tanto de los demandantes como de los oferentes de mano de obra.

Tres son los supuestos fundamentales en los que descansa la teoría clásica para deducir la curva de demanda de trabajo; a saber: maximización de utilidades, proporciones variables de factores y precios dados para la empresa individual, en un marco de competencia perfecta en el que está garantizada la plena flexibilidad de precios y salarios. El primero de estos supuestos establece que el objetivo que las empresas persiguen es maximizar sus beneficios o utilidades y es hacia el logro de este objetivo que se orientan todos sus esfuerzos. Es por ello que la cantidad de trabajo que demanden (medida en horas-hombre o en

número de trabajadores), aparecerá indisolublemente asociación a aquel volumen de producción que maximice sus utilidades.

El segundo supuesto establece que si los precios de los factores de producción, en particular la mano de obra y el capital, varían relativamente, no habría ningún problema en sustituir el factor caro por el más barato, sin que la proporción en que se los utilice signifique pérdidas de producción o de ganancias.

El tercer supuesto refleja el hecho de que las empresas tienen un tamaño tal que son incapaces, por sí solas, de alterar voluntariamente los precios de los productos que venden, así como el de los factores que demanden. Esto significa que no pueden afectar con sus acciones maximizadoras de utilidades el salario nominal y son, además, tan numerosas que no pueden asociarse para fijar concertadamente los precios de los bienes y factores, y lograr ganancias por hacerlo.

Para fundamentar su crítica a la teoría clásica, J.M. Keynes(1936) resume los supuestos clásicos que hemos señalado, en términos de dos postulados:

- El salario es igual al producto marginal de la mano de obra. Vale decir, el salario monetario de un trabajador empleado resulta igual al valor que se perdería si la cantidad de mano de obra ocupada tuviera que reducirse en una unidad, asumiendo que la competencia y los mercados son perfectos.
- La utilidad del salario, cuando se emplea un volumen dado de mano de obra, iguala a la desutilidad marginal de dicho volumen de ocupación. Esto significaría que el salario real de un trabajador empleado será aquel que, en su opinión, resulta suficiente para generar el volumen de empleo realmente observado, asumiendo asimismo que la competencia y los mercados son perfectos. Debe enfatizarse el hecho de que, bajo estas circunstancias, la desutilidad en referencia significa que el trabajador no aceptará por su trabajo un salario cuya utilidad, en el margen, sea inferior.

En el caso del Perú, tenemos un interesante estudio Quiñones (2005) sobre la evolución del empleo en el país, relacionándolo con otras variables económicas como el crecimiento de los precios, concluyendo que en la generación del empleo participan múltiples variables como el crecimiento de la economía, la capacitación de las personas y la inversión, por lo que éste estudio aporta en el conocimiento del tema de la presente investigación en tanto la multiplicidad de variables explicativas del nivel del empleo en el país.

GLOSARIO DE TERMINOS

1. PRODUCTO BRUTO INTERNO

Es la suma del valor de mercado de todos los bienes y servicios producidos durante un período en un país sin importar la nacionalidad

2. DEMANDA AGREGADA

Es la suma del consumo, de la inversión, del gasto público y del saldo externo, correspondiente a un país.

3. OFERTA AGREGADA

Comprende la oferta doméstica de bienes de consumo, el ahorro, los impuestos y las importaciones.

4. PLENO EMPLEO

Es un caso especial que solo se realiza cuando la propensión a consumir y los incentivos a invertir se encuentran en una relación mutua particular.

5. NIVEL DE EMPLEO

Es la suma de la población ocupada y desocupada por sectores de producción.

6. ESTABILIDAD LABORAL

Es la situación en la que existen medidas de protección del empleo, mediante convenios colectivos y a menudo invocados cuando se introducen nuevos métodos o nueva maquinaria.

7. FORMACIÓN DE CAPITAL

Desarrollo o expansión de los bienes de capital como resultado de la inversión de ahorro.

1.5 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**Método de Investigación**

El método es el inductivo, en el sentido que se trata de analizar la realidad concreta del empleo en el Perú

Tipo de Estudio

Es un estudio de tipo explicativo, que busca conocer las causas que determinan la estructura del empleo en el Perú

Técnicas de Investigación**-Técnicas de Obtención de la Información**

- Documentos del BCR, INEI
- Informes de las entidades públicas
- Textos especializados.

-Técnicas de Tratamiento de la Información

- Evaluación de políticas públicas
- Análisis de Indicadores laborales

-Técnicas de Presentación de la Información

- Indicadores
- Tabla de resultados

CAPITULO II
TEORÍAS SOBRE EMPLEO

2.1 TEORÍA CLÁSICA

Los clásicos de la ciencia económica (Smith, Ricardo, Mil, Marx) consideraban que durante el proceso productivo se intercambiaba el trabajo humano (fuerza de trabajo para Marx) con una cantidad de dinero suficiente para su reproducción material. Entonces no hay un salario determinado por los mecanismos de mercado (oferta y demanda) sino que era el salario un elemento pre-determinado, exógeno al mismo proceso productivo. Aunque influenciado por el nivel de desarrollo que había avanzado la producción de los bienes que eran necesarios para la reproducción material de los trabajadores.

Otra característica importante, es que en el mercado laboral clásico presenta niveles de sobre-oferta, por lo tanto hay un excedente que no es captado por la demanda de las empresas; de esta manera nos encontramos con el desempleo, el cual se va incrementando, en la medida que la población crezca a mayor velocidad que la generación de nuevos puestos de trabajo. Es posible que opere un mercado laboral con desempleo, no existiendo, entonces, un mercado de equilibrio walrasiano.

En esta teoría se incorpora el elemento demográfico en el análisis del mercado laboral, se insiste en que la población aumenta, en gran parte por las mejoras en la calidad de vida, sobre todo porque se aseguran para los asalariados un ingreso de subsistencia, permitiéndoles una reproducción material y un incremento de la población.

Por otro lado el exceso de oferta de empleo, sirve como un factor decisivo para frenar una demanda desmesurada por mejores niveles salariales, es más, la lucha reivindicativa de los asalariados si encuentran limitada por la existencia de una sobre-oferta. Esta última, además, ha estado presente durante todo el curso de la historia de la sociedad moderna capitalista.

Es evidente que el progreso demográfico presiona desde afuera sobre el mercado laboral, significando que hay un número creciente de personas que buscan empleo; pero también hay que indicar que en el funcionamiento de la economía, debido a la competencia, se pierden empleos con mayor velocidad que los que se generan por la creación de nuevas empresas, aquí hay un **desfase** que bajo ciertas condiciones coyunturales puede ampliarse o reducirse, pero siempre está presente.

Hay que resaltar la importancia del concepto ingreso subsistente (salario mínimo actual) en el funcionamiento del mercado laboral, en el nivel de la rentabilidad empresarial y en el nivel de empleo; además de los efectos que aquel concepto tiene sobre las opciones tecnológicas de los empresarios (demandantes de trabajo). Sobre esto último podemos añadir que para un empresario la existencia de un salario mínimo alto puede obligarlo a invertir en tecnología, lo cual determinará, a su vez, un descenso en el nivel de

empleo, pudiendo esto general consecuentemente un reajuste, hacia abajo, del salario mínimo.

Por supuesto, que en las opciones tecnológicas también influyen los límites básicos e intelectuales de los trabajadores, por lo que muchas veces el empresario presionado por la competencia, tiene que invertir en tecnología, acentuándose así, el desempleo. Entonces el empresario para evitar los conflictos, con los trabajadores y la competencia, tiene que invertir en tecnología, con lo cual aumente la producción y la productividad, pero baja el nivel de empleo. Por esto es que para los economistas clásicos, el funcionamiento del mercado laboral suponía la existencia de desempleo, debiéndose este hecho tanto a la superpoblación como a la competencia.

Un tema necesario a analizar respecto al mercado laboral, es que la oferta y la demanda, en sus dimensiones relativas está equilibradas, es decir la cantidad ofertada y demandada están iguales, por lo tanto se puede asumir que hay equilibrio, correspondiéndole un precio de mercado a quien se le da la categoría de precio de equilibrio, entonces hay equilibrio en el mercado pero con desempleo.

Además, en el mercado laboral intervienen únicamente los demandantes (empresarios) y los ofertantes (asalariados) para los economistas clásicos era inconcebible una intervención efectiva del Estado. En esta etapa histórica no se toma en cuenta medida de política económica, encontrándose con una economía privada, sin un accionar directo de parte del Estado, salvo a través de una legislación económica, las cuales pretendían regimentar el funcionamiento del mercado laboral.

Por otro lado, en la teoría clásica, los desempleados presionan hacia la baja del nivel de salarios, si asumimos que teóricamente un exceso de oferta significa un descenso de precios (salarios), entonces la competencia de los desempleados permitirían que bajen los salarios; sin embargo, aquí interviene el concepto del ingreso de subsistencia o salario mínimo, debajo del cual no puede descender el salario, recordemos que el mencionado concepto no solamente es teórico sino que posteriormente se convirtió en legal, es decir fijado por el Estado.

Por supuesto que el tema del nivel de los salarios es fundamental, tanto para obtener el nivel de empleo como de la productividad y de la rentabilidad empresarial. Para los economistas clásicos el nivel de los salarios estaba determinado, no por el Estado, sino por el precio de las subsistencias necesarias para la reproducción del trabajador, en otras palabras, dependía del desarrollo productivo de los rubros alimentos, vestido, vivienda, etc. De esta manera para los clásicos no era necesario ni conveniente la intervención del Estado, bastaba que el precio de las subsistencias se reduzca para que consecuentemente disminuyan los salarios. Vemos así que para los clásicos la economía, en su funcionamiento, permite que los bajos salarios fomenten la generación de nuevos puestos de trabajo, ampliándose el mercado laboral con la incorporación de nuevos contingentes del llamado "ejército industrial de reserva".

2.2 TEORÍA NEO-CLÁSICA

Para los economistas pertenecientes a la escuela neo-clásica el mercado laboral se encuentra en equilibrio, por lo tanto, hay un precio que elimina los excedentes de oferta y demanda; cuando hay ofertantes en exceso bajan los precios (salarios) y cuando hay exceso de demanda entonces los precios suben. Este tipo de mercado tendría un comportamiento Walrasiano.

Por otro lado en el mercado laboral se establecen relaciones entre ofertantes y demandantes, quienes ofrecen y demanda trabajo o servicio laboral; no es una relación de personas sino del bien trabajo por el bien dinero, en donde, además, cada uno de los elementos intervinientes mantienen una relación interpersonal, a través del mercado, basados en el criterio de costo-beneficio.

Es evidente que la teoría neo-clásica presenta inconsistencias en su construcción conceptual, en la medida que la evidencia empírica nos muestra que el mercado laboral no es perfecto, pues cuando se fijan los precios relativos hay siempre un exceso de oferta; en todos los países desarrollados o sub-desarrollados los mercados laborales funcionan con un porcentaje variable de desempleo (exceso de oferta) que no es eliminado con ningún nivel de precios.

Varias son las explicaciones que han pretendido desarrollar los economistas neo-clásicos, en primer lugar, algunos han señalado los problemas de sobrepoblación; con este argumento se acude a una explicación ya esgrimida por los economistas clásicos; en realidad es una confesión que el mercado laboral no tiene (o no puede) que incluir a toda la población en edad de trabajar, es decir la PEA (Población Económicamente Activa) no sería la oferta de trabajo existente en mercado. Esta explicación, en realidad tiene que ver sobre la forma como se estructura el mercado laboral, el cual según la teoría neo-clásica solamente incluirá a quienes perteneciendo a la PEA buscan un trabajo, son aquellos que están dispuestos a trabajar a los precios que el mercado fija, nos encontramos entonces en un escenario social reducido, ya que no acuden todos los que potencialmente pueden trabajar sino únicamente los que aceptan el precio del mercado; por lo tanto en cierta manera el mercado se estructura con aquellos que trabajan o trabajaron alguna vez, pero no con los que no buscan trabajo por cualquiera que sea la razón.

En segundo lugar, hay la explicación de la información, la cual significa un costo de acceso para el que busca un trabajo, con esto el argumento también estaría fuera del mercado, en un elemento exógeno que amplía o reduce el mercado, de acuerdo si existe o no la información suficiente, y si el ofertante está dispuesto a asumir los costos de acceso a la información. Con este argumento un desempleado que no puede gastar en informarse para obtener un trabajo, entonces seguiría siendo desempleado, además si el salario esperado sería menor que el costo de acceso a la información

tampoco buscaría trabajo, por lo tanto la teoría neo-clásica concluye que este desempleado lo sería por su propia voluntad, así nos encontramos con el llamado desempleo voluntario. En el desarrollo de esta argumentación hay un elemento subjetivo, en la medida que el trabajador ya no quiere asumir el costo de información, pero que esconde un elemento objetivo, pues un desempleado sin ingresos no puede indefinidamente permanecer buscando trabajo, lo que además le significa un costo adicional; esta argumentación también comprende a los demandantes (empresas) quienes tampoco están dispuestos a asumir los costos de informarse en el mercado para obtener trabajadores.

Por otro lado, los economistas neo-clásicos, asumen que la estructura del mercado laboral presenta elementos heterogéneos, constituida por trabajadores y puestos de trabajo muy diversos, además, el avance tecnológico, el acrecentamiento de la competencia, la diversificación de líneas productivas, etc. Hacen que un trabajador tenga que reciclarse continuamente para estar apto para cubrir un puesto de trabajo o para informarse de algún nuevo puesto de trabajo; con lo que, se asumen, el mercado laboral demora en adaptar la oferta y la demanda de trabajo, debido a las ya mencionadas deficiencias en la información sobre la evolución del mercado. Esto es lo que se denomina desempleo friccional. Por lo tanto, el desempleo no se explicaría por cambios en las cantidades ofertadas y demandadas o por variaciones en los precios, sino por la demora en que los ofertantes y demandantes incurren para obtener la información de esos cambios, con esto nuevamente se recurre a una argumentación de tipo subjetivo, por fuera del funcionamiento del mercado.

Lo arriba señalado lleva a la conclusión a los economistas neo-clásicos que el mercado laboral en su funcionamiento genera un desempleo momentáneo superable en el tiempo, pero que de todas maneras supone que hay un exceso de oferta "natural". Este exceso por ser momentáneo tendrá que ser necesariamente decreciente, pues los ofertantes y demandantes van progresivamente superando las deficiencias de información. Sin embargo las evidencias empíricas en los países sean desarrollados o sub-desarrollados nos muestran que las tasas de desempleo son crecientes y persistentes. Es que de acuerdo a la teoría el desempleo friccional sería al mismo tiempo desempleo natural, en consecuencia, el desempleo siempre sería voluntario, es decir, porque el desempleado o el demandante no quiere asumir los costos de acceso a la información de la evolución del mercado.

Pese a todas estas observaciones en la teoría neo-clásica se mantiene el concepto que son los elementos: costos de información y mano de obra heterogénea, los que impiden que el mercado laboral funcione como un mercado de equilibrio Walrasiano; ahora bien, si suponemos que éste mercado supone desempleo cero, entonces existirían algunas consecuencias lógicas, por ejemplo, un trabajador no estaría interesado en permanecer en su puesto de trabajo, ya que podría encontrar otro inmediatamente, esta situación crearía inestabilidad en las empresas y relajaría la disciplina laboral. Esto además significaría que habría razón para

que existan conflictos al interior de una empresa, pues tanto el trabajador podría encontrar rápidamente un puesto de trabajo como un empleador podría encontrar un nuevo trabajador. En ambos casos se cortarían los conflictos porque rápidamente se encuentra un sustituto en el mercado laboral.

Por eso señalamos que la teoría neo-clásica no puede ser afirmada empíricamente, ya que si analizamos los mercados laborales de todos los países del mundo comprobaremos que hay un desempleo creciente, donde además, la PEA cada vez más tiene una estructura en la cual el rubro de desempleados y sub-empleados tienen mayor importancia relativa, entonces la teoría neo-clásica presenta serias limitaciones conceptuales para comprender la evolución del mercado laboral en un escenario de progreso tecnológico, globalización de la economía y agudización de la competencia, agregándose problemas de sobre-población.

2.3 TEORÍA KEYNESIANA

Esta teoría no solamente comprende lo señalado por J.M. Keynes, sino que también comprende a Hicks, Solow, etc. En términos concretos Keynes considera que el mercado laboral funciona con una tasa de desempleo, el cual depende del nivel de la demanda efectiva. Existiendo la posibilidad que el desempleo sea elemento estructural del mercado laboral, por supuesto esta afirmación tiene que ver con el análisis de conjunto de la economía, en donde existen niveles de sub-empleo de factores de la producción.

Según la teoría Keynesiana, en el mercado laboral, se relacionan directamente personas, estableciéndose además una relación social, por lo tanto se producen una serie de conflictos sociales, entre trabajadores y empleadores, en donde cada uno de los elementos intentan negociar buscándoles mejores condiciones económicas; el mismo hecho que se acepte la existencia de desempleo tiene muchas consecuencias en el funcionamiento del mercado laboral y de la economía en su conjunto.

En la argumentación de esta teoría, la cual supone una gran movilidad de factores de la producción, tiene una suma importancia el acceso a la información, lo que es necesario para enfrentar un clima de negociaciones, de otra forma, por ejemplo los trabajadores negociarían en condiciones desventajosas si es que potencialmente el mercado proyecta un exceso de oferta, en otras palabras, si los trabajadores están suficientemente informados que no habían puestos de trabajo generados en el futuro, entonces no serán muy exigentes en la mesa de negociaciones. De allí el rol importante que juegan los sindicatos en el funcionamiento del mercado laboral.

Otro aspecto importante es la forma como una empresa fija el salario (precio del servicio laboral) para ingresar a las negociaciones. Una forma sería que el salario de una empresa líder del sector serviría de punto de referencia para negociar los salarios con sus propios trabajadores, aunque

como se sabe el salario particular que una empresa puede fijar dependerá también en algunos casos en mayor medida, de las condiciones tecnológicas, del segmento del mercado de bienes que posea, de los niveles formativos del trabajador etc. Por lo tanto, la negociación del salario depende de muchos factores, lo que hace complicado el proceso de negociación, además existe la intervención del Estado, a través de los salarios mínimos, los cuales si son importantes podrían desincentivar la generación de nuevos puestos de trabajo.

Esto último es una noción teórica que no tiene comprobación en la evidencia empírica, pues generalmente los salarios mínimos (remuneración mínima vital) están muy por debajo de los precios que estarían dispuestos a ofrecer a sus potenciales trabajadores, por lo tanto, en la realidad no tiene un significativo impacto la fijación de salarios legales, en el caso de nuestro país, el impacto se percibe en las pequeñas y micro-empresas, que son el sector en donde los salarios son los más bajos, incluso por debajo del salario legal, esto tiene que ver con la tecnología, consecuentemente con la productividad de la mano de obra.

De esta manera hay una ligazón directa entre el salario y la productividad, pues un trabajador no estaría dispuesto a aceptar un salario por debajo del salario legal, por 2 razones, en primer lugar, porque es contra la Ley, en segundo lugar, porque no le permitiría el ingreso mínimo de subsistencia. Pero por otro lado el empleador si acepta a un trabajador que está dispuesto a recibir menos del salario legal, en realidad, está aceptando reducir la productividad de la empresa, ya que este trabajador no tendría la formación ni especialización necesaria, pues de otra manera estaría en otra empresa, en donde si le reconocen sus méritos laborales.

La productividad (formación, tecnología) tiene un rol importante en la estructuración del mercado laboral, siendo un factor que debe tomarse en cuenta en la negociación de trabajadores y empleadores. Si un trabajador es altamente productivo estaría en mejores condiciones de negociación, pues sabe lo que vale; si un empleador sabe lo que necesita en términos de productividad no estará dispuesto a contratar a un trabajador, quien podría aceptar un salario bajo, pero que tiene un bajo nivel de productividad.

Esta teoría introduce un elemento importante en el análisis del mercado laboral, sobre todo en lo que respecta a la negociación y a la fijación de salarios, pues parte de la relación social, trabajadores y empleadores, ligándolo a la viabilidad social, es decir a la aceptación social que tendría la fijación de los salarios. Se asume que un trabajador con un buen nivel de productividad debe ser remunerado convenientemente, de acuerdo a ciertos criterios sociales históricos. Esto tiene que ver con el tema de la conveniencia, o no, de la intervención del Estado para regular el mercado laboral, en la medida que este funcione como un mercado no Walrasiano, debiendo, por lo tanto, el Estado intervenir para hacer aceptar ciertos criterios sociales, al margen de consideraciones netamente económicas, aun cuando esta intervención estatal puede significar afectar a las empresas o generar un mayor nivel de desempleo. En suma, para la teoría Keynesiana

el mercado laboral no es un mercado Walrasiano, supone además un nivel de desempleo, siendo necesario que el Estado fije algunos criterios sociales que regulen el funcionamiento del mercado laboral; en la evidencia empírica se percibe que esta teoría tiene una mayor aproximación con la realidad de los mercados laborales existen en los diferentes países, en donde persisten problemas de desempleo de todo tipo.

2.4 TEORÍAS DE DESEMPLEO

2.4.1 R. Lucas

Este autor sostiene que el desempleo solamente puede ser voluntario, ya que un desempleado busca siempre un puesto de trabajo parecido al que ha perdido, con lo que pasa un tiempo, corto o largo, sin empleo, cuando podría encontrar inmediatamente un puesto de trabajo diferente al anterior. Esta afirmación abre una discusión sobre lo que se entiende por desempleo voluntario y desempleo involuntario, ya que no es lo mismo que un desocupado quiera trabajar siempre en el mismo tipo de trabajo, con lo cual deja de lado los puestos de trabajo existentes, que otro desempleado que ya no quiere trabajar en ningún tipo de trabajo a los salarios actuales.

Son entonces 2 escenarios distintos pues un desempleado “voluntario” será el que parte del nivel de salarios para rechazar cualquier propuesta de trabajo, ya sea en su misma profesión o en un trabajo temporal inmediato pero en otra profesión; mientras que el desempleado “involuntario” es aquel en que el trabajador preferiría estar empleado, al salario actual, pero en el mercado de su profesión pero no encuentra un puesto de trabajo disponible.

2.4.2 F. Hahn

El desempleado involuntario tiene en realidad 2 escenarios: cuando el salario deseado para decidirse a buscar un trabajo en su profesión es mayor que el salario que podría conseguir con el empleo temporal en otra profesión, entonces buscará un empleo en su propia profesión. Aquí estamos frente al elemento salario como el decisivo, pues el desempleado siempre preferirá su profesión, porque es donde consigue mejores salarios, no queriendo aceptar salarios menores.

El otro escenario es cuando la situación es la inversa, es decir, que el salario por cualquier otro trabajo fuera de su profesión es mayor que el que podría recibir en un futuro nuevo puesto de trabajo en su propia profesión. En este caso el trabajador estará dispuesto a aceptar cualquier trabajo siempre que el nivel salarial esté por encima del que recibiría en su propia profesión. Pero en los 2 escenarios el trabajador sería un desempleado involuntario en el mercado de su propia profesión.

2.4.3 Shapiro – Stiglitz

Estos autores aceptan la existencia y la persistencia del desempleo involuntario en los términos señalados en la teoría neoclásica, por lo tanto, parten del supuesto que el mercado laboral está compuesto por elementos homogéneos y no hay costos de acceso a la información sobre el mercado laboral. En este las variables del modelo serían el nivel salarial, la cantidad de trabajadores empleados y la cantidad de desempleados. En este sentido se incluye la noción del esfuerzo que hace el trabajador para incrementar la productividad, siendo recompensado por una observación del nivel salarial, es decir la empresa pagará un salario elevado incentivándolo de esta manera al trabajador, logrando de éste su mayor esfuerzo.

Este concepto del esfuerzo es muy importante para el desenvolvimiento del trabajador al interior del mercado laboral, pues aquel no estaría dispuesto a dejar un puesto de trabajo en el cual es bien remunerado, sería muy costoso para él, además en un mercado laboral de altos salarios, se asume que la tasa de desempleo sería mayor. En consecuencia este modelo acepta el desempleo pero en su única acepción, el desempleo involuntario, con lo cual se está aceptando que el mercado laboral siempre cuenta con un nivel de desempleo, no siendo, por lo tanto, un mercado Walsariano.

En conclusión, teóricamente hay un desempleo que aparece como resultado de los costos de información y de transacción, es el llamado desempleo friccional presente en todas las fases sean desarrollados o sub-desarrollados, asumiéndose que este disminuirá hasta igualar cantidades ofertadas y demandadas. Otro desempleo surgiría de la existencia de un exceso de oferta, el cual serviría para la disciplina laboral de los que tienen empleo, este sería un desempleo involuntario.

Además existe el desempleo abierto que está definido como aquel en que los trabajadores buscan activamente un empleo en el mercado laboral, estando dispuestos a trabajar al salario vigente en el mercado de su propia profesión, de esta manera este tipo de desempleo sería la suma del desempleo friccional y la cantidad de trabajadores que componen el exceso de oferta. Este es el rubro más importante para la actividad económica, siendo su dimensión determinada por el nivel de la actividad económica. Tenemos, asimismo, el desempleo que surge cuando los desempleados están dispuestas a trabajar al salario vigente en el mercado de su profesión, independientemente de la actividad o trabajo que esté realizando al presente. A estos se agregarán aquellos que no buscan trabajo porque consideran que no lo encontrarían por los problemas económicos (recesión, crisis), a estos desempleados se les denomina "ocultos". Por o tanto los desempleados totales estarían conformados por los desempleados abiertos y los desempleados ocultos, quienes podrían ser empleados de acuerdo a las fases del ciclo económico, el cual amplía o reduce el mercado laboral.

CAPITULO III
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

3.1 ESTRUCTURA DEL EMPLEO

Cuando se analiza la evolución del empleo en el Perú, tenemos que señalar que la población en edad de trabajar se encuentra ubicada mayormente en el sector de servicios, teniendo una formación educativa básica importante; además existe una PEA (Población Económicamente Activa) en continua expansión, lo que exige una permanente y progresiva creación de nuevos puestos de trabajo.

Asimismo esta “tercerización” de la PEA es más acentuada en los centros urbanos (Comercio y Servicios no personales), teniendo una gran importancia los trabajadores independientes, lo que nos indica una auto-generación de empleo, como una respuesta a la ausencia de demanda de trabajo en el mercado laboral. Este hecho es lo que explicaría en gran medida el llamado sub-empleo, una categoría que esconde la incapacidad de la economía para crear nuevos puestos de trabajo.

En cuanto al desempleo tenemos que este es más acentuado en las mujeres y en los jóvenes de 14-24 años y en aquellos que tienen estudios superiores; el gran problema de falta de generación suficiente de nuevos puestos de trabajo se percibe en el bajo nivel de remuneraciones que reciben los asalariados, constatándose que es en el rubro de ingresos menores a S/. 300 mensuales en donde la tasa de desempleo es mayor (16.1%) frente a un (7.5%) en el rubro ingresos mayores a 1500 soles mensuales).

En el caso del sub-empleo, la cuestión es muy controversial, por la medida que se utiliza para considerar si un trabajador se encuentra o no en situación de sub-empleo. Como se sabe no es lo mismo tomar como punta de referencia la Canasta Familiar con la cual se mide el índice de precios al consumidor (IPC) que tiene un valor de S/. 1400, que tomar una Canasta Básica de S/. 884.5. Con este mecanismo se llega a considerar muchos desempleados como adecuadamente empleados.

No hay duda que el ajuste estructural de la economía, ha tenido como una de sus consecuencias una escasa generación de empleo, inclusive han existido sustanciales reducciones de puestos de trabajo, sobre todo en el sector público, habiéndose además debilitado la organización sindical, por lo tanto, las acciones de huelga, el número de trabajadores afectados y el número de horas-hombre perdidos han disminuido considerablemente, lo que unido a la flexibilización de las normas regulatorias del mercado laboral, determinan un clima que se podría denominar de “paz laboral”.

Cuadro 20

PERÚ: Distribución de la Población de 15 años y más, 1993 por sector de actividad

TOTAL	100%
Primario	37.2
Secundario	13.0
Terciario	49.8

Fuente: INEI, Encuesta Nacional de Hogares 2005-2006

Cuadro 21

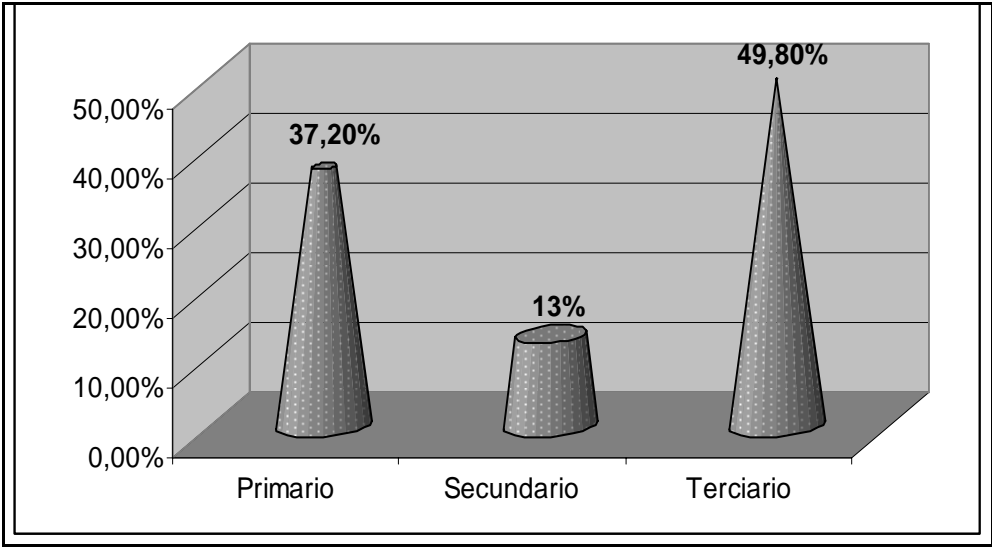
PEA: Nivel de Educación Alcanzado (2005-2006)

TOTAL	100
Ningún nivel/ Inicial o Pre- Escolar	7,4
Primaria	29.0
Secundaria	41.7
Superior	21.9

Fuente: INEI, Encuesta Nacional de Hogares 2005-2006

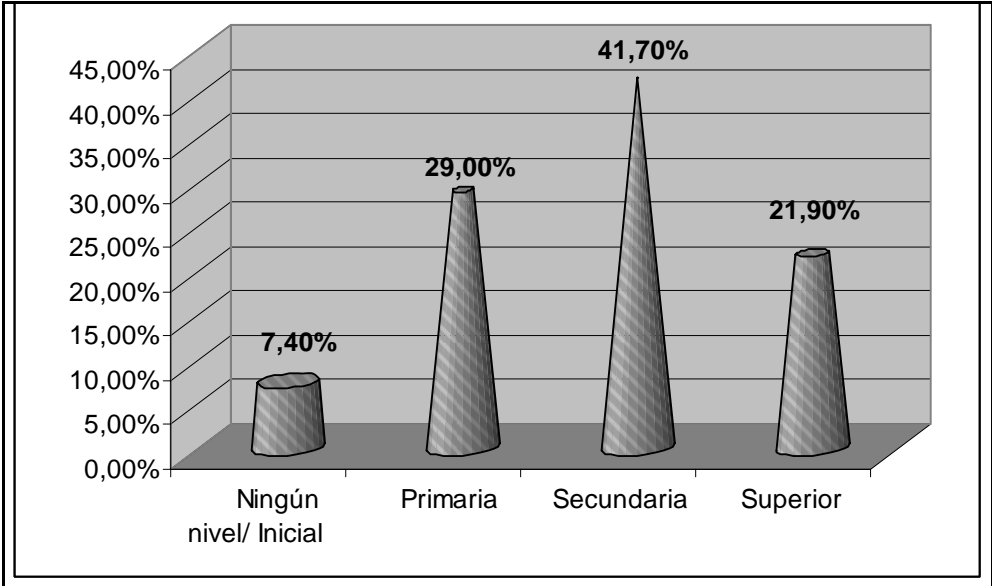
En el cuadro 20, se percibe que la mayoría de la población se encuentra en el sector Terciario (que corresponde mayoritariamente al sector servicio), agravada por el hecho que los empleos en este sector son de los niveles más bajos en productividad y remuneraciones. También es un resultado del proceso de migración interna, con su consecuencia en una acelerada urbanización de la economía y de la vida nacional. Todos estos hechos presionan sobre las inversiones en infraestructura urbana y sobre el mercado laboral, el cual no puede generar con la suficiente velocidad nuevos puestos de trabajo.

Grafico. 4
Distribución de la población en 15 a más por actividad



Fuente: INEI, Encuesta Nacional de Hogares 2005-2006

Grafico 5
PEA: Nivel de educación alcanzado



Fuente: Elaboración Propia con Base en INEI; Encuesta Nacional de Hogares 2005-2006

Una muestra adicional del proceso de urbanización, Cuadro 21, lo percibimos en los niveles educativos de la PEA, en efecto, apenas el 2.6% no posee ningún nivel educativo (analfabeto) y un escaso 0.2% el nivel inicial pre-escolar; con lo cual tenemos que hay un resultado positivo en las políticas educativas en las últimas décadas, en lo que concierne a la formación educativa básica, lo que servirá como plataforma para tecnificar u otorgarles una especialización a la futura mano de obra. Algo de esto último sucede cuando se señala que el 36.6% de la PEA posee nivel educativo superior, aunque el término es ambiguo y muy general, no podemos dejar de notar que el problemas de la falta de empleo no está explicado, en gran medida, por la falta de formación de mano de obra, sino en el poco dinamismo que tiene la economía, principalmente en el largo plazo.

Cuadro 22

Tasa de Crecimiento de la PEA de 15 años y más 1970 - 2015

AÑOS	TOTAL	URBANA	RURAL
1970 – 1975	3.3	4.5	1.6
1975 - 1980	3.4	4.5	1.5
1980 – 1985	3.3	4.1	1.8
1985 – 1990	2.9	3.6	1.3
1990 – 1995	2.7	3.5	0.9
1995 – 2000	3.1	3.6	1.9
2000 – 2005	2.9	3.3	1.9
2005 – 2010	2.6	2.8	1.9
2010 - 2015	2.2	2.4	1.7

Fuente: INEI; Encuesta Nacional de Hogares 2005-2006

En el Cuadro 22, podemos apreciar que claramente se nota que la PEA nacional mantendrá una importante tasa de crecimiento, por encima de la tasa de crecimiento de la población, lo que equivale a señalar que aproximadamente 300,000 personas se incluyen anualmente al mercado laboral. Evidentemente que lo conveniente sería que la economía pueda generar en el mismo número nuevos puestos de trabajo. Con lo cual se evitaría que se agrave el problema de desempleo y sub-desempleo subsistente.

Un hecho adicional a anotar es que la tasa de crecimiento del PBI no necesariamente significa un porcentaje correspondiente en el crecimiento en la generación del empleo, recordemos que en el período 1990 – 1997, la economía creció en un promedio de 5% anual, pero el empleo no varió en el mismo porcentaje, al contrario continua creciendo el desempleo, más aún el sub-empleo, concentrándose en el sector juvenil (14-24 años). Debe tenerse en cuenta que un crecimiento del PBI, significa la mayoría de veces, un resultado de mejoras en el campo tecnológico, lo que general, a su vez, mayor desempleo de mano de obra.

Cuadro 23**Tasa de Crecimiento de la PEA de 15 años y más 1970 - 2015**

SEXO	1995	2000	2005	2010	2015
Total	8906009	10387225	12000139	13638888	15223637
Hombres	5816530	6638989	7529725	8423269	9267548
Mujeres	3089479	3748236	4470414	5215619	5956089

Fuente: INEI, Estimaciones y Proyecciones de la PEA 1970 – 2015

En el Cuadro precedente se constata el crecimiento, en términos absolutos, de la PEA en los próximos años, notándose además, un mayor peso relativo de las mujeres en la estructura de la PEA, pasando de 34.7% en el año 1995 a 39.1% en 2015.

Cuadro 24**PERÚ: Estimación y Proyección de la Tasa de Actividad total, según Sexo, 1995 - 2015**

	1995	2005	2015
TOTAL	59.00	62.40	65.15
Hombres	78.62	79.89	80.87
Mujeres	40.22	45.59	50.02

Fuente: Estimaciones y Proyecciones de la PEA 1970 – 2015

En el Cuadro 24, se refleja una mayor participación relativa de las mujeres en la actividad económica, lo que significa que el sexo femenino estará más presente en mercado laboral; esto se explicaría además por la crítica situación económica de las familias peruanas, lo que obliga que más mujeres estén dispuestas a trabajar para ayudar en la economía familiar.

Cuadro 25
PERÚ: Distribución de la Población Ocupada de 14 y más años, según Sector Actividad, 1993 y 2006

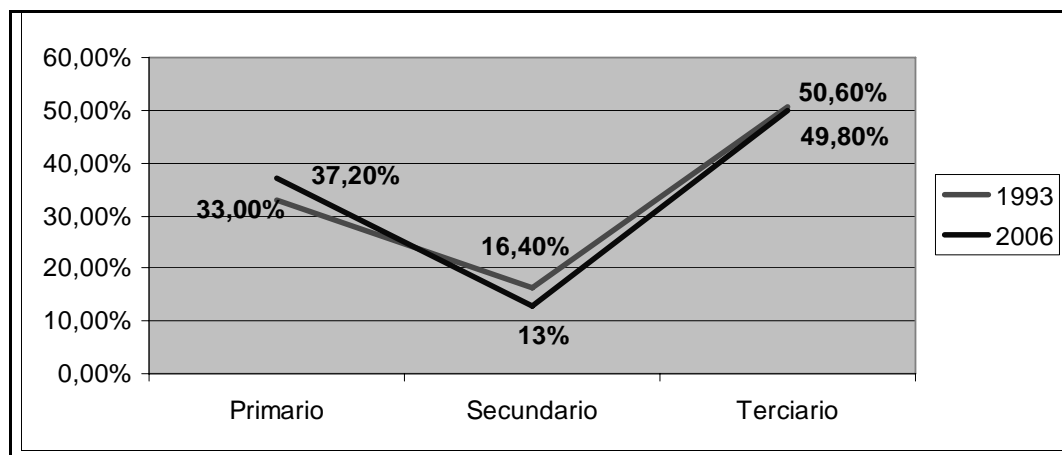
Sector de Actividad	1993		2006	
	Absoluto	%	Absoluto	%
TOTAL a/	5913509	100.0	6249200	100%
PRIMARIO 1/	1951385	33.0	2324702,4	37.2
SECUNDARIO 2/	969579	16.4	812396	13.0
TERCIARIO 3/	2992545	50.6	3112101,6	49.8

a/ Excluye a los que no especificaron su actividad.
1/ Sector Primario: Agricultura, Ganadería, Casa, Pesca, Silvicultura y Minería.
2/ Sector Secundario: Industria Manufacturera y Construcción.
3/ Sector Terciario: Comercio y Servicios.

Fuente: INEI, Encuesta Nacional de Hogares 2005-2006

El Cuadro 25 nos muestra las variaciones que presenta la población ocupada, notándose una reducción en el sector primario, explicado por un descenso de la población ocupada en la agricultura, causada a su vez, en gran parte, por las corrientes migratorias del campo a la ciudad, de la sierra a la costa y de la agricultura a otros sectores económicos, sobre todo al sector terciario quien pasa en el período estudiado de 50.6% a 49.8%. Esto es lo que se llama la “tercerización” de la economía, en donde la actividad económica más importante son los servicios a la actividad productiva (comercio, trabajadoras del hogar, transporte, etc.).

Grafico 6
PERÚ: Distribución de la población ocupada de 14 y más años, según sector actividad, 1993 y 2006



Fuente: Elaboración Propia con Base en INEI; Encuesta Nacional de Hogares 2005-2006

El Grafico 6 nos permite apreciar con mayor detalle visual las variaciones que presenta la población ocupada, notándose un aumento en el sector primario, una reducción en el sector secundario y un ligero movimiento en el sector terciario, producto de las migraciones del campo a la ciudades. Otro aspecto resaltante, es la incapacidad del sector secundario (industria, manufactura y construcción) para generar puestos de trabajo suficientes para ocupar a la población que se desplaza del sector primario, por esta razón los emigrantes se dirigen hacia el sector terciario, de muy baja productividad y también de bajos ingresos.

Cuadro 26

PERÚ: Población Ocupada de 15 y más años, según Sector Categoría de Ocupación, 1993 y 2006

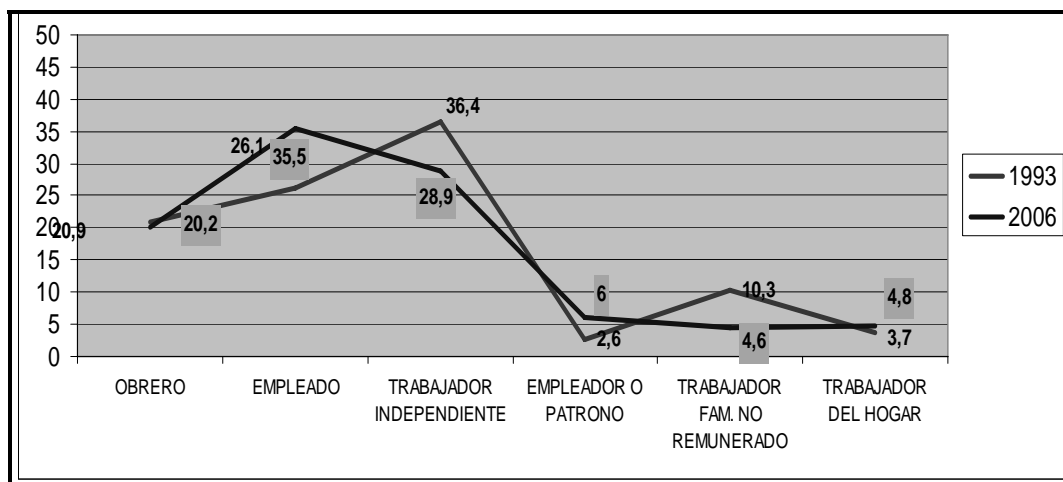
Sector de Actividad	1993		2006	
	Absoluto	%	Absoluto	%
TOTAL 1/	6357177	100.0	6249200	100.0
OBRERO	1331689	20.9	1260528	20,2
EMPLEADO	1657886	26.1	2219888	35,5
TRABAJADOR INDEPENDIENTE	2309884	36.4	1805721	28,9
EMPLEADOR O PATRONO	165586	2.6	372315	6,0
TRABAJADOR FAM. NO REMUNERADO	656354	10.3	290062	4,6
TRABAJADOR DEL HOGAR	235778	3.7	300685	4,8

1/ Excluye a los que no especificaron categorías de ocupación.

Fuente: INEI, Censos Nacionales de 1981 y 1993

Según el Cuadro 26, el mayor volumen de población ocupada se encuentra en 2 categorías (obreros, empleado) 45.5%, por otro lado, el rubro “trabajador independiente” nos revelaría la situación de sub-empleo de la población ocupada, pues aquí estarían aquellos que están obligados a crearse su propio empleo. Por lo demás el rubro “empleador o patrono” nos estaría indicando el bajísimo porcentaje de empresarios que existen, lo que le resta dinámica y potencialidad a la economía, ya que al parecer la población busca trabajo dependiente, teniendo convertirse en futuros empresarios.

Grafico. 7
Perú: Distribución de la población ocupada de 14 y más años, según sector categoría de ocupación, 1993 y 2006



Fuente: Elaboración Propia con Base en INEI; Encuesta Nacional de Hogares 2005-2006

Cuadro 27^a

Lima Metropolitana: Distribución de la Población Económicamente Activa. Según Categoría Ocupacional, 1990 – 1994 (Porcentaje)

Categoría Ocupacional	1990	1991	1992	1993	1994
TOTAL NO ASALARIADO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
PATRONO TRAB. INDEPENDIENTE	4.5	5.5	5.0	5.8	5.7
ASALARIADO	29.4	30.8	31.6	27.7	28.8
EMPLEADO PRIVADO	22.3	23.4	24.0	25.4	27.8
EMPLEADO PÚBLICO	10.7	11.5	9.5	10.0	7.9
OBRERO PRIVADO	22.1	20.2	20.5	21.0	19.7
OBRERO PÚBLICO	0.6	0.3	0.4	0.2	0.1
TRAB.FAM.NO REMUNERADO	4.9	3.5	3.9	5.1	5.1
TRABAJADOR DEL HOGAR	5.4	4.7	5.0	4.6	4.7
PRACTICANTES	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
CIFRAS EXPANDIDAS (MILES)	(2454)	(2495)	(2679)	(2857)	(2924)

Fuente: Ministerio de trabajo y Promoción Social – Dirección Nacional de Empleo y Formación Profesional. Encuesta de hogares en Lima Metropolitana Set. – Oct. 1994

Cuadro 27B

Lima Metropolitana: Distribución de la Población Económicamente Activa. Según Categoría Ocupacional, 1999 – 2001 (Porcentaje)

Categoría Ocupacional	1999	2000	2001
TOTAL NO ASALARIADO	100.0	100.0	100.0
EMPLEADO	5,8	6,2	6,5
EMPLEADOR			
PRIVADO	15,5	18,4	18,2
PUBLICO	9,3	10,1	9,5
OBRERO			
PRIVADO	18,4	16,8	19,2
PUBLICO	0,7	0,5	0,8
TRABAJO INDEPENDIENTE	37,2	35,5	33,3
TRABAJO FAMILIAR NO REMUNERADO	7,7	7,0	7,6
TRABAJADORES DEL HOGAR	4,8	4,9	4,4
PRACTICANTES	0,7	0,6	0,5

Fuente: Ministerio de trabajo y Promoción Social – Dirección Nacional de Empleo y Formación Profesional. ,INEI

Cuadro 27C

Lima Metropolitana: Distribución de la Población Económicamente Activa. Según Categoría Ocupacional, 2005 (Porcentaje)

Categoría Ocupacional	2005
PEA	5 677 348
TOTAL NO ASALARIADO	100.0
ASALARIADOS PRIVADOS	40,8
INDEPENDIENTES	35,0
EMPLEADOR	5,3
SECTOR PUBLICO	9,7
TRABAJO FAMILIAR NO REMUNERADO	4,8
TRABAJO DOMESTICO	4,1
RESTO	0,3

Fuente: Ministerio de trabajo y Promoción Social – Dirección Nacional de Empleo y Formación Profesional. ,INEI

En el Cuadro 27, se analiza la distribución de la PEA según la categoría ocupacional, pero esta vez únicamente referido a Lima Metropolitana, en este caso

Los llamados “no asalariados” (patrono y trabajador independiente) con un 25.1% en 1981 y 34.5% tienen un reducido peso relativo, lo que nos señala que si bien hay un progreso, lo cierto es que la PEA mayoritariamente busca un empleo dependiente (asalariado).

Sin embargo debe anotarse que en el rubro “trabajadores independientes” hay un progreso de 20.3% en 1981 a 28.8% en 1994, esto se explicaría en gran parte por el ajuste estructural de la economía, lo que obliga a gran parte de la PEA a buscarse su propio trabajo, aunque en ocupaciones de baja productividad, por lo tanto de bajos ingresos, no siendo, en consecuencia, una real alternativa para el crecimiento de la economía, salvo para solucionar problemas inmediatos y urgentes de desempleo.

Cuadro 28A

Lima Metropolitana: Distribución de la Población Económicamente Activa. Según Ramas de Actividad Económica, 1981 - 94
(Porcentaje)

RAMAS DE ACTIVIDAD	1990	1991	1992	1993	1994
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
AGRICULTURA	1.7	1.2	0.8	0.6	0.5
INDUSTRIA:					
BIENES DE CONSUMO	16.4	13.3	12.7	11.2	12.2
BIENES DE CAPITAL	5.7	6.3	5.4	10.3	7.1
CONSTRUCCIÓN	5.3	4.9	6.0	5.8	6.4
COMERCIO	28.1	28.9	28.8	26.9	28.0
SERV. NO PERSONAL	27.9	30.1	28.9	29.9	31.5
SERV. PERSONAL	8.9	9.7	11.3	1.6	8.9
HOGARES	6.0	5.6	6.1	4.7	5.4
CIFRAS EXPANDIDAS (MILES)	(2454)	(2495)	(2607)	(2944)	(2916)

Nota: excluye aspirantes

Fuente: Ministerio de trabajo y Promoción Social – Dirección Nacional de Empleo y Formación Profesional. Encuesta de hogares en Lima Metropolitana Set. – Oct. 1994

Cuadro 28B
Lima Metropolitana: Distribución de la Población Económicamente Activa.
Según Ramas de Actividad Económica, 2003 (Porcentaje)

RAMAS DE ACTIVIDAD	2003
TOTAL	100.0
AGRICULTURA	36,7
MINERÍA	0,7
INDUSTRIA:	
BIENES DE CONSUMO	7,0
BIENES DE CAPITAL	2,0
CONSTRUCCIÓN	3,7
COMERCIO	17,0
SERV. NO PERSONAL	19,7
SERV. PERSONAL	8,5
HOGARES	4,1
CIFRAS EXPANDIDAS (MILES)	(2916)

Nota: excluye aspirantes

Fuente: Ministerio de trabajo y Promoción Social – Dirección Nacional de Empleo y Formación Profesional. Encuesta de hogares en Lima Metropolitana , INEI

Cuadro No. 28C

Lima Metropolitana: Distribución de la Población Económicamente Activa.
Según Ramas de Actividad Económica, 2004-2006 (Porcentaje)

RAMAS DE ACTIVIDAD	2004	2005	2006
TOTAL	100.0	100.0	100.0
MANUFACTURA	15,5	16,1	17,1
CONSTRUCCIÓN	6,2	7,2	6,5
COMERCIO	15,3	14,8	16,5
SERVICIO	61,7	60,6	58,3
OTROS	1,4	1,2	1,6

Nota: excluye aspirantes

Fuente: Ministerio de trabajo y Promoción Social – Dirección Nacional de Empleo y Formación Profesional. Encuesta de hogares en Lima Metropolitana , INEI

En el Cuadro 28, es importante porque nos muestra que la PEA de Lima Metropolitana se encuentra ubicada en los rubros “comercio” y “servicios no personales” (21.7% y 30.2 en 1981; 28.0% y 31.5% en 1984 respectivamente) lo que constata la marcada “tercerización” de la economía. Además cuando se analiza la PEA industrial se nota que hay un descenso en su participación relativa de 25.1% en 1981 a 19.3% en 1994

Cuadro. 29A

**PERÚ: Población de 15 y más años por Área Urbana y Rural
Según Condición de Actividad, 1981 y 1993**

Condición de Actividad	1981				1993			
	Urbana		Rural		Urbana		Rural	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
POBLACIÓN TOTAL 1/	6756303	100.0	3167114	100.0	10202367	100.0	3690613	100.0
PEA	3452073	51.1	1737587	54.9	5237240	51.3	1872287	50.7
NO PEA	3304230	48.9	1429527	45.1	4965127	48.7	1818326	49.3
PEA	3452073	100.0	1737587	100.0	5237240	100.0	1872287	100.0
OCUPADA	3225858	93.4	1690020	97.3	4793080	91.5	1810680	96.7
DESOCUPADA	226215	6.6	47567	2.7	444160	8.5	61607	3.3
POBLACIÓN NO ACTIVA	3304230	100.0	1429527	100.0	4965127	100.0	1818326	100.0
CUIDADO DEL HOGAR	1879304	56.9	1149283	80.4	2896050	58.3	1394842	76.7
ESTUDIANTE	1233124	37.3	212878	14.9	1372101	27.6	262460	14.4
JUBILADO / PENSIONISTA	90241	2.7	6290	0.4	296110	0.6	16306	0.9
RENTISTA	6199	0.2	769	0.1	61261	1.2	21812	1.2
OTRO	95362	2.9	60307	4.2	339605	6.9	122906	6.8

1/ Excluye a los que no especificaron condición de actividad.

Fuente: INEI, Censos Nacionales de 1981 y 1993

En la evolución de la población de 15 y más años, el Cuadro 29, se nota hay una cierta estabilidad entre la importancia relativa de la PEA respecto a la población total; aunque en la estructura de la PEA la población ocupada hay un descenso, tanto en sector urbano como rural. Recordemos que en la categoría "ocupada" también se incluyen los sub-empleados. Respecto a la población no activa, es importante resaltar el crecimiento de las personas ubicadas como "cuidado del hogar" en las zonas urbanas, además del crecimiento percibido en el rubro jubilado/pensionista en el período estudiado.

Cuadro. 29B

**PERÚ: Población de 15 y más años por Área Urbana y Rural
Según Condición de Actividad, 2005 y 2006**

Condición de Actividad	2005				2006			
	Urbana		Rural		Urbana		Rural	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
POBLACIÓN TOTAL 1/	67900000	100.0	3167114	100.0	27.947	100.0	3690613	100.0
PEA	3452073	51.1	1737587	54.9	5237240	51.3	1872287	50.7
NO PEA	3304230	48.9	1429527	45.1	4965127	48.7	1818326	49.3
PEA	3452073	100.0	1737587	100.0	5237240	100.0	1872287	100.0
OCUPADA	3225858	93.4	1690020	97.3	4793080	91.5	1810680	96.7
DESOCUPADA	226215	6.6	47567	2.7	444160	8.5	61607	3.3
POBLACIÓN NO ACTIVA	3304230	100.0	1429527	100.0	4965127	100.0	1818326	100.0
CUIDADO DEL HOGAR	1879304	56.9	1149283	80.4	2896050	58.3	1394842	76.7
ESTUDIANTE	1233124	37.3	212878	14.9	1372101	27.6	262460	14.4
JUBILADO / PENSIONISTA	90241	2.7	6290	0.4	296110	0.6	16306	0.9
RENTISTA	6199	0.2	769	0.1	61261	1.2	21812	1.2
OTRO	95362	2.9	60307	4.2	339605	6.9	122906	6.8
1/ Excluye a los que no especificaron condición de actividad.								
Fuente: INEI, CUANTO, ; Elaboración propia								

Cuadro 30

PERÚ: Niveles de Empleo Urbano (%)

	Empleo Adecuado	Sub-Empleo	Desempleo
TOTAL	44.3	46.5	9.2
COSTA NORTE	43.1	48.1	8.8
COSTA CENTRO	38.7	49.7	11.6
COSTA SUR	45.1	42.8	12.1
SIERRA NORTE	44.0	48.3	7.7
SIERRA CENTRO	40.8	49.1	10.1
SIERRA SUR	41.7	49.1	9.2
SELVA	46.9	46.3	6.8
LIMA –MET.	46.3	44.5	9.2

En el Cuadro 30 se percibe un desempleo de 9.2% de la PEA, porcentaje que no representa un porcentaje muy elevado, al parecer estaría entre los promedios de los países desarrollados, muy lejos del 15% que

tiene la Argentina. Sin embargo es el sub-empleo, de baja productividad y bajos ingresos, quien resulta una alternativa para los desempleados frente a la escasa generación de nuevos puestos de trabajo en la categoría “empleo adecuado”. Es la costa y Sierra Central las regiones que tienen la situación de empleo más crítica, contrariamente Lima Metropolitana y la Selva presentar mejores niveles de empleo adecuado.

Cuadro 31

PERÚ: Niveles de Empleo Urbano (%)

	Empleo Adecuado	Sub-Empleo	Desempleo
TOTAL	44.3	46.5	9.2
OBREROS	44.6	44.0	11.4
INDEPENDIENTES	44.0	52.5	3.5
EMPLEADOR O PATRONO	74.4	23.7	1.9
FAMILIAR NO REMUNERADO	19.3	78.8	1.9
TRABAJADOR DEL HOGAR	9.9	78.9	11.2

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

El Cuadro 31 nos muestra que son los “empleadores o patronos” los que presentan mejores niveles de empleo adecuado, contrariamente los “trabajadores del hogar” y los familiares no remunerados” presentan un mayor sub-empleo. Asimismo se percibe que la categoría “obreros” presenta casi un mismo nivel de empleo adecuado y sub-empleo, pero también un nivel elevado de desempleo (11.4%). Todo esto no hace más que corroborar la situación del empleo en el país.

Cuadro 32A

PERÚ: Niveles de Empleo Urbano (%)

	Empleo Adecuado	Sub-Empleo	Desempleo
TOTAL	44.3	46.5	9.2
PRIMARIA	39.1	55.6	5.3
SECUNDARIA	39.8	49.8	10.4
SUP. NO UNIV.	47.7	40.9	11.4
SUP. UNIVERSITARIO.	58.6	31.9	9.5

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

En el Cuadro 32A encontramos que son las personas que tienen mayor grado educativo los que presentan un mayor empleo adecuado para el 1995, esto confirmaría que el sistema educativo sirve para mejorar las oportunidades en la vida de las personas. Por otro lado en los sectores de bajos niveles educativos es mayor el sub-empleo, esto significa que hay en estos sectores una capacidad de auto-generación de empleo, además estas personas si encuentran un puesto de trabajo lo hacen en rubros económicos de baja productividad y bajos ingresos.

Cuadro 32B

PERÚ: Niveles de Empleo Urbano (%) 2006

	Empleo Adecuado	Sub-Empleo	Desempleo
PRIMARIA	21,6	14,4	6,1
SECUNDARIA	31,3	12,5	9,7
SUP. NO UNIV.	48,5	13,2	7,1
SUP. UNIVERSITARIO.	62,7	15,7	6,5

Fuente: INEI – Compendio 2007 ; Elaboración propia

En el Cuadro 32B encontramos que son las personas que tienen mayor grado educativo los que presentan un mayor empleo adecuado para el 2006, esto confirmaría que el sistema educativo sirve para mejorar las oportunidades en la vida de las personas. Por otro lado en los sectores de bajos niveles educativos es mayor el sub-empleo, esto significa que hay en estos sectores una capacidad de auto-generación de empleo, además estas personas si encuentran un puesto de trabajo lo hacen en rubros económicos de baja productividad y bajos ingresos.

3.2 ESTRUCTURA DEL DESEMPLEO

Cuadro 33A

PERÚ: Tasa de Desempleo Urbano (%)

	1995 (I TRIM.)	1996 (I TRIM.)	VARIACIÓN
TOTAL	9.9	9.2	-0.7
HOMBRE	7.4	8.0	0.6
MUJER	13.7	11.1	-2.6
DE 14 A 24 AÑOS	20.8	17.7	-3.1
DE 25 A 44 AÑOS	7.2	6.7	-0.5
DE 55 A MAS AÑOS	5.0	5.3	0.3

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

Cuadro 33B

PERÚ: Tasa de Desempleo Urbano (%)

	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL	9,4	9,4	9,4	9,6	8,2
HOMBRE	8,3	8,5	8,1	8,3	7,0
MUJER	10,8	10,6	11,1	11,2	9,7
DE 14 A 24 AÑOS	15,2	14,8	15,8	16,2	16,9
DE 25 A 44 AÑOS	7,2	7,7	7,3	7,5	5,3
DE 45 A 49 AÑOS	6,8	6,2	6,3	5,3	4,4
DE 55 A 64 AÑOS	8,4	8,0	7,3	7,7	5,8
DE 65 A MAS AÑOS	9,3	9,1	8,4	9,2	7,0

Fuente: INEI – Compendio 2007; Elaboración propia

En el Cuadro 33 se percibe que el sector mujeres presenta una mayor tasa de desempleo, aunque hay un progreso en el mercado laboral persisten signos de discriminación; del mismo modo los jóvenes de 14-24 años tienen mayores dificultades para obtener un puesto de trabajo, este hecho se agrava con el ingreso de mayores contingentes cada año al mercado laboral; en este caso también se presentan progresos lo que se explicaría por los programas de empleo juvenil que fomenta el gobierno central al interior de las empresas privadas.

Cuadro 34A

PERÚ: Tasa de Desempleo Urbano (%)

	1995 (I TRIM.)	1996 (I TRIM.)	VARIACIÓN
TOTAL	9.9	9.2	-0.7
PRIMARIA	5.1	5.3	0.2
SECUNDARIA	11.4	10.4	-1.0
SUP. NO UNIVERSITARIO.	12.3	11.4	-0.9
SUP. UNIVERSIDAD	10.5	9.5	-1.0

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

En el Cuadro 34 se nota un descenso generalizado de la tasa de desempleo, con excepción de aquellos que tienen un bajo nivel educativo; pese a ello los sectores con mejor formación educativa presentan tasas de desempleo por encima del promedio general, aunque en este caso también se perciben progresos, pese a una desaceleración del PBI, lo que se explicaría por un desplazamiento de los desempleados hacia el sector sub-empleados.

Cuadro 34 B

Tasa de desempleo de lima metropolitana según variables 1998 - 2006

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total	6,4	9,4	7,8	8,8	4,7	10,3	10,5	11,4	8,8
Nivel Educativo									
Primaria	6,4	8,2	4,6	8,4	9,4	4,5	11,8	12,9	9,4
Secundaria	6,8	9,3	9,0	9,8	11,0	11,1	11,8	12,9	9,4
Superior no Universidad	9,9	10,1	9,1	7,5	8,5	10,1	8,9	11,4	10,4
Superior Universidad	5,5	9,8	9,8	6,0	7,5	8,1	8,7	5,2	7,9

Fuente: INEI, Elaboración; Propia

Cuadro 35

PERÚ: Tasa de Desempleo Urbano (%)

	1995 (I TRIM.)	1996 (I TRIM.)	VARIACIÓN
TOTAL	9.9	9.2	-0.7
MENOS DE S/. 300	16.1	18.3	2.2
DE 300 A 500	11.6	13.0	1.4
DE 501 A 1000	10.3	10.4	0.1
DE 1001 A 1500	9.0	8.6	-0.4
DE 1501 A MÁS	7.5	6.5	-1.0

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

El Cuadro 35 nos muestra que la tasa de desempleo es mayor en los niveles demás bajos ingresos, una situación que se deteriora progresivamente. Contrariamente son los niveles de mayores ingresos los que presentan tasas decrecientes, esto se explicaría porque el crecimiento económico se basa en la performance de las empresas más modernas y competitivas, las cuales son precisamente las que pagan mejores sueldos y actualmente son los que demandan mayores volúmenes de empleo.

Cuadro 36

Tasa de Sub – Empleo Urbano

	TOTAL	VISIBLE	INVISIBLE
TOTAL	46.5	15.7	30.8
HOMBRE	39.9	11.9	28.0
MUJER	56.1	21.1	35.0
COSTA NORTE	48.1	15.7	32.4
COSTA CENTRO	49.7	16.6	33.1
COSTA SUR	42.8	19.8	23.0
SIERRA NORTE	48.3	16.8	31.5
SIERRA CENTRO	49.1	19.4	29.7
SIERRA SUR	49.1	18.3	30.8
LIMA MET.	46.3	15.3	31.0

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

El sub-empleo visible son aquellas labores desarrolladas por trabajadores que no superan la jornada normal de trabajo, 35 horas semanales, pero su ingreso es mayor a la remuneración mínima referencial

(\$ 183.00); mientras que el sub-empleo invisible se presenta cuando el ingreso es menor a la remuneración mínima referencial y trabajan más de la jornada laboral. Como se percibe en el Cuadro No. 36, en la estructura del sub-empleo urbano, el mayor volumen de desempleados se encuentran en el llamado “empleo invisible”, es decir que los sub-empleados del país trabajan más de la jornada laboral legal pero que ganan menos incluso de la remuneración mínima referencial, lo cual está muy debajo del costo de la canasta familiar que sirve para el cálculo del índice de Precios al Consumidor (IPC).

Cuadro 37A

Tasa de Sub – Empleo Urbano

	TOTAL	VISIBLE	INVISIBLE
TOTAL	46.5	15.7	30.8
PRIMARIA	55.6	16.0	39.6
SECUNDARIA	49.8	14.2	35.6
SUP. NO UNIVERSITARIO.	40.9	16.3	24.6
SUP. UNIVERSIDAD	31.9	18.2	13.7
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996			

En el Cuadro 37, se corrobora que es el sub-empleo invisible quien presenta los mayores volúmenes de sub-empleados, concentrándose las tasas más importantes en los sectores de sub-empleados con niveles educativos de primaria y secundaria. Mientras que los trabajadores con mejores niveles educativos, al parecer, tienen algunas resistencias para aceptar puestos de trabajo que no correspondan a su grado de formación educativa. En todo caso se mantiene la predominancia, en la estructura del sub-empleo, del sub-empleo invisible, a excepción del sector de trabajadores con un nivel educativo “superior universitario”.

Cuadro 37 B**Tasa de desempleo de lima metropolitana según variables 1998 - 2006**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total	6,4	9,4	7,8	8,8	4,7	10,3	10,5	11,4	8,8
Nivel Educativo									
Primaria	6,4	8,2	4,6	8,4	9,4	4,5	11,8	12,9	9,4
Secundaria	6,8	9,3	9,0	9,8	11,0	11,1	11,8	12,9	9,4
Superior no Universidad	9,9	10,1	9,1	7,5	8,5	10,1	8,9	11,4	10,4
Superior Universidad	5,5	9,8	9,8	6,0	7,5	8,1	8,7	5,2	7,9

Fuente: INEI, Elaboración; Propia

Cuadro 38A**Tasa de Sub – Empleo Urbano**

	TOTAL	VISIBLE	INVISIBLE
TOTAL	46.5	15.7	30.8
OBRERO	44.0	9.3	34.8
EMPLEADO	36.8	13.8	22.9
INDEPENDIENTE	52.5	22.2	30.2
EMP. O PATRONO	23.7	10.3	13.4
FAM. NO REMUNERADO.	78.8	24.5	54.3
TRAB. DEL HOGAR	78.9	9.8	69.1

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

El Cuadro 38 nos muestra que el “empleo invisible” es mayor que el “sub-empleo visible”, sobre todo en los sectores “obrero” y “trabajadores del hogar”; siendo aquellos que están dispuestos a trabajar por una remuneración incluso por debajo de las que especifican las normas legales. Esta situación es más grave en el sector “trabajadores del hogar”, quienes como se sabe, trabajan a veces los 7 días de la semana y las 24 horas del día, por una remuneración por debajo de la que señalan las leyes. Estos suceden por la insuficiencia de la economía para generar puestos de trabajos permanentes y adecuadamente remunerados.

Cuadro.38B**Tasa de Sub Empleo Urbano**

VARIABLES	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL	41,7	41,9	42,6	42,8	40,9	41,2
POR CATEGORÍA						
VISIBLE	11,7	10,7	9,4	8,6	8,4	8,6
INVISIBLE	30,0	31,2	33,2	34,2	32,5	32,6

Fuente: INEI

Cuadro 39A**Variación del PBI, Tasa de Desempleo, Inflación**

	VAR. PBI	VAR. TASA DE DESEMPLEO	VAR. IPC
1991	2.8	5.9	139.2
1992	-1.2	9.4	56.7
1993	5.7	9.9	39.5
1994	13.2	8.2	15.4
1995	6.9	7.5	10.2
1996	2.8	9.2	11.8

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

En el Cuadro 39 A se contrastan 3 variables importantes en el análisis económico: el PBI, el empleo y los precios. Al respecto debemos percibir que hay algunas correlaciones que son importantes, en primer lugar, en 1992 el PBI decreció, aumentando la tasa de desempleo, sin embargo, en 1993 el PBI creció pero la tasa de desempleo continuó también aumentando, es recién en 1994-1995 que la reactivación de la economía determinó una mejoría en las tasas de desempleo. Aunque la desaceleración del crecimiento en 1996 si determinó inmediatamente un aumento considerable en la tasa de desempleo.

Cuadro 39B**Variación del PBI, Tasa de Desempleo, Inflación**

	VAR. PBI	VAR. TASA DE DESEMPLEO	VAR. IPC
1998	5,6	6,4	6,0
1999	4,9	9,4	3,7
2000	6,7	7,8	3,7
2001	1,7	8,8	-0,1
2002	5,5	4,7	1,5
2003	6,9	10,3	2,5
2004	11,5	10,5	3,5
2005	10,0	11,4	1,5
2006	15,5	8,8	1,1

Fuente: INEI – Compendio estadístico 2007; Elaboración propia

En segundo lugar la variación de los precios (IPC) no presenta una correlación con las variaciones de la tasa de desempleo.

Cuadro 40^a								
PERÚ: Número de Huelgas, Trabajadores Afectados + Horas – Hombres Pérdidas, según Actividad Económica								
ACTIVIDAD ECONÓMICA	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
No. HUELGAS	315	219	151	168	102	77	86	58
TRAB. AFECTADOS	180728	114656	41474	62940	28182	36242	19196	17333
HORAS PERDIDAS	8880886	2319379	2137764	1936647	1048753	1399886	319414	323168
		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996								

Cuadro 40B								
PERÚ: Número de Huelgas, Trabajadores Afectados + Horas – Hombres Pérdidas, según Actividad Económica								
ACTIVIDAD ECONÓMICA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
No. HUELGAS	71	37	40	64	68	107	65	67
TRAB. AFECTADOS	52080	5280	11050	22925	37323	29273	19022	19585
HORAS PERDIDAS	724260	181691	4888930	912648	881362	582328	478738	446584
Fuente: INEI – Compendio Estadístico 2007; Elaboración propia								

El Cuadro 40A y 40B nos muestra claramente el descenso de la actividad sindical como resultado de la situación del mercado laboral, por un lado hay una disminución de los trabajadores dependientes asalariados; por otro lado el exceso de oferta presiona por un descenso de las remuneraciones y de la actividad sindical; es así como el número de huelgas disminuyó de 315 en 1991 a apenas 102 en 1995. Asimismo el número de

trabajadores involucrados en acciones huelguísticas también se redujeron de 180728 en 1991 a 28182 en 1995; lo mismo pasó en cuanto a las horas-hombres perdidas en las huelgas de 8880886 en 1991 a 1048753 en 1995. Esto es además una demostración que no es por el lado de la oferta que se generan los problemas existentes en el mercado laboral. A esto se agrega, por supuesto, la flexibilización de las normas legales que regulan dicho mercado laboral.

Cuadro 41									
PERÚ: Número de Huelgas, Trabajadores Implicados y Horas-Hombre Pérdidas, según Causas, 1992-94									
CAUSAS	HUELGAS			TRABAJADORES IMPLICADOS			HORAS-HOMBRE PERDIDAS		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
TOTAL	219	151	168	114656	41474	62940	2319379	2167764	1936647
PLIEGO DE RECLAMO	97	106	68	36318	20184	19824	1109790	1684707	1270212
OTRAS CAUSAS	122	45	100	748338	21290	43116	1209589	483057	666435
Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social – Dirección General de Estadística									

En el Cuadro 41 se nota que las causas de las paralizaciones no se encuentran en los “pliegos de reclamo” efectuados por los trabajadores a través de sus sindicatos, lo que demostraría una menor actividad sindical. En efecto las paralizaciones se deben a acciones de solidaridad, a paros organizados por federaciones o centrales, a paros de protesta por la política laboral, etc. Sin embargo lo más resaltante es la disminución considerable de la actividad sindical, más aún, se puede asumir que la misma organización sindical se ha resquebrajado en el período 1990 – 1996, explicado por las consecuencias del ajuste estructural de la economía iniciada en agosto de 1990.

CAPÍTULO IV
LA REFORMA LABORAL

4.1 ESTABILIDAD LABORAL

Este tema tiene que ver con la forma en que el gobierno central afronta el problema del empleo, o mejor dicho del desempleo generalizado existente en el país, aunque como hemos visto, el desempleo se encuentra atenuado por el llamado sub-empleo visible o invisible. Es así como la política laboral busca flexibilizar el mercado del empleo, en otras palabras, reducir las normas que protegían el empleo estable, por eso los “paquetes” laborales de fines de 1991 y mediados de 1995 tuvieron como objetivo aumentar la movilidad de los trabajadores entre puestos de trabajo alternativo.

Se parte de la premisa que no es necesario ni rentable, que un trabajador permanezca por mucho tiempo en un mismo empleo, pues si pierde su puesto de trabajo por causas económicas de la empresa, el trabajador puede encontrar otro empleo inmediatamente en las empresas que no presentan problemas económicos. De esta manera no tiene porque haber de acuerdo a Ley, una estabilidad laboral de una persona con un mismo puesto de trabajo, además las empresas tendrían una mayor libertad de acción y dinamismo para manejar sus costos, logrando una más eficiente asignación del recurso laboral, fomentándose así la generación de nuevos puestos de trabajo.

En consecuencia, la legislación laboral promueve la precariedad del empleo, reduciéndose el tiempo de la relación laboral en el seno de la empresa, además disminuyendo el costo de las compensaciones por despidos. Esta argumentación no toma en cuenta que la generación de empleo depende, en última instancia, de la demanda sostenida que tenga por sus bienes o servicios producidos una empresa; siendo por lo tanto la estabilidad laboral un tema secundario.

Ahora bien, la legislación laboral reformada crea distintos modalidades de contratos laborales temporales, tenemos por ejemplo, la posibilidad que tienen las empresas de contratar trabajadores de las Cooperativas de Fomento del Empleo y los llamados “services” o Empresas de Servicios Temporales, ambas permiten a las empresas a reducir los costos de contratación y despido de trabajadores.

En este sentido la reforma laboral permite reducir los costos que significa para la empresa mantener en el mismo puesto de trabajo a un empleado, de esta manera se le otorga a la empresa mayor manejo de la población laboral, aumentándola o reduciéndola, de acuerdo a la performance que la empresa tiene en el mercado de bienes y servicios. Siendo evidente que la empresa se encontrará en mejores condiciones para competir pues tiene una mayor capacidad para controlar sus costos fijos.

Justamente para acrecentar la competitividad de las empresas es que la normatividad laboral aumenta el porcentaje de trabajadores que, dentro de la empresa, pueden pertenecer en la calidad de contratados a través de las Cooperativas de Trabajadores, así como de trabajadores contratados

mediante el Programa de Formación Laboral Juvenil (D.L. 855), lo que reducirá así el porcentaje trabajadores con estabilidad laboral.

Cuadro 42

Modificaciones en los Topes de Contratación (%)

	D.L. 728 Y 765 NOV. 1991	LEY 26513 JULIO 1995	D.L. 855 OCT. 1996
Formación Laboral Juvenil	15	30	40
Cooperativas	20	20	50
Services	20	20	50
Fuente: Cecilia Garavito, Actualidad Económica No. 178-96			

En el Cuadro No. 42 se percibe claramente que el porcentaje de trabajadores contratados ha aumentado progresivamente a través de los años, como producto de una normatividad laboral que tiene como objetivo disminuir los efectos de mantener la estabilidad laboral. Este objetivo comprende tanto los trabajadores contratados a través de las cooperativas, “services” y aquellos del Programa de Formación Laboral Juvenil. En este último caso, la del empleo juvenil, los trabajadores no cuentan con ningún beneficio laboral, constituyéndose una mano de obra barata temporal, habiendo reemplazados a los trabajadores que si gozaban de esos beneficios laborales. De esta forma se abaratan los costos laborales de la empresa, aunque es discutible si es la forma más eficiente de agregar competitividad, en la medida que justamente la competitividad exige mayor formación profesional, alta tecnología, experiencia y especialización, lo que es muy raro encontrar en los jóvenes de 18 a 25 años.

En resumen, se puede señalar que la estabilidad laboral absoluta, alcanzada después de 3 meses continuos de trabajo en una misma empresa, ya no existe en el país, habiendo sido reemplazada por una inestabilidad o “estabilidad relativa” (julio de 1995), con lo cual se considera habrá un incremento en la demanda de empleo; la evidencia empírica muestra que en realidad hay poca creación de nuevos puestos de trabajo, presentándose más bien un proceso de reemplazo de los trabajadores permanentes por trabajadores eventuales, quienes ingresan a las empresas a través de las cooperativas, “services” o el Programa de Formación Laboral Juvenil.

En concreto hay entonces un fenómeno de “precarización” del empleo, lo que incluso puede afectar la competitividad a largo plazo de la empresa, por las razones arriba expuestas de falta de experiencia y especialización de la mano de obra, sobre todo hay una ausencia de motivación de la empresa en otorgar calificación a un trabajador que se le concibe como temporal. Por

supuesto que esta calificación y formación puede ser otorgada por las cooperativas o “servicies”, pero significando para estos mayores costos laborales, los cuales son transferidos a los precios con que ofertan a cada trabajador.

En todo caso es importante reflexionar sobre la conveniencia para las empresas de mantener ciertos trabajadores con estabilidad laboral; por otro lado, la inestabilidad laboral que emana de la normatividad laboral existente otorga mayor manejo a las empresas de los costos laborales, aún cuando es discutible que esto signifique que se consiga una mayor competitividad empresarial a largo plazo.

El tema de la estabilidad laboral actualmente no solamente tiene que ver con el derecho de la empresa para manejar la duración de la relación laboral, sino que deja de lado el principio de la normatividad laboral, que consiste en que cuando hay un puesto de trabajo permanente en el giro comercial de la empresa, debe ser cubierto mediante contratos de trabajo a plazo indefinido.

El quiebre de este principio básico en la normatividad laboral nacional se produce con el D.L. 728 o Ley de Fomento del Empleo; con esta norma legal se promueve la multiplicación de las diferentes modalidades de contratación o plazo definido, o trabajo temporal, regímenes que involucran actualmente al 50% de los trabajadores ocupados del país.

Una consecuencia de la instauración de estas modalidades de trabajo temporal es que las empresas no tienen una relación laboral directa con el trabajador contratado, pues son las Cooperativas, los “services” y el Programa de Formación Laboral Juvenil, quienes proveen de trabajadores a las empresas; en consecuencia no hay una identificación empresa-trabajador que incentive en el trabajador una mayor motivación al trabajo; por otro lado, la empresa no invertirá en calificar una mano de obra que la concibe como temporal.

Además hay un elemento desincentivador adicional que resulta de la diferencia de sueldos y salarios entre personal estable y personal contratado. Agregándose que el personal contratado no goza de todos los beneficios sociales, en el caso del empleo juvenil la situación es más grave pues a los que integran estos programas se les considera mayormente como “practicantes”, teniendo, por lo tanto, remuneraciones cercanas al mínimo legal, sin ningún beneficio social.

Esta inestabilidad laboral, sin embargo, ha servido muy bien como un instrumento de disciplina laboral, además de convertir en irrelevantes las llamadas causales de despido, pues de por sí un trabajador contratado puede ser despedido sin ninguna explicación, entonces el factor riesgo de pérdida de trabajo es decisivo para mantener la tan deseada disciplina laboral, en la cual no caben ni el derecho a la sindicalización o a plantear algún reclamo laboral.

4.2.- COSTOS LABORALES

Para un grueso sector de empresarios peruanos, el déficit comercial es explicado por la falta de competitividad empresarial, la cual es el resultado directo de las llamadas sobre costos laborales, es decir en el Perú actual es muy caro generar un puesto de trabajo pues hay que pagar muchos impuestos por cada trabajador, lo que significa mayores costos, menos utilidades, en resumen menos competitividad frente al empresariado internacional.

Cuadro 43A

Aportaciones de la empresa sobre la Remuneración del Trabajador

Inicio de Vigencia	Nov. 1998	Mar. 1992	Ene. 1993	Jul. 1993	Nov. 1993	Ago. 1995	Ene. 1997
Remuner. Bruta	100	100	100	100	100	100	100
Fonavi	5	8	0	6	6	9	8.2
IPSS Salud	6	6	6	6	6	9	9
Pensiones	6	6	6	6	6	0	0
SNP	0	0	0	0	0	0	0
SPP							
Costo laboral	117	120	112	118	118	118	117.2
Fuente: Actividad Económica No. 1178 – 96							
* La Tasa es de 7% sobre la remuneración del trabajador, pero ahora incluye las gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad.							

En el Cuadro 43A se muestran las 3 áreas de aportaciones: por el FONAVI, por Salud y por Pensiones; en primer lugar, tenemos el pago para el Fondo Nacional de Vivienda, como se sabe esta contribución es para la construcción de viviendas pero que actualmente se ha transformado en un “impuesto de solidaridad”, cuyo monto ha ido modificándose continuamente lo que demostraría un manejo errático de este aporte, explicado más por urgencias fiscales que por el objetivo de resolver problemas de viviendas, en 1998 la tasa de la contribución era de 5% de la remuneración bruta, subiendo progresivamente hasta 9% en agosto de 1995, para reducirse en enero 1997 a 8.2%.

Cuadro 43B

**Impuestos, Contribuciones Y Costos Laborales Que Afectan Mas A La
Economía De Su Empresa, 2002 – 2005
(Porcentaje)**

Respuesta	2002	2003 a/	2004 b/	2005 c/
TOTAL	100,0	100,0
Impuesto a la renta empresarial (Tercera categoría)	35,1	42,4	34,9	41,7
Impuesto a las transacciones financieras	-	-	28,0	16,3
Gratificaciones	-	18,2	7,4	7,1
EsSalud	22,4	20,6	2,3	5,0
Impuesto extraordinario de solidaridad (Ex-FONAVI)	54,5	42,9	6,9	5,0
CTS	25,4	18,8	3,4	3,3
Tributos municipales	18,7	13,5	4,0	3,3
AFP	-	-	1,1	1,7
Seguros obligatorios (Vida ley, Complementario de riesgo)	-	7,6	2,3	0,8
Otros	7,5	52,9	5,7	10,8
No contesta	9,0	4,7	4,0	5,0

a/ Muestra: 170 presidentes de directorio; Período de la encuesta: 15 de julio al 15 de agosto.

b/ Muestra: 175 presidentes de directorio; Período de la encuesta: 27 de septiembre al 18 de octubre.

c/ Muestra: 240 presidentes de directorio; Período de la encuesta: 26 de septiembre al 31 de octubre.

Nota: Hasta el 2003 las respuestas eran múltiples.

UNIVERSO: Presidentes del directorio de las mil empresas establecidas en el Perú que alcanzaron mayor facturación durante el año anterior a la encuesta

Fuente: UNIVERSIDAD DE LIMA.

En segundo lugar, el aporte empresarial para el Instituto Peruano de Seguridad Social por el concepto de salud, no tuvo muchas variaciones, únicamente en agosto de 1995 aumentó de 6 a 9%. Este aumento permitió que los trabajadores ya no aporten al IPSS por este concepto.

En tercer lugar, en cuanto a los aportes empresariales, la política del gobierno fue que los trabajadores asuman plenamente el financiamiento de sus pensiones, de esta manera, a partir de agosto de 1995, no existe ningún aporte empresarial por concepto de pensiones al IPSS, como tampoco al Sistema Privado de Pensiones; es así como el costo laboral por las empresas se concentran únicamente bajo 2 conceptos: FONAVI 8.2% y el IPSS-Salud dejando de lado todo lo relacionado con pensiones.

Cuadro 44

Aportaciones por los tres Conceptos Principales
(Porcentajes)

	Antes		Ahora	
	Trabajador	Empleador	Trabajador	Empleador
FONAVI	3	6	0	9
IPSS Salud	3	6	0	9
ONP - Pensiones	3	6	11	0
TOTAL	9	18	11	18

Fuente: Actualidad Económica No. 165-95

En el Cuadro 44 se percibe que ahora los trabajadores aportan más por el conjunto de los conceptos FONAVI, IPSS-Salud y Pensiones. Respecto al FONAVI debemos señalar que el trabajador aportaba 3% pero que posteriormente fue anulado y con lo cual la responsabilidad del financiamiento del FONAVI pasó a manos de los empresarios; sin embargo para 1997, se incluyó a los trabajadores independientes (4ta. Categoría) como aportantes con un 7% al FONAVI, este porcentaje fue disminuido a 5% a partir de agosto de 1997, demostrándose una vez más, la política laboral errática del gobierno, quien modifica continuamente la normatividad laboral.

Respecto a los aportes al IPSS Salud también han sido eliminado los trabajadores como aportantes, habiéndose aumentado al aporte de las empresas de 6% a 9%. Lo que se explica por la responsabilidad que tienen las empresas de la salud de sus trabajadores, aunque esta situación podría variar con la creación de las organizaciones de servicios de salud (OSS).

En el caso de las pensiones el aporte de los trabajadores se ha elevado considerablemente de 3% a 11%, quedando como los únicos que financian los fondos de pensiones sean estatales o privados. Debiéndose señalar que no solamente los trabajadores son los únicos aportantes sino que el monto total de los aportes por concepto de pensiones ha aumentado de 9% a 11%.

En resumen podemos señalar que el costo laboral que se asume cuando se crea un puesto de trabajo se ha mantenido casi inalterable pues en noviembre de 1988 el costo laboral (FONAVI, IPSS- Salud y Pensiones) era de 117% mientras que en enero de 1997 este porcentaje es de 117.2%. Son casi 20 años en que la economía nacional ha tenido sucesivamente superávit y déficit comercial, lo que demostraría que no hay una correlación directa entre el costo laboral y el déficit comercial. Esto deja sin evidencias empíricas la teoría que manejan los empresarios nacionales, cuando

señalan que los costos laborales son los causantes del déficit comercial, ya que restan competitividad internacional a las empresas nacionales.

Por otro lado, hay una orientación específica para los aportes de las empresas y de los trabajadores; los aportes de las empresas están orientados a financiar al FONAVI, en otras palabras se está financiando las viviendas y la infraestructura urbana, así como la salud de los trabajadores. Esto podría aparecer como un reconocimiento que las remuneraciones no son suficientes para que un trabajador pueda individualmente, por si mismo, adquirir una vivienda y cubrir sus gastos por enfermedades.

En cuanto a los aportes de los trabajadores, estos se orientan hacia la constitución del fondo de pensiones, privado y estatal, en ese sentido la responsabilidad de tener en el futuro una pensión adecuada para los trabajadores depende únicamente de los mismos trabajadores, esto nos lleva al tema del monto de las remuneraciones, pues el aporte de los trabajadores es un porcentaje (11%9 del total de las remuneraciones percibidas, por lo tanto si la remuneración es baja cuando se es trabajador activo, entonces, será baja también la pensión futura cuando el trabajador sea cesante o jubilado. Para el caso particular del trabajador del sector público la cuestión es más grave pues su pensión futura dependerá de la Caja Fiscal.

4.3.- CONDICIONES DE TRABAJO

4.3.1 Especialización Flexible

La reforma laboral ha modificado inclusive los procesos productivos, lo que tiene que ver con la organización del trabajo al interior de cada empresa, en este sentido es que se combinan tanto la incorporación de nuevas tecnologías como la necesidad de bajar costos para enfrentar la competitividad del mercado, esto último como resultado de la apertura acelerada del mercado interno.

Paulatinamente se está implantando en el país la especialización flexible, entendida como el logro de parte del trabajador de una formación y calificación polivalente; con esto evidentemente la misma organización del trabajo basado en la especialización estaría siendo reemplazada, aunque debemos señalar que este proceso en nuestro país todavía es incipiente, por la dificultad que tienen las empresas para financiar los costos de nuevas tecnologías y mejoras en la calificación de sus trabajadores.

La llamada especialización flexible supone que el trabajo de gestión y ejecución se dan en un proceso simultáneo, esto determina que hay una gran flexibilidad en los sistemas de producción dejando atrás los grandes locales, con muchos supervisores, en donde cada trabajador se especializa en una sola tarea, la que a su vez forma parte de una cadena de producción; todo esto varía con la especialización flexible, pues el trabajador puede cambiar de tareas, por lo tanto, de lugar en la cadena productiva, también puede adoptar decisiones y ejecutar sus tareas; de esta manera el

trabajador es una persona aislada, con cierta autonomía, en consecuencia con menos identificación con el resto de sus colegas.

En cierta medida este mencionado aislamiento ha relajado la organización sindical, como también a su activismo y a la motivación de los trabajadores para sindicalizarse; el trabajador con una especialización flexible discute individualmente sus condiciones de trabajo con la empresa. Esto ha significado que el mencionado trabajador acepte jornadas de trabajo por encima de lo señalado por las normas laborales, remuneraciones basadas en la productividad individual, la eliminación de algunos beneficios, etc.

En el caso peruano podríamos indicar que paradójicamente no es con mejores tecnologías y una organización del trabajo innovadora que se han dejado de lado la anterior legislación laboral, pues la economía nacional, en donde la principal organización empresarial es la pequeña y micro-empresa, hace mucho tiempo que hay una flexibilización de las condiciones de trabajo. Con esta situación se puede asumir que las pequeñas y micro-empresas practican hace tiempo la especialización flexible pero de baja tecnología, aunque con los mismos resultados de obviar la organización sindical.

Pero debemos insistir que una organización empresarial basada en la especialización flexible o con trabajadores plurifuncionales exige un esfuerzo enorme de calificación, para lo cual hay que invertir en capital humano, es decir en formación laboral, debiendo los trabajadores retornar esa inversión con mayor productividad y también con cierta permanencia en la empresa, lo que se contradice con la precariedad que actualmente caracteriza al régimen laboral.

Si entendemos la flexibilización como la capacidad de las empresas de enfrentar los cambios en la demanda con ajustes mínimos, este tipo de trabajador es un elemento fundamental, junto a la tecnología moderna. Sin embargo, otra solución posible es tener la capacidad de contratar y despedir trabajadores ante los mencionados cambios en la demanda. Ambos tipos de solución tienen ventajas y desventajas, tanto para la empresa como para los trabajadores.

Desde el punto de vista de la empresa, si ante una reducción en la demanda se retiene a los trabajadores, empleándolos en otras tareas, la relativa rigidez en los costos es compensada por la retención de trabajadores productivos, lo cual reduce los costos de selección y entrenamiento de nuevo personal (rotación) como consecuencia de un crecimiento posterior de la demanda. Si, en cambio, se despiden trabajadores ante una reducción en la demanda, el alivio en los costos tiene como consecuencia mayores costos al tener que contratar posteriormente nuevo personal.

Desde el punto de vista de los trabajadores, la mayor estabilidad en el trabajo como consecuencia del primer tipo de solución puede tener como contrapartida un menor ritmo de elevación de salarios. En realidad, los

mayores salarios en el caso de la segunda solución compensarían el costo para el trabajador de la menor estabilidad. Si además de una gran flexibilidad en la contratación y despido tenemos salarios bajos, estamos en el peor de los mundos para los trabajadores.

4.3.2 La Negociación Colectiva

Una constatación histórica de la conducta de los sindicatos en su lucha reivindicativa, es que los sindicatos han tenido una intensa actividad en la fase expansiva del ciclo económico. Es decir que los sindicatos han intensificado sus reclamos cuando sabían que la empresa podía satisfacer dichos reclamos.

En el Cuadro anterior se percibe que en el período 1970–1975 las huelgas y el PBI crecía, mientras que en el período 1977-78 tanto el PBI como la actividad sindical decrecían. A partir de 1978 nuevamente el PBI y las huelgas crecen simultáneamente hasta 1981, donde ambas caen juntas, la recuperación económica desde ese año significa un nuevo activismo sindical, período que se interrumpe en 1984.

La fase expansiva que se inicia en 1985 vuelve a dinamizar el movimiento reivindicativo, a partir de 1989 las luchas sindicales se reducen y la misma organización sindical entra en un proceso de debilitamiento, lo que se acentúa luego del ajuste económico de agosto de 1990. Esta coincidencia entre la evaluación del PBI y la lucha sindical demuestra un cierto racionalismo del movimiento sindical. Lo que se corroboraría con el renacer de la lucha sindical a partir de 1997, cuando los trabajadores perciban que las empresas pueden cumplir con mejorar las condiciones de trabajo y las remuneraciones.

El período 1993 – 1995 muestra un cambio, mientras la economía crece rápidamente, las huelgas siguen cayendo. La tímida recuperación de 1994 no altera la tendencia descendente. Simultáneamente, el aumento de la producción durante esos años ha sido seguido por una recuperación excepcionalmente débil de la capacidad adquisitiva. El Cuadro No. 45 lo muestra.

¿A qué se debe la ruptura de la tradición? No podemos responder la pregunta de manera definitiva. Una respuesta provisional es que la legislación laboral está haciendo su efecto sobre el papel de los sindicatos. Este consistía en capturar una parte del aumento cíclico de la productividad cuando la economía se reactivaba, y en tratar de frenar la caída cuando la inflación carcomía el poder adquisitivo de sus afiliados. La estabilidad laboral era una condición para conquistar esa parte del aumento de productividad y para frenar el deterioro.

Otra explicación, complementaria a la anterior, es que, debido al retraso cambiario y el consiguiente aumento de la competitividad externa, a los crecientes pagos tributarios tras la reducción registrada durante la gran inflación de 1988 – 1990, a la creciente carga financiera resultante del

aumento en el endeudamiento, a las altas tarifas de energía y otros servicios no transables y al rápido aumento del salario real medido a precios del productor, las empresas industriales no levantan vuelo y han terminado afectadas por ese mismo “enfriamiento”.

Las empresas industriales tampoco parecen haberse beneficiado de manera similar a las reactivaciones anteriores. Entre el agudizado temor al despido y la dificultad de las empresas para conceder aumentos, la decisión sindical parece ser la pasividad.

Desde el punto de vista de su influencia en los salarios, el sindicato tiene un accionar en esencia controversial, esto es, creado para enfrenar algunos de los problemas específicos de una competencia en la que no influye de manera sustancial.

En segundo lugar, su accionar y efectos son en gran medida dependientes de la evolución de la economía y de las posibilidades de las empresas.

En tercer lugar, su función consiste en obtener parte de las mejoras resultantes de las reactivaciones y reducir el sacrificio de sus afiliados durante las recesiones, en la época de la mayor rigidez posible en el mercado laboral, el salario siguió siendo muy flexible y el ajuste salarial reemplazó al ajuste por medio del desempleo, que es el que actualmente aumenta en importancia.

Sin embargo, el papel más importante del sindicato puede haber estado más allá del problema salarial, en el logro de condiciones de trabajo más civilizadas. No es casual el reciente aumento de los accidentes de trabajo. También es importante el reclamo de sistemas de protección contra el desamparo que supone el despido. Es, pues, un papel de reductor de algunas de las distorsiones propias del funcionamiento del mercado.

El sindicato nos recuerda que el mercado de trabajo no es como el mercado de bienes, su función más trascendental quizá sea la de contribuir, desde dentro de una tensa relación de cooperación y conflicto con el empresario, al logro de una participación en la empresa que confirme al asalariado como ciudadano y como aportante pleno al desarrollo de la sociedad. Desde esta perspectiva, la actual reforma laboral parecería apuntar más que a una flexibilización de la relación laboral, a una rebaja del estatus del trabajador asalariado.

4.3.3 El Salario Mínimo

El salario mínimo (SM) es una de las instituciones económicas más enraizadas en el Perú. Lo cual no es casual, pues el nuestro fue el primer país que lo decretó en América. Ello sucedió hace más de 90 años, en una década en la que se dieron importantes normas laborales como producto de las protestas de los trabajadores organizados.

Un estudio de la OIT sobre el SM recuerda que éste “representa el nivel de remuneración por debajo del cual no se puede descender de hecho ni de derecho, cualquiera sea la modalidad de remuneración o la clasificación del trabajador.

La propia definición genera debate. El fijar un mínimo significa para algunos proteger al trabajador, mientras que para otros es intervenir en la economía y generar distorsiones, las que luego afectarían al trabajador que se buscaba proteger.

Becker afirma que un SM más alto reduce aún más las oportunidades de empleo de un trabajador vulnerable que tiene pocas habilidades, porque su productividad no justificaría un mayor costo salarial. Los neoclásicos advierten que los sistemas de SM no sólo desincentiva la creación de puestos de trabajo, sino que fomentan la informalidad.

En cambio, muchos economistas aseguran que el SM es para proteger a los trabajadores vulnerables, establecer criterios de equidad en los salarios, y reducir de manera efectiva la pobreza. Por lo tanto dichos salarios deben tener en cuenta las necesidades de los trabajadores y de sus familias.

El estudio de Yamada (1994) muestra que el SM fue importante en la economía peruana entre 1971 y 1985, y que a partir de entonces perdió toda relevancia.

Luego de 1990 la poca importancia del SM es consistente con el modelo económico que se desarrolla. Basta observar como el SM ha ido cayendo estrepitosamente. Incluso con el último incremento a 350 soles, a partir del 1 de octubre, el SM real equivale a sólo el 20% de vigente en 1980.

¿Los SM han generado mayor empleo o informalidad? Aquí sería necesario contar con encuestas de niveles de empleo trimestrales o específicas, ya que el efecto del SM sobre el nivel de empleo no es instantáneo. Sólo a partir de 1996, con el convenio Ministerio de Trabajo INEI, esta limitación quedaría resuelta. Sin embargo, con los bajos niveles que presenta, el SM puede asumirse que su efecto sobre la tasa de desempleo ha sido mínimo.

¿Los SM han beneficiado efectivamente a los trabajadores? Todo incremento de salarios conlleva dos efectos a los trabajadores que ganan menos del SM se les incrementa la remuneración y al resto se les despide o se le contrata de manera informal.

Para evaluar si el SM ha sido relevante entre 1984 y 1989, se ha estimado qué porcentaje de trabajadores se habría beneficiado con él. Si consideramos el ingreso percibido y el número de horas trabajadas al mes, el SM favoreció sólo al 14% de trabajadores en ese período. Desde 1989, a menos de 10% y tras el ajuste de 1990 únicamente al 5%. Y si el SM rige en exclusiva para los trabajadores del régimen laboral privado, sólo el 4% de los asalariados se beneficiaron con él entre 1984 y 1994.

No obstante, las proyecciones para evaluar el impacto del último reajuste señalan que éste favorecería al 10% de los obreros y empleados privados, con lo que la tendencia negativa de la última década podría cambiar de sentido. Pero es imprescindible investigar más acerca de la relevancia del SM en el Perú.

La realidad laboral de nuestro país revela que si el costo promedio de la mano de obra en América Latina, según la OIT, es hoy de US\$ 4,00 la hora, en el Perú apenas llega US\$ 1,90; diez veces menos que lo que se paga en Norteamérica y muy por debajo de lo que en otros contextos laborales similares se remunera al trabajador en el resto de países de la región.

Como ya hemos visto la situación del empleo no es mejor. Uno de cada diez peruano en edad de trabajar no tiene trabajo, y no menos de cinco de cada diez están subempleados, pero los que logran tener trabajo no ganan lo suficiente, pues como sabemos el salario mínimo y la remuneración mínima vital con la que el INEI calcula la evolución de precios de la economía, son insuficientes.

La reforma del mercado laboral iniciada en 1991 tiene como objetivo su flexibilización con miras a fomentar el empleo. En este sentido se dan diversas leyes que buscan regular los contratos individuales de trabajo y los convenios colectivos, limitar la intervención del Estado en la fijación de las remuneraciones en el sector privado y reducir los costos laborales.

En julio de 1991 se dio la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios (DL. 650), la cual instituye un nuevo régimen para los fondos compensatorios. El DL. 650 estipula que las empresas deben depositar la compensación por tiempo de servicios (CTS) del trabajador en la institución financiera y en la moneda (soles o dólares) de su elección, estableciéndose que dichos depósitos tienen carácter cancelatorios.

La CTS se fundamenta en la necesidad de retribuir al trabajador por su contribución a la producción y al desarrollo de la empresa donde trabaja, dado que a lo largo de su vida laboral sus facultades para el trabajo se ven reducidas progresivamente.

Por lo tanto dicho fondo compensatorio debe permitir al trabajador atender sus necesidades entre empleos, sobre todo cuando, puede no serle tan simple reinsertarse en el mercado laboral.

El artículo 1º del DL. 650 estipula que la CTS es un beneficio social que tiene dos fines: la “previsión de las contingencias que origina el cese en el trabajo” y la “promoción del trabajador y su familia”.

En el contexto actual de trabajos temporales, relaciones laborales inestables y salarios reales reducidos, los fondos de CTS funcionan como un fondo personal de desempleo y como un mecanismo de acceso del trabajador al crédito bancario y, con ello, a un mayor ingreso real.

La CTS se calcula sobre la base de la remuneración básica del trabajador, tomando en cuenta también toda otra cantidad que por cualquier concepto perciba de modo fijo y permanente, mientras sea de su libre disponibilidad. Antes de la dación del DL. 650, los fondos compensatorios eran mantenidos por el empleador, el cual los entregaba al trabajador al culminar el contrato de trabajo o producirse el retiro del trabajador. En la actualidad, los fondos de la CTS son depositados en una institución financiera de elección del trabajador, y tiene carácter cancelatorio.

El DL. 650, de julio de 1991, establece que el pago deberá ser depositado por el empleador en la institución financiera y en la moneda (soles o dólares) que el trabajador elija. El monto de la compensación es de un sueldo o treinta jornales por año, según corresponda, y la reciben los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, con una jornada de al menos cuatro horas diarias. En el caso de trabajadores con contratos temporales, si son por menos de seis meses, la compensación será entregada directamente al trabajador por el empleador.

Estos fondos son intangibles e inembargables, salvo por alimentos y hasta el 50%. Sirven también para garantizar los préstamos para casa-habitación hasta por el 50% de la CTS y sus intereses; mientras que, tratándose de otro tipo de créditos, se pueden garantizar hasta con el 20% de aquellos.

Por otro lado, el trabajador puede retirar hasta un 20% de su CTS de libre disponibilidad, luego de dos años de realizado el primer depósito en cualquier depositario, hasta un 50% para adquisición, construcción, ampliación o reparación de la vivienda única del trabajador, hasta un 10% por matrimonio civil del trabajador y hasta 10% en caso del fallecimiento del cónyuge, padres o hijos del trabajador. (Ver cuadro 46).

Desde el punto de vista económico, los fondos compensatorios tienen efectos tanto sobre la demanda de trabajo como sobre el bienestar de los trabajadores. En el caso de las empresas, los fondos compensatorios constituyen un costo laboral no salarial, el cual encarece la mano de obra. Este costo corre por cuenta del empleador, quien deposita los fondos respectivos en la institución financiera de elección del trabajador en los meses de mayo y noviembre. Así, la CTS constituye para el empleador un costo mensual de 9.72% de la remuneración del trabajador.

Si aceptamos que la demanda de mano de obra depende negativamente de su costo y positivamente de las ventas de la empresa, la CTS tendría un efecto negativo sobre el empleo. Sin embargo, la evidencia empírica para el sector industrial no es concluyente con respecto al efecto negativo del costo del trabajo sobre la demanda de mano de obra. Vista desde la perspectiva del trabajador, la CTS constituye un beneficio. Así, funciona como un fondo personal de desempleo, al cual se tiene derecho independientemente del tiempo de trabajo pudiendo transformarse este fondo en un seguro de desempleo.

Cuadro 45

Retiros Autorizados y Garantías de Préstamos

	Retiros	Garantías
De libre disponibilidad	10%	--
Vivienda única (adquisición o reparación)	50%	50%
Matrimonio Civil del Trabajador	10%	--
Fallecimiento del cónyuge, hijos o padres	10%	--
Otros préstamos	--	20%

Fuente: DL. No. 650

Por otro lado, la CTS se basa en el aporte exclusivo de los empleadores; mientras que los fondos del seguro de desempleo pueden ser aportados por los trabajadores, los empleadores o el Estado. En algunos países desarrollados, por ejemplo, son los empleadores quienes generan el fondo, siendo éste administrado por el Estado; si consideramos que el sistema económico capitalista puede generar desempleo, la preservación del recurso humano requiere que existe un fondo de esta naturaleza, el cual además puede servir para el reentrenamiento del trabajador cesante.

Entonces la sustitución de la CTS por un seguro de desempleo, que los empresarios plantean, ¿implica que ellos aporten en exclusiva a dicho fondo? De no ser así, cargar parte del costo del seguro a los trabajadores llevaría a una reducción de la demanda por los bienes y servicios que las empresas producen, diluyendo así el efecto del ahorro en los costos laborales.

Sin embargo, la legislación actual permite el retiro del 20% del fondo como de libre disponibilidad, así como autoriza retiros por distintos montos y por diversas razones. Estos constituye un ingreso adicional para el trabajador, lo que, en el contexto actual de ingresos reales reducidos, le permite acceder a un nivel de consumo mínimo que de otro modo estaría fuera de su alcance. La posibilidad de acceder al crédito bancario con la garantía de parte de su fondo indemnizatorio es otro elemento que incrementa el bienestar del trabajador. De no existir esta posibilidad, el trabajador tendría que acceder al crédito formal, no siendo posible para la mayoría cumplir con los requisitos exigidos por los bancos.

4.4 EL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES

Como hemos visto anteriormente se ha efectuado un canje entre los aportes específicos de los empleadores y trabajadores, en este sentido los empleadores pagarán el FONAVI y los gastos del IPSS-Salud, mientras que los trabajadores pagarán el íntegro de la contribución por pensiones.

Cuadro 46
Comparación entre AFP y ONP: Trabajadores Antes y Ahora
(Porcentaje)

	Antes		1996		1997	
	ONP	AFP	ONP	AFP	ONP	AFP
Aporte	3	10	11	8	13	10
Comisión AFP	-	2	-	2.0	-	2.0
Solidaridad IPSS	-	1	-	0	-	0
Seguro Sobrevivir	-	1.6	-	1.4	-	1.4
TOTAL	3	14.6	11	11.4	13	13.4

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares 1996

El objetivo de tales cambios es hacer que los trabajadores sientan que el descuento por pensiones a la ONP es más grande y, por lo tanto, se orienten más a las AFP.

Al mismo tiempo, se han adoptado las distintas medidas propuestas por las AFP para reducir el costo de este sistema. Se ha eliminado la contribución de solidaridad al IPSS, que afectará los programas que esa institución venía ejecutando a favor de los jubilados. Se ha exonerado del IGV a las comisiones de las AFP y al seguro de sobre vivencia e invalidez que ellas cobran, que es la razón por la cual dichos costos bajarán. ¿Por qué exonerar a este seguro de vida y no a las medicinas o a los alimentos básicos?.

Hasta los promotores internacionales del sistema de las AFP, como el Banco Mundial y el ex ministro de Trabajo chileno José Cifera, señalan que con un aporte tan bajo (8%) no se asegura pensiones adecuadas, razón por la cual esa reducción de dos puntos porcentuales del aporte al fondo propio (llamado "cuenta de capitalización individual") se dispuso hasta diciembre de 1996. Una vez que se pasen a las AFP se les eleva el costo, y ya no van a poder regresar al sistema anterior. Muy similar a lo que se hizo dos años atrás, cuando empezaron las AFP, con el aumento del 13.5%: eliminaba el costo inmediato del traslado a las AFP; pasados unos meses, cuando los trabajadores sentían el descuento, ya no podrían revertir su decisión.

La ley también incluye la prohibición de los trabajadores de afiliarse al Sistema Nacional de Pensiones (ONP), porque este se encuentra en crisis y, por eso, se ha declarado "en emergencia". La verdad es que la crisis de la ONP ha sido agudizada por la entrada en vigencia de las AFP, y a que los trabajadores que se trasladaron a estas dejaron de aportar al Sistema Nacional de Pensiones, desfinanciándolo. El gobierno debió cubrir esa brecha, como se hace en los demás países de la región. Es por esto que,

mientras en el país las remuneración comienzan a aumentar, las pensiones siguen miserables.

La nueva ley agudiza esta situación; al provocar que más trabajadores abandonen la ONP, será más difícil el pago de pensiones. La declaratoria en emergencia del Sistema Nacional de Pensiones es solo un mal pretexto.

La verdadera crisis es de las AFP. Pensaban tener dos millones de afiliados y hoy apenas superan el millón, de los cuales apenas medio millón cotiza regularmente. Además ya recortaron sus gastos en promotores y publicidad al mínimo. Un primer apoyo les fue concedido con la aprobación del procedimiento para emitir los bonos de reconocimiento, y con las afirmaciones magnificando los problemas de la ONP y las ínfimas pensiones que paga. Por ello, las AFP han hecho un fuerte lobby para que se apruebe esta ley y lograr, así, un número de afiliados que les permita obtener las ganancias que esperaban. Una vez más, el capital privado traslada sus pérdidas al público.

Hasta ahora la mayoría de los trabajadores ha rehusado incorporarse a las AFP. Si declaran un sueldo de 1,000 soles, aportan a su fondo propio 100 soles pero es descuentan en total 150 soles. Es decir, por cada 100 soles que ahorran para su vejez, tienen que pagar otros 50: 10 de solidaridad al IPSS, 20 por comisiones de AFP y otros 20 por seguro de sobre vivencia e invalidez.

Para los independientes, ello hace totalmente ilógico afiliarse. Pero para quienes son dependientes, el gobierno no ha dejado la libertad de elegir quedar fuera de ambos sistemas y generar un propio ahorro para la vejez. Para los nuevos, ahora será obligatorio incorporarse a una AFP; para los demás, las opciones son AFP u ONP. Y la ONP, el Sistema Nacional de Pensiones, ha sido desfinanciado y abandonado a su suerte por el gobierno.

Para los dependientes, el costo de las AFP es igual al de la ONP. ¿Cuál pagará mayores pensiones? Eso es lo único que hay que saber ahora para decidir.

Las consecuencias de esta decisión son claras. Se va a empequeñecer las remuneraciones líquidas de los trabajadores que no quisieron AFP. Se va a desproteger aún más a los pensionistas, aquellos ancianos que tras 30 o 40 años de trabajo reciben pensiones de 80 soles mensuales, y cuyas posibilidades de aumento se alejan porque la ONP va a estar aún más desfinanciada. También les han quitado la contribución del 1% que permitía al IPSS desarrollar algunos programas para favorecerlos. Se va a reducir los ingresos fiscales, por la exoneración del IGV dispuesta solo para las AFP. Va a reducir el empleo formal, porque la elevación de los impuestos al trabajo hace preferible escaparse del segmento laboral sujeto a ley.

CAPITULO V
ROL DEL ESTADO EN LA GENERACIÓN DEL EMPLEO

5.1 LA GENERACIÓN DEL EMPLEO

La economía peruana tendrá que producir más de dos millones de nuevos empleos (aproximadamente 2,021,200 puestos de trabajo) hasta el año 2006. Por otro lado, ya no se puede hacer prácticamente nada para reducir esta impresionante cifra, pues los peruanos que serán demandantes de tales empleos nacieron hace más de una década. Y para el año 2010 se estima que será de cuatro millones ochocientos cincuenta mil los empleos (aproximadamente 2,021,200 puestos de trabajo).

El Perú, con población muy joven, registra significativos incrementos en su fuerza laboral años tras año. Casi un millón de jóvenes (1944,100) con edades de entre 14 y 24 años ingresarán a trabajar hasta el año 2006. Asimismo, casi más de quinientas mil (570,200) personas con edad de trabajar en la actualidad, pero que se encuentran subempleadas. Por último, más de medio millón (678,600) de los desempleados actuales estarían todavía en el mercado buscando activamente un trabajo. Si restamos a todas estas demandas nuevas y demandas antiguas de trabajo no atendidas. Arribamos al estimado neto mínimo de empleos para los próximos cinco años: más de dos millones seiscientos mil (2,021,200).

La única tendencia alentadora es el hecho que semejante demanda por empleos (oferta de trabajo) ya no se volverá a repetir en tal magnitud relativa, pues la presión demográfica finalmente está aminorando. La tasa de crecimiento poblacional en nuestro país alcanzó su máximo en la década del setenta y, tal como sucede con todo proceso de transición demográfica, ya ha empezado a descender. Consecuentemente, las mayores demandas por empleos están ocurriendo dos décadas después y luego van a empezar a disminuir. En otras palabras, estamos viviendo (de 1985 al año 2005) el momento más álgido en lo que respecta a la problemática del empleo en el país, en términos de tasas de crecimiento anual (3.1%) y de incrementos absolutos (más de 300,000 nuevos trabajadores cada año con la creciente participación de la fuerza laboral femenina).

Este es el reto del presente quinquenio y prácticamente todos estos nuevos empleos tendrán que ser generados por la actividad privada: desde grandes empresas nacionales y extranjeras, hasta los microempresarios informales que se auto emplean individual y familiarmente con variadas posibilidades de crecimiento y desarrollo.

La gran mayoría de los sectores productivos modernos en los que el Perú tiene ventajas comparativas naturales van a generar directamente una parte pequeña de los empleos requeridos en el futuro. Así, por ejemplo, una inversión estimada de cerca de 6,000 millones de dólares hasta finales de siglo en minería crearía sólo 43 mil puestos de trabajo. Esta cifra se reduce de considerar que la inversión promedio por puesto de trabajo en los sectores de minería y petróleo ha sido de 140 mil dólares, de acuerdo con las Cuentas Nacionales de 1989. Entonces, 6,000 millones divididos entre 140,000 producen cerca de 43 mil puesto de trabajo.

Crear empleo en la manufactura mediana y grande del país cuesta mucho menos, pero todavía significa una inversión promedio considerable de 36 mil dólares por puesto de trabajo. En este sentido, si se quisiera generar todos los 24 millones de empleos en dicho sector se necesitaría una inversión total de 86,400 millones de dólares.

Por otro lado crear un puesto de trabajo en la agricultura cuesta mucho menos: alrededor de 6 mil dólares, aunque esta cifra podría estar distorsionada por la importancia de la agricultura tradicional de subsistencia en la sierra del país. Por tanto, uno de los retos más importantes es impulsar la inversión masiva en agricultura rentable en el país.

La producción y los ingresos generados por los sectores líderes del crecimiento futuro se traducirán en demanda por bienes y servicios ofrecidos por todo el resto de la economía, con lo que se crearán indirectamente muchos de los puestos de trabajo que se requieren.

En la economía existen los llamados “encadenamientos” hacia adelante y hacia atrás en la producción. Por ejemplo, un auge minera provoca mayor demanda por insumo y equipos industriales que a su vez genera empleo, y el mayor ingreso de los trabajadores mineros provoca una mayor demanda por bienes y servicios en la región donde se ubica la mina. De esta manera, se ha calculado que por cada puesto de trabajo directo que se produce en la minería, se generan cuatro puestos de trabajo indirectamente. Entonces hay que multiplicar los 43 mil puestos por 5 y se llega a 215 mil puestos de trabajo. De todas formas, esto es sólo alrededor del 10% de los nuevos empleos que se necesitan.

Una buena parte de los nuevos empleos se seguirá produciendo en el sector de autoempleo y empresa familiar. La inversión promedio por puesto de trabajo en estos sectores se estima en 830 dólares según la Encuesta de Niveles de Vida de 1994. No obstante, los ingresos netos que se consiguen en estos sectores no tienen por qué situarse por debajo del resto de remuneraciones en la economía. Así, por ejemplo, aún en los peores momentos de la recesión y ajuste estructural, casi la mitad de las empresas familiares de Lima Metropolitana producían ingresos netos mayores a 200 dólares mensuales y esta cifra ha sido confirmada por la reciente encuesta de 1994.

Un debate importante en la década de los ochenta ha sido el rol del sector de la microempresa informales en la creación de empleos productivos. Por lo que uno observa en las calles pareciera que todo este autoempleo es “empleo redundante” que se inventa para no caer en el desempleo abierto. Esta impresión se formalizó en lo que se ha llamado la “tesis pesimista” acerca de la informalidad popularizada por la escuela estructuralista de América Latina desde los setenta. Por su parte, a mediados de los ochenta. El otro sendero de Hernando de Soto propuso más bien una “tesis optimista” acerca de este sector y su potencial de generación de riqueza y desarrollo del capitalismo.

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE).¹; En 8.8% creció el empleo formal en las empresas privadas de 10 y más trabajadores del Perú urbano en el mes de enero de este año con respecto a similar mes del año pasado, informó en base a los resultados de la Encuesta Nacional de Variación Mensual del Empleo. Los sectores que presentaron un mayor aumento en su demanda de trabajadores fueron comercio (13.9%), servicios (8.2%), industria (8.1%) y transporte, almacenamiento y comunicaciones (7.5%). Otros resultados indican que en Lima Metropolitana el empleo formal Lima Metropolitana el empleo formal aumentó 8.8% en el mes de enero con respecto a similar mes del año pasado, mientras que en las 20 principales ciudades del resto urbano aumentaron los puestos de trabajo en 9.3%

5.2.- LA PROBLEMÁTICA DEL DESEMPLEO

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) ha iniciado en 1995 encuestas trimestrales a cerca de 20,000 hogares representativos de todo el país (urbano y rural) con un módulo al año de condiciones de empleo. De esta manera, en el futuro próximo va a ser posible discutir cifras de desempleo nacionales. Sin embargo, la experiencia internacional señala que se debe ser extremadamente cuidadoso en la recopilación de información sobre desempleo rural, debido a la común fusión de las actividades económicas del campo con la economía del hogar rural y a las marcadas estacionalidades en la agricultura durante el año.

En cuanto a la evolución de la tasa de desempleo urbano en los últimos años, creemos que, gracias al dinamismo de los sectores de autoempleo y microempresa en el Perú, la tasa de desempleo abierta en Lima Metropolitana no superó el 10% de la fuerza laboral en el momento más agudo de la recesión y el ajuste estructural, y ha estado disminuyendo en los últimos tres años.

La tasa de desempleo global del Perú sería menor a aquella de Lima Metropolitana. Teniendo en mente las limitaciones potenciales de los cálculos de desempleo rural, consideremos que la tasa de desempleo nacional fue de 7.1%, según el último Censo de Población y Vivienda de 1993, y alcanzó el 7.2% de acuerdo con estimados preliminares de la Encuesta Nacional de Hogares del INEI. Estos resultados reafirmarían que el problema del Perú no es el desempleo, sino fundamentalmente un problema de bajos ingresos y pobreza, lo que equivocadamente se denomina subempleo.

Sin embargo, las tasas más altas de desempleo juvenil en las áreas urbanas se presentan en el 2006 con un 16,9% en Lima Metropolitana, (ver Cuadro 47). Se deberían motivar medidas de promoción específicas para fomentar una mejor inserción de estos grupos de la fuerza laboral en el mercado de trabajo.

¹ Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE en el informe del INEI presentado en la Web cite de Internet disponible en; <http://empleoperu.blogspot.com/>.

Cuadro 47

Tasa de desempleo en jóvenes Educación y Trabajo en la Juventud de Lima metropolitana (Porcentajes)

	2002	2003	2004	2005	2006
Jóvenes	15,2	14,8	15,8	16,2	16,9

Fuente: INEI; Elaboración propia

En tal sentido, se explica la ampliación de los Convenios de Formación Laboral Juvenil para jóvenes entre 16 y 25 años. Con la nueva legislación, la empresa puede contratar jóvenes aprendices hasta un máximo del 30% del total de su personal a plazos hasta por tres años pagando no menos de la remuneración mínima vital y ofreciendo un seguro contra accidentes, pero exonerándose de todas las cargas sociales que aumentan el costo de la mano de obra para el empleador como las contribuciones al FONAVI y al IPSS.

Asimismo, el Programa de Capacitación Laboral Juvenil del MTPS sería un esquema de formación laboral básica para jóvenes provenientes de familias pobres. De acuerdo con este programa, que se puso en marcha durante 1996, el Estado convoca: a licitaciones de cursos de capacitación laboral de un promedio de 300 horas en cualquier área que tenga demanda en el sector productivo. Un punto novedoso del sistema es que el instituto de capacitación que se presente a concurso deberá vincularse a empresas formalmente constituidas para que garanticen una práctica mínima de tres meses al joven capacitado. Este esquema orientado por la demanda aseguraría que la capacitación se realice en áreas necesarias para las empresas y el país.

De esta forma, este programa piloto transformaría el sistema de capacitación laboral actual de uno dominado por las carreras medias de muchos status pero poca demanda a uno orientado por las reales necesidades del país. Al respecto, cabe mencionar dos resultados pertinentes de la última encuesta anual a jóvenes que trabajan realizada por Apoyo: por un lado, sólo el 24% de los jóvenes que trabajan se desempeñan en las carreras u oficios que estudiaron.

Además América Latina y el Caribe con respecto a los Indicadores actuales del mercado laboral tenemos que:

- Tasa de participación de los jóvenes en la fuerza laboral: 54.2%
- Relación empleo juvenil-población juvenil: 45.2
- Tasa de desempleo juvenil: 16.6%

- Una de cada 2 personas en el número total de personas desempleadas es joven
- Relación tasa de desempleo jóvenes-adultos: 2.8
- Cambio en la tasa de inactividad juvenil 1995-2005: 5.0%
- Porcentaje más alto de empleo en el sector servicios (62%);
- porcentaje de empleo en el sector agrícola, 18%
- Brecha entre las tasas de participación de las mujeres y de los hombres en la fuerza laboral: -19,3 puntos porcentuales
- Brecha entre las tasas de desempleo de las mujeres jóvenes y los hombres jóvenes: 8,4 puntos porcentuales

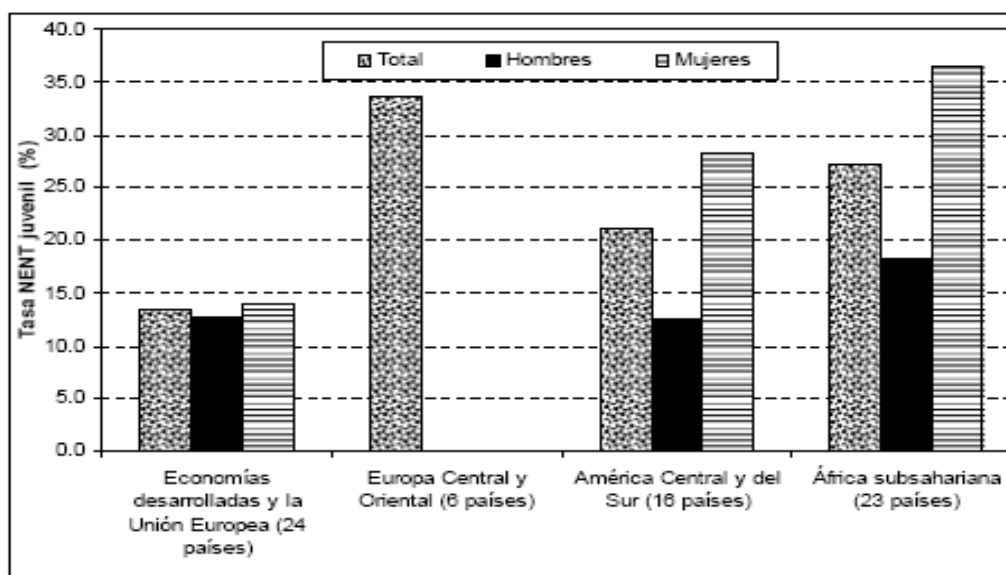
En lo Demografía

- Porcentaje de jóvenes en la población en edad de trabajar: 26.9%
- Población juvenil; para el 2025, el 39% de la
- población todavía tendrá menos de 25 años

En General

- Tasa promedio de crecimiento del PBI 2000-05: 2.8
- Tasa de pobreza laboral de jóvenes al nivel de US\$ 1 al día: 13.3%
- Inscripción en educación secundaria y en educación terciaria: medio

Grafico 8
Participación de jóvenes que ni estudian ni trabajan (NENT) en la población juvenil total, promedios regionales 50



Fuente: Economías desarrolladas y Unión Europea: Cálculos de los autores basados en los datos de la base de datos en línea de las Estadísticas de la OCDE disponible en <http://stats.oecd.org/WBOS/default.aspx>; Europa Central y Oriental (non-UE) y CEI: datos de Kolev y Saget, 2005, excepto por Turquía, que fue calculada por los autores con base en los datos de las Estadísticas de la OCDE; América Central y del Sur: datos de Díez de Medina, 2001, excepto por México, que fue calculada por los autores con base en datos de las Estadísticas de la OCDE, y Perú que viene de Chacaltana, 2006; África subsahariana: datos de Guarcello, 2005 y Hábitat Naciones Unidas, Global Urban Observatory, Junio 2004.

Cuadro 48

Educación y Trabajo en la Juventud de Lima (Porcentajes)

	Total	Nivel Socioeconómico			
		A	B	C	D
Trabajo en lo que ha estudiado	23.7	45.7	52.2	33.3	7.0
Trabajo en algo diferente	76.3	54.3	47.8	66.7	93.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Apoyo, S.A, Perfil de la Juventud, 1995

Otro aspecto positivo que introduciría este programa de capacitación laboral juvenil sería la competencia más abierta entre los organismos capacitadores. Esta competencia debe redundar en un mercado más transparente (con mayor y mejor información de la oferta y la demanda de capacitación tanto para los empresarios como para los jóvenes) y el monitoreo por parte del Estado de estándares suficientes de calidad en la capacitación impartida.

Cuadro 49

Tasa de desempleo de lima metropolitana por sexo y grupos de edad, según trimestre móvil:
noviembre 2002 - marzo 2007 (porcentaje del total de la PEA por sexo y grupos de edad)

Trimestre móvil	Tasa de desempleo abierto			
	Total	De 14 a 24 años	De 25 a 44 años	De 45 y más años
2002-2003				
Nov02-Dic02-Ene03	9,3	15,7	6,8	7,5
Dic02-Ene-Feb	9,5	15,8	7,3	6,8
Ene-Feb-Mar	10,0	16,2	8,1	7,0
Feb-Mar-Abr	9,9	15,8	8,2	6,9
Mar-Abr-May	9,8	14,5	8,5	7,6
Abr-May-Jun	9,3	13,7	7,9	7,7
May-Jun-Jul	8,9	13,2	7,7	7,1
Jun-Jul-Ago	9,3	14,1	7,5	8,1
Jul-Ago-Set	9,0	13,4	7,5	7,6
Ago-Set-Oct	9,2	14,3	7,5	7,6
Set-Oct-Nov	8,9	14,9	7,0	6,8
Oct-Nov-Dic	9,4	15,7	7,2	7,7
2003-2004				
Nov03-Dic03-Ene04	10,1	16,0	7,8	8,9
Dic03-Ene-Feb	10,5	16,4	8,1	9,2
Ene-Feb-Mar	10,6	16,8	8,3	8,8
Feb-Mar-Abr	10,5	17,2	8,2	8,1
Mar-Abr-May	10,0	16,1	8,1	7,4
Abr-May-Jun	9,5	14,7	7,7	7,7
May-Jun-Jul	8,6	13,7	7,1	6,5
Jun-Jul-Ago	8,7	14,2	7,1	6,3
Jul-Ago-Set	8,9	15,2	7,2	5,8
Ago-Set-Oct	9,3	16,0	7,3	6,4
Set-Oct-Nov	8,9	16,1	6,5	6,6
Oct-Nov-Dic	8,7	16,5	6,2	6,3
2004-2005				
Nov04-Dic04-Ene05	10,0	18,8	7,3	6,5
Dic04-Ene-Feb	10,8	18,7	8,6	6,7
Ene-Feb-Mar	11,3	19,0	9,2	7,1
Feb-Mar-Abr	10,2	16,9	8,3	7,1
Mar-Abr-May	10,1	17,1	8,0	7,3
Abr-May-Jun	9,7	16,5	7,4	7,5
May-Jun-Jul	9,3	16,0	6,8	7,7
Jun-Jul-Ago	9,2	15,7	6,8	7,7
Jul-Ago-Set	9,3	15,7	7,0	7,7
Ago-Set-Oct	9,1	15,2	7,0	7,1
Set-Oct-Nov	8,6	14,4	6,6	6,9
Oct-Nov-Dic	8,0	13,2	6,4	6,1
2005-2006				
Nov05-Dic05-Ene06	8,9	15,2	6,9	6,3
Dic05-Ene-Feb	9,0	16,0	6,8	5,8
Ene-Feb-Mar	9,0	15,7	6,9	6,1
Feb-Mar-Abr	8,7	14,2	7,1	6,2
Mar-Abr-May	8,8	14,1	7,6	6,2
Abr-May-Jun	8,9	15,4	7,2	6,2
May-Jun-Jul	8,5	15,5	6,6	5,9
Jun-Jul-Ago	8,4	14,1	6,9	6,0
Jul-Ago-Set	8,5	14,3	7,1	5,8
Ago-Set-Oct	8,1	13,3	6,8	5,6
Set-Oct-Nov	7,9	14,2	6,0	5,7
Oct-Nov-Dic 2/	7,4	14,1	5,6	4,5

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2007.

Cuadro 50

Subempleo visible (por horas) de lima metropolitana por sexo y grupos de edad,
según trimestre móvil: noviembre 2002 - marzo 2007 (miles de personas)

Trimestre móvil	Tasa de desempleo abierto		
	Total	Sexo	
		Hombre	Mujer
2002-2003			
Nov02-Dic02-Ene03	9,3	8,0	8,0
Dic02-Ene-Feb	9,5	8,2	8,2
Ene-Feb-Mar	10,0	8,5	8,5
Feb-Mar-Abr	9,9	8,4	8,4
Mar-Abr-May	9,8	8,8	8,8
Abr-May-Jun	9,3	8,4	8,4
May-Jun-Jul	8,9	8,3	8,3
Jun-Jul-Ago	9,3	8,6	8,6
Jul-Ago-Set	9,0	8,3	8,3
Ago-Set-Oct	9,2	8,7	8,7
Set-Oct-Nov	8,9	8,3	8,3
Oct-Nov-Dic	9,4	8,6	8,6
2003-2004			
Nov03-Dic03-Ene04	10,1	9,2	9,2
Dic03-Ene-Feb	10,5	9,4	9,4
Ene-Feb-Mar	10,6	9,5	9,5
Feb-Mar-Abr	10,5	9,3	9,3
Mar-Abr-May	10,0	8,9	8,9
Abr-May-Jun	9,5	8,2	8,2
May-Jun-Jul	8,6	7,4	7,4
Jun-Jul-Ago	8,7	7,3	7,3
Jul-Ago-Set	8,9	7,5	7,5
Ago-Set-Oct	9,3	7,7	7,7
Set-Oct-Nov	8,9	7,5	7,5
Oct-Nov-Dic	8,7	7,3	7,3
2004-2005			
Nov04-Dic04-Ene05	10,0	9,3	9,3
Dic04-Ene-Feb	10,8	9,7	9,7
Ene-Feb-Mar	11,3	8,9	8,9
Feb-Mar-Abr	10,2	8,8	8,8
Mar-Abr-May	10,1	8,7	8,7
Abr-May-Jun	9,7	8,5	8,5
May-Jun-Jul	9,3	7,9	7,9
Jun-Jul-Ago	9,2	8,0	8,0
Jul-Ago-Set	9,3	8,0	8,0
Ago-Set-Oct	9,1	7,5	7,5
Set-Oct-Nov	8,6	6,9	6,9
Oct-Nov-Dic	8,0		
2005-2006			
Nov05-Dic05-Ene06	8,9	7,4	7,4
Dic05-Ene-Feb	9,0	7,7	7,7
Ene-Feb-Mar	9,0	7,8	7,8
Feb-Mar-Abr	8,7	7,2	7,2
Mar-Abr-May	8,8	7,3	7,3
Abr-May-Jun	8,9	7,4	7,4
May-Jun-Jul	8,5	7,5	7,5
Jun-Jul-Ago	8,4	7,5	7,5
Jul-Ago-Set	8,5	7,7	7,7
Ago-Set-Oct	8,1	7,0	7,0
Set-Oct-Nov	7,9	6,8	6,8
Oct-Nov-Dic 2/	7,4	5,8	5,8

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2007.

Cuadro 51

Subempleo visible (por horas) de lima metropolitana por sexo y grupos de edad, según trimestre móvil: noviembre 2002 - marzo 2007 (miles de personas)

Trimestre móvil	Tasas de sub empleo visible				Tasa (%) 1/
	Total	De 14 a 24 años	De 25 a 44 años	De 45 y más años	
2002-2003					
Nov02-Dic02-Ene03	775,5	205,2	371,2	199,1	19,0
Dic02-Ene-Feb	769,6	200,9	368,9	199,8	18,6
Ene-Feb-Mar	757,4	195,5	364,8	197,1	18,3
Feb-Mar-Abr	695,0	173,1	347,4	174,5	17,2
Mar-Abr-May	675,2	170,5	342,7	162,0	17,0
Abr-May-Jun	689,3	166,2	358,7	164,4	17,5
May-Jun-Jul	642,3	153,7	332,8	155,8	16,2
Jun-Jul-Ago	662,1	155,8	348,1	158,2	16,8
Jul-Ago-Set	678,3	168,5	346,0	163,8	17,3
Ago-Set-Oct	698,3	165,5	362,9	169,9	17,7
Set-Oct-Nov	664,6	153,9	343,4	167,3	16,8
Oct-Nov-Dic	628,4	140,5	329,5	158,4	15,9
2003-2004					
Nov03-Dic03-Ene04	620,8	146,0	323,3	151,5	15,6
Dic03-Ene-Feb	618,8	149,0	320,4	149,4	15,3
Ene-Feb-Mar	626,0	153,7	322,6	149,7	15,2
Feb-Mar-Abr	654,7	164,5	337,1	153,1	15,9
Mar-Abr-May	667,6	170,4	344,0	153,2	16,2
Abr-May-Jun	690,1	169,2	359,3	161,6	16,9
May-Jun-Jul	669,8	174,5	334,4	160,9	16,4
Jun-Jul-Ago	681,2	168,0	350,2	163,0	16,6
Jul-Ago-Set	660,2	174,5	329,9	155,8	16,2
Ago-Set-Oct	658,7	169,5	341,3	147,9	16,1
Set-Oct-Nov	660,9	177,8	330,1	153,0	16,2
Oct-Nov-Dic	720,7	191,6	361,9	167,2	17,4
2004-2005					
Nov04-Dic04-Ene05	739,7	191,9	364,1	183,7	17,9
Dic04-Ene-Feb	736,5	191,8	370,0	174,7	17,7
Ene-Feb-Mar	690,6	180,6	350,3	159,7	16,6
Feb-Mar-Abr	691,0	171,2	362,7	157,1	16,6
Mar-Abr-May	680,8	168,7	355,6	156,5	16,4
Abr-May-Jun	659,5	164,3	340,3	154,9	16,0
May-Jun-Jul	643,4	164,2	332,6	146,6	15,7
Jun-Jul-Ago	650,3	168,8	332,6	148,9	15,9
Jul-Ago-Set	672,5	172,1	344,2	156,2	16,4
Ago-Set-Oct	669,0	173,6	338,8	156,6	16,4
Set-Oct-Nov	654,8	170,3	323,9	160,6	16,0
Oct-Nov-Dic	638,6	164,1	308,1	166,4	15,5
2005-2006					
Nov05-Dic05-Ene06	602,1	154,2	290,7	157,2	14,6
Dic05-Ene-Feb	588,7	145,2	292,9	150,6	14,2
Ene-Feb-Mar	585,9	140,3	298,3	147,3	14,1
Feb-Mar-Abr	628,6	147,1	321,5	160,0	15,0
Mar-Abr-May	629,1	143,2	318,1	167,8	15,2
Abr-May-Jun	644,6	151,1	332,0	161,5	15,6
May-Jun-Jul	644,3	155,9	337,6	150,8	15,7
Jun-Jul-Ago	660,4	168,2	342,4	149,8	15,9
Jul-Ago-Set	667,1	164,2	345,0	157,9	15,9
Ago-Set-Oct	680,8	169,1	339,0	172,7	16,0
Set-Oct-Nov	705,2	177,8	351,9	175,5	16,3
Oct-Nov-Dic 2/	634,5	163,8	297,8	172,9	14,4

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2007.

Cuadro 52

Subempleo visible (por horas) de lima metropolitana por sexo y grupos de edad, según trimestre móvil: noviembre 2002 - marzo 2007 (miles de personas)

Trimestre móvil	Total	Sexo		Tasa (%) 1/
		Hombre	Mujer	
2002-2003				
Nov02-Dic02-Ene03	775,5	358,2	358,2	19,0
Dic02-Ene-Feb	769,6	357,7	357,7	18,6
Ene-Feb-Mar	757,4	359,6	359,6	18,3
Feb-Mar-Abr	695,0	323,1	323,1	17,2
Mar-Abr-May	675,2	322,5	322,5	17,0
Abr-May-Jun	689,3	320,2	320,2	17,5
May-Jun-Jul	642,3	284,7	284,7	16,2
Jun-Jul-Ago	662,1	295,7	295,7	16,8
Jul-Ago-Set	678,3	315,4	315,4	17,3
Ago-Set-Oct	698,3	324,3	324,3	17,7
Set-Oct-Nov	664,6	303,8	303,8	16,8
Oct-Nov-Dic	628,4	284,0	284,0	15,9
2003-2004				
Nov03-Dic03-Ene04	620,8	290,8	290,8	15,6
Dic03-Ene-Feb	618,8	287,3	287,3	15,3
Ene-Feb-Mar	626,0	290,9	290,9	15,2
Feb-Mar-Abr	654,7	308,8	308,8	15,9
Mar-Abr-May	667,6	312,7	312,7	16,2
Abr-May-Jun	690,1	319,4	319,4	16,9
May-Jun-Jul	669,8	299,6	299,6	16,4
Jun-Jul-Ago	681,2	305,1	305,1	16,6
Jul-Ago-Set	660,2	298,0	298,0	16,2
Ago-Set-Oct	658,7	292,1	292,1	16,1
Set-Oct-Nov	660,9	283,6	283,6	16,2
Oct-Nov-Dic	720,7	306,6	306,6	17,4
2004-2005				
Nov04-Dic04-Ene05	739,7	337,9	337,9	17,9
Dic04-Ene-Feb	736,5	349,0	349,0	17,7
Ene-Feb-Mar	690,6	338,4	338,4	16,6
Feb-Mar-Abr	691,0	317,5	317,5	16,6
Mar-Abr-May	680,8	304,5	304,5	16,4
Abr-May-Jun	659,5	284,2	284,2	16,0
May-Jun-Jul	643,4	283,0	283,0	15,7
Jun-Jul-Ago	650,3	292,0	292,0	15,9
Jul-Ago-Set	672,5	305,5	305,5	16,4
Ago-Set-Oct	669,0	303,0	303,0	16,4
Set-Oct-Nov	654,8	298,2	298,2	16,0
Oct-Nov-Dic	638,6	293,5	293,5	15,5
2005-2006				
Nov05-Dic05-Ene06	602,1	280,4	280,4	14,6
Dic05-Ene-Feb	588,7	269,4	269,4	14,2
Ene-Feb-Mar	585,9	265,9	265,9	14,1
Feb-Mar-Abr	628,6	288,1	288,1	15,0
Mar-Abr-May	629,1	288,3	288,3	15,2
Abr-May-Jun	644,6	283,6	283,6	15,6
May-Jun-Jul	644,3	269,2	269,2	15,7
Jun-Jul-Ago	660,4	276,8	276,8	15,9
Jul-Ago-Set	667,1	282,4	282,4	15,9
Ago-Set-Oct	680,8	293,1	293,1	16,0
Set-Oct-Nov	705,2	294,9	294,9	16,3
Oct-Nov-Dic 2/	634,5	261,8	261,8	14,4

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2007.

5.3.- EL ROL PROMOTOR DEL ESTADO

No se trata de forzar a la economía a maximizar la generación de empleo, a costa de aceptar gruesas ineficiencias y reducir las posibilidades de crecimiento sostenido de la economía. A manera de ejemplo extremo, pero muy gráfico: no por querer generar más empleo vamos a construir toda la infraestructura física que necesita el país con picos, palas y abundante mano de obra, desconociendo las ventajas de técnicas modernas de producción con mayor intensidad de capital que liberan recursos humanos para usos más productivos.

En la mayoría de economías modernas y dinámicas, la generación mayoritaria de la riqueza corre a cargo de una proporción relativamente pequeña de la fuerza laboral. Esta es una verdad que ha hecho posible la tecnología moderna y será cada vez más intensa en la era del conocimiento. Serán los multiplicadores de la demanda, la economía de los servicios y la acción de los gobiernos, los encargados de redistribuir dicha riqueza entre todos los integrantes de la sociedad. En este sentido, los retos que enfrenta un país en vías de desarrollo como el nuestro son similares a los desafíos de países desarrollados post-industriales. Debemos distinguir claramente entre el reto económico fundamental de maximizar la creación de riqueza y el desafío social prioritario de lograr una equitativa distribución de dicha riqueza. La tradicional concepción del empleo productivo como aquél solamente relacionado a la producción física de bienes ha perdido relevancia hace mucho tiempo.

¿Cuál debe ser el rol del Estado, y particularmente del MTPS, en relación al mercado de trabajo en un esquema guiado por el libre mercado como el actual? Es Estado no tiene la tarea de crear empleo, pero si debe propiciar un buen encuentro entre la oferta y la demanda de trabajo. Debe monitorear permanentemente que la legislación laboral se cumpla a cabalidad para evitar abusos de cualquiera de las dos partes.

Los empleos los genera el sector privado a través de un proceso de crecimiento económico sostenido. Las políticas macroeconómicas y microeconómicas del Estado deben crear un ambiente económico estable que propicie los niveles de ahorro e inversión suficientes para sustentar un crecimiento con viabilidad en las cuentas externas del país.

El rol de la información es importante. El MTPS debería coordinar la elaboración de una gran bolsa de trabajo y subcontratación a nivel nacional, que no sería otra cosa que una base de datos computarizada accesible para cualquier empresario, trabajador e institución de educación y capacitación que incluya necesidades específicas de personal y trabajos a subcontratarse y ofertas adecuadas para las mismas. Esta iniciativa concretó durante 1996 con el objetivo de reducir los niveles de desempleo y subempleo.

Luego, por el lado la oferta de trabajo, el MTPS tiene que asumir el liderazgo en el tema de la capacitación laboral no escolarizada y coordinar con el Ministerio de Educación la preparación básica para el trabajo durante la educación primaria y secundaria. Para asegurar el crecimiento y el

desarrollo sostenido del país y sus habitantes, la sociedad tiene que seguir invirtiendo en la capacitación para el trabajo de manera permanente. Por otro lado, la teoría económica señala una serie de potenciales imperfecciones en el mercado de capacitación que ameritan un monitoreo y evaluación continua por parte del Estado de la cantidad, calidad y equidad de la capacitación que se lleva a cabo en la economía. El Cuadro 55 muestra que sólo el 36% de la PEA ocupada ha recibido capacitación laboral. Más aún, sólo el 2.7% de los trabajadores ha tenido capacitación dentro de la empresa. En este sentido, se deben evaluar alternativas de políticas pública que promuevan un mayor nivel de capacitación al interior de las empresas. Estas opciones van desde incentivos tributarios a la inversión en capacitación, hasta el financiamiento directo por parte del Estado de cursos de capacitación dirigido sobre todo a los segmentos de la población de menores recursos.

Cuadro 53

Capacitación Laboral como Porcentaje de la PEA Ocupada

	Empresa	Instituto
Por edad		
De 14 a 24	0.1	5.4
De 25 a 36	1.1	13.8
Más de 36	1.4	13.1
TOTAL	2.7	32.3
Por nivel educativo		
Primaria	0.2	2.6
Secundaria incompleta	0.4	3.2
Secundaria completa	0.5	13.5
Superior no universitaria	0.4	5.1
Superior universitaria	1.2	7.9
TOTAL	2.7	32.3
Fuente: ENNIV, 1994, tomado de Saavedra, Jaime, Educación e Ingresos en el Perú, ponencia presentada en el seminario internacional "Desafíos de la economía peruana", Lima: Consorcio de Investigación Económica, 1995.		

De otra parte, los agentes económicos –tanto los jóvenes y adultos que invierten en capacitación laboral por su cuenta, como los propios institutos de capacitación- necesitan de mucha información para tomar decisiones apropiadas. El Estado debe coadyuvar a un mejor equilibrio en este mercado difundiendo información oportuna y a bajo costo acerca de la ubicación, la calidad, y los costos de las distintas ofertas de capacitación y las posibles demandas futuras por oficios y especialidades.

Por otro lado, como se comentó al inicio de este capítulo, la desagregación de las tasas de desempleo por grupos de edad nos señala un problema de mayor desempleo juvenil (16.2% en Lima Metropolitana) que no parece disminuir y que debería abordarse con medidas especiales promocionadas por el Estado. Lo que sucede es que este segmento de la población lleva consigo el problema del drástico deterioro de la calidad de educación pública en las últimas dos décadas. En este sentido, es una carencia de la oferta de trabajo que debe ser considerada. El Programa de Capacitación Laboral Juvenil del MTPS, sería una herramienta importante para mejorar la inserción al mercado de trabajo de estos jóvenes provenientes de hogares pobres. Este programa, por su énfasis en la competencia de institutos de capacitación y su vínculo con las prácticas laborales busca transformar el sistema de capacitación laboral actual orientándolo a las reales necesidades del país.

Cuadro 54
Principales Indicadores del Programa Pro Empleo, Según Ciudad, 2006 A/

Ciudad	Oferta		Demanda		Colocados	
	Pro empleo	FLJ - PPP	Pro empleo	FLJ - PPP	Pro empleo	FLJ - PPP
TOTAL	7.834	647	3.041	63	1.899	49
Amazonas	30	-	16	-	13	-
Ancash	123	4	61	1	30	1
Apurímac	12	-	11	-	8	-
Arequipa	170	-	98	-	27	-
Ayacucho	87	-	145	-	35	-
Cajamarca 1/	193	-	82	-	66	-
Cusco	327	-	148	-	105	-
Huancavelica	6	-	5	-	4	-
Huánuco	55	-	13	-	10	-
Ica	226	-	101	-	44	-
Junín	142	-	13	-	9	-
La Libertad	77	9	57	13	27	8
Lambayeque	104	-	52	-	52	-
Loreto	136	-	36	-	22	-
Madre de Dios	63	-	26	-	7	-
Moquegua	43	1	13	1	11	1
Pasco	130	-	83	-	75	-
Piura 2/	201	3	146	2	72	2
Puno	35	-	27	-	13	-
San Martín	10	-	23	-	7	-
Tacna	136	-	22	-	20	-
Tumbes	17	-	9	-	4	-
Ucayali	81	-	28	-	18	-
Lima - Callao 3/	5.430	630	1.826	46	1.220	37

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2007.

Los mercados de trabajo en el Perú han logrado un aporte de puestos de trabajo de parte del autoempleo y la microempresa. Sin embargo, se ha demostrado una realidad dual en estos sectores. Existe, por un lado, una fracción mayoritaria de microempresarios y auto empleados que logran realizar ingresos por encima de su costo de oportunidad en el sector formal. Estos debieran permanecer en dichas opciones de empleo, y ser apoyados con mayor acceso a capital financiero y humano para el fortalecimiento y crecimiento de sus empresas. Por otro lado, una porción minoritaria pero importante de auto empleados y microempresarios se encuentran involuntariamente en estas opciones de empleo y quisieran insertarse como asalariados en el sector formal. En este sentido, el sector privado formal todavía no está demandando suficiente mano de obra.

El objetivo de la política laboral debe ser crear el marco legal necesario para acelerar el proceso de crecimiento económico del país y la generación de más puestos de trabajo productivos para todos los peruanos.

Los costos de despido, son importantes para el ajuste en el mercado de trabajo tanto para readecuar la actual composición de los trabajadores al nuevo entorno económico más competitivo, como en el caso que la empresa esté evaluando la posibilidad de contratar nuevo personal. Con la legislación que regía desde 1991, un trabajador debía recibir una remuneración promedio por cada año trabajado, con un mínimo de tres y un máximo de doce remuneraciones. Ahora con las modificaciones aprobadas, se ha reducido el mínimo a la fracción de un año que corresponda a la duración de trabajo, pero se ha mantenido el máximo de doce remuneraciones.

Sin embargo, un esquema de seguro de desempleo financiado en parte por los empresarios y en parte por los trabajadores podría ser implantado, y sería preferible al esquema de indemnizaciones actual. También debería estudiarse utilizar parte del fondo individual acumulado en una AFP como un financiamiento temporal durante épocas de desempleo.

En cuanto a la compensación por tiempo de servicios, debemos empezar por señalar la naturaleza de este fondo. La CTS es un ingreso diferido que cumple la función de un ahorro forzoso que puede servir en un eventual período de desempleo o en la etapa de jubilación del trabajador. No es un ingreso adicional porque lo único que se está haciendo es diferir el ingreso al futuro de una manera forzada. Si no hubiera CTS, los trabajadores podrían recibir más ingresos actuales en efectivo.

Anteriormente, las empresas utilizaban los fondos provisionados con la consiguiente transferencia de rentabilidad por el uso del dinero de parte de los trabajadores a la empresa. Además, ahora los trabajadores pueden utilizar parte de estos fondos como garantía para préstamos del sistema financiero. Por último, estos fondos no están afectos a cargas tributarias.

Sin embargo, un costo oculto en este sistema es la restricción a la libertad del individuo para escoger cómo asignar sus ingresos a lo largo del

tiempo. Al igual que en el caso de las AFPs, la ley decide por el individuo, asumiendo que sabe mejor que éste como maximizar el nivel de bienestar durante su vida. En todo caso, habría que discutir la posibilidad de darle al trabajador la potestad de decidir entre la opción de recibir directamente la CTS en el presente o enviarla a un fondo capitalizable, tal como se hace en la actualidad.

El costo de mano de obra que afronta el empleador no es el mismo que el salario que recibe el trabajador. Entre ellos existe un diferencial conformado por costos visibles y costos encubiertos. Entre los encubiertos se encuentran: las provisiones para probables futuras indemnizaciones, los costos de negociación, de entrenamiento, de rotación, etc. Entre los costos visibles están aquellos mencionados expresamente en la legislación FONAVI, IPSS (salud), pensiones para los sistemas público o privado de pensiones, SENATI (para el caso de empresas industriales), SENCICO (para el caso de las empresas constructoras), impuesto a la renta, etc.

Los recursos que salen del empleador pero que no llegan al trabajador afectarán negativamente el nivel de empleo formal de equilibrio al reducir la demanda y/o oferta de trabajo en el mercado formal. El caso más simple es el del impuesto a la renta de cuarta y quinta categoría. Un principio es que los impuestos a la renta los debemos pagar todos, pero un hecho innegable es que su mayor o menor tasa afecta los niveles de remuneraciones y empleo de equilibrio en el mercado.

Se podría argumentar que, dada la escasez de puestos de trabajo en el Perú, la oferta de trabajo en la economía (formal) es totalmente inelástica (de pendiente vertical); es decir, se ofrece la misma cantidad de trabajo sea cual fuere el nivel de remuneración real. De esta manera, los impuestos y cualquier otra carga laboral no afectarían el nivel de empleo de equilibrio. Este supuesto es discutible en la medida en que el costo de oportunidad de un trabajador en la formalidad es trasladarse a la informalidad. Por tanto, la oferta de trabajo si es elástica y una mayor tasa impositiva redundaría en un menor equilibrio de empleo en el sector formal.

5.4.- LA PRODUCTIVIDAD

Para L. Palomino (Moneda No. 97) analizó la cuestión de la productividad, buscando cuales son sus determinantes:

a) Composición estructural de la economía y dotación de factores.

Una revisión a las estadísticas internacionales, se concluye que en los países desarrollados, la actividad agraria tiene una escasa participación en el Producto, la misma que oscila entre el 1 y el 3%. En los países latinoamericanos este porcentaje se encuentra entre 5 y 30%, mientras que en los países del África, este porcentaje en promedio cubre hasta el 55.0%.

Esta menor participación relativa de la agricultura en la estructura económica de los países desarrollados no significa que este sector carezca

de importancia, sino que hay otros sectores que tienen un mayor dinamismo (industria y servicios).

En consecuencia, se puede afirmar que el desarrollo económico, es un proceso que implica cambios estructurales profundos, y que se manifiesta en una menor participación del PBI agrario en el PBI global, debido a un mayor dinamismo de la industria en un primer momento y de los servicios posteriormente.

Este mayor protagonismo de las actividades primarias en general y la agricultura en particular, en la determinación del Producto, se repite también en la distribución de la población y en la población económicamente activa.

En el caso de nuestro país, como se sabe, la actividad agraria da sustento a la tercera parte de los peruanos, si a ello agregamos que la superficie apta para la producción agrícola, representa apenas el 6% del territorio nacional y de ella sólo se cultiva alrededor de la mitad, se verifica entonces que el coeficiente trabajo-tierra en nuestro país es bastante alto comparado con el de los países desarrollados.

La consecuencia directa de esta situación, es que el producto agrario per-cápita, resulta siendo muy bajo. Esta baja productividad del agro, dada la ponderación significativa del sector en el PBI, influye decididamente en el nivel global de la productividad de la economía peruana.

De lo expuesto se desprende que si se desea aumentar el producto por peruano, es necesario previamente aumentar la productividad en la agricultura y ello pasa por capitalizarla, o lo que es lo mismo aumentar la inversión en este sector.

b) Tasa de desarrollo técnico

El aumento de la dotación de capital es un paso importante pero no suficiente. Si se incrementan los insumos, también es de esperar que aumente el producto. Lo interesante es que el producto aumente en una mayor proporción a la de los insumos, lo cual es una señal del crecimiento de la eficiencia productiva.

De otra parte, esta mayor eficiencia también se puede alcanzar utilizando la misma o menor cantidad de insumos, si se cambian los procesos de producción o se eliminan los despilfarros de tiempo o insumos.

Esta mayor eficiencia es posible gracias al progreso técnico, actividad que es responsabilidad de inventores y de quienes dirigen el proceso productivo.

De la anterior se desprende la importancia que tiene la inversión en investigación y desarrollo, para el aumento de la productividad, en los países desarrollados esta tarea es asumida por el gobierno y las grandes compañías privadas, en países como el nuestro es importante que el Estado asuma un rol importante en la materia.

c) Capacidad administrativa

El capital y trabajo son los factores esenciales en la producción, pero la tarea de combinarlos y ordenarlos recae en el empresario. En consecuencia el “organizador de la producción” tiene un rol importante en la determinación del nivel de productividad de la empresa.

Uno de los principales peligros que surge en este punto, es la tentación de muchos accionistas mayoritarios, de copar las instancias directrices y administrativas, no con las personas y profesionales más idóneos sino con miembros del grupo familiar.

En una economía competitiva, esta tradición no sólo atenta contra la productividad de la empresa, sino que incluso la pone en riesgo de ser arrojada del mercado.

d) Situación de los trabajadores

Los trabajadores son los ejecutores de la producción. Como se redescubre actualmente, los trabajadores son en última instancia, los responsables de la calidad del producto.

En consecuencia la situación de su existencia, su nivel educativo, su nivel de satisfacción de necesidades básicas, etc., van a ser factores importantes en su contribución a la productividad

Las modernas teorías de administración, vienen revalorando este hecho y junto a las necesidades materiales, vienen reconociendo la importancia de los estímulos espirituales y de logro personal.

Finalmente un aspecto importante a considerarse en este punto, es la disposición o cultura de trabajo, lo que pone en evidencia la importancia del sistema educativo y de los valores que ella transmite.

e) Tamaño de la economía

La dimensión de la economía influye en el nivel de la productividad, la división del trabajo es el motor del progreso. Y el nivel de especialización está influido por la posibilidad de aplicar economías de escala. Si la economía se amplía, un mayor número de industrias pueden llegar a su escala óptima.

Sin embargo el tamaño de la economía doméstica, no debe ser un freno para la expansión de la producción y el consiguiente aumento de productividad. La apertura y penetración al mercado internacional, permiten una mayor producción y el consiguiente incremento del ingreso.

f) Cambios intersectoriales

Este punto está vinculado al tema de la composición estructural de la economía. En efecto, si bien existe un nivel medio de productividad para la economía en general, cada sector económico presenta una productividad diferenciada.

Cuadro 55

Alumnos matriculados en el sistema educativo nacional y estatal según nivel y modalidad 1998 -2006

Nivel y modalidad

SISTEMA NACIONAL

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Educación Superior	731,7	770,0	785,8	813,6	843,6	878,6	905,9	944,1	997,1
Superior Tecnológico	203,3	228,7	233,9	246,7	257,4	262,8	269,8	274,3	3,5

Fuente: INEI –Compendio estadístico 2007

En consecuencia, es factible aumentar la productividad promedio, mediante una transferencia de recursos de las actividades con productividad baja a los sectores con alta productividad.

Esta situación hizo aparecer a la industrialización como un proceso benéfico para las economías subdesarrolladas en general, al implicar un traslado de mano de obra de un sector tradicional como el rural, donde se producía incluso con productividad marginal igual a cero a un sector como el industrial en el cual la racionalidad capitalista sólo emplea mano de obra con productividad marginal positiva e igual al salario.

Sin embargo, en la práctica el sector moderno fue incapaz de absorber la mano de obra proveniente del campo, motivada por el diferencial en productividad e ingresos, originando a la larga el surgimiento de un creciente sector informal en la capital y las principales ciudades de la costa, el cual últimamente se ha visto alimentado, por el desempleo resultante de la reestructuración del sector público.

Por su lado A. Portocarrero (Actualidad Económica No. 1165) señala 4 razones que explicarían una política de mejoramiento de la productividad.

La primera razón está en la posibilidad de evitar que la sobre vivencia de la empresa se logre reduciendo puestos de trabajo. La “reconversión profesional”, es decir, la formación del trabajador en nuevos oficios, es uno de los mecanismos que pueden ser pactados y así los trabajadores reducidos de un área pueden ser pactados y así los trabajadores reducidos de un área pueden ser transferidos dentro de la empresa. En caso de que la reducción de personal sea inevitable, siempre queda la posibilidad de, una vez recibida la capacitación, agruparse en pequeñas empresas que brinden servicios a su antigua empresa.

En segundo lugar, la participación de los trabajadores puede lograr que la competitividad del precio de lo producido se logre reduciendo los costos en “tiempos muertos” y desperdicio de insumos, así como la mejora de la calidad final del producto. La introducción de cambios en la forma de producir, en muchos casos sin mayores inversiones, puede dar mayor comodidad y protección al trabajador, produciendo más en mejores condiciones.

Esto también requiere una mayor preocupación de la empresa en el mantenimiento o sustitución de maquinas, en proveer de mejores insumos en el momento adecuado y en realizar mejoras en los ambientes de trabajo. La reducción de los costos fijos será su recompensa.

La tercera razón: el incremento salarial. Tanto en otros países como en el nuestro, se están introduciendo cláusulas en los convenios colectivos que otorgan bonificaciones que estimulan a los trabajadores a aumentar la producción.

En el Perú, esta mayor exigencia al trabajador no va acompañada del compromiso concreto de los empresarios de brindar su aporte, ni está sustentada en estudios exhaustivos sobre los estándares de producción que permitan evaluar su rendimiento. Puesto así, se convierte el esfuerzo del trabajador en el único responsable de un incremento de la producción, que en algunos casos, por limitaciones técnicas, no es posible realizar.

La cuarta razón se encuentra en la superación profesional de los trabajadores. La calificación permanente para explotar mejor las posibilidades de la nueva tecnología es otro de los puntos resaltantes de las políticas de productividad.

Esta medida, además de favorecer a la empresa en su conjunto, beneficia a los trabajadores permitiéndoles una mayor calificación que debe redundar en sus salarios y en la posibilidad de encontrar mejores plazas de trabajo.

La calificación es una tarea conjunta de la empresa y los trabajadores, y debe ser asumida (en su responsabilidad y costos) por ambas partes.

En el Perú, como en la mayor parte de los países subdesarrollados, es común encontrarse con personas de todas las edades trabajando en los semáforos: en la gran mayoría, hay niños y jóvenes haciendo malabares; adultos que venden cualquier producto entre los que encontramos; juguetes, cargadores de celulares, frutas, etc.; ancianos que por medio de un cartel expresan ser víctimas del desempleo, o estar incapacitados físicamente por alguna enfermedad.

En varias ocasiones observamos a niños no mayores de doce años dando presentaciones artísticas en el semáforo de la autopista haciendo maniobras peligrosas con artefactos corta-punzantes. Y al cabo de dos minutos al finalizar su presentación pasan por cada automóvil pidiendo una moneda. También, adultos que se suben a los buses para cantar alguna canción, vender paquetes de lapiceros, caramelos, juguetes, artefactos de uso doméstico, etc.

La mayoría de personas hacen parte de este grupo de empleados informales. Este tipo de empleo al que se someten muchas personas quienes hacen parte de este sector, son explotados bajo unas condiciones precarias de trabajo, debido a la cantidad de horas laboradas y las bajas remuneraciones.

Este tipo de trabajo se denomina "informal" por la forma en que se presenta, pues no tiene las herramientas de trabajo adecuadas, el salario que se paga es inferior a un salario mínimo, no presenta un contrato legal, y por tanto no hace aportes para la seguridad social.

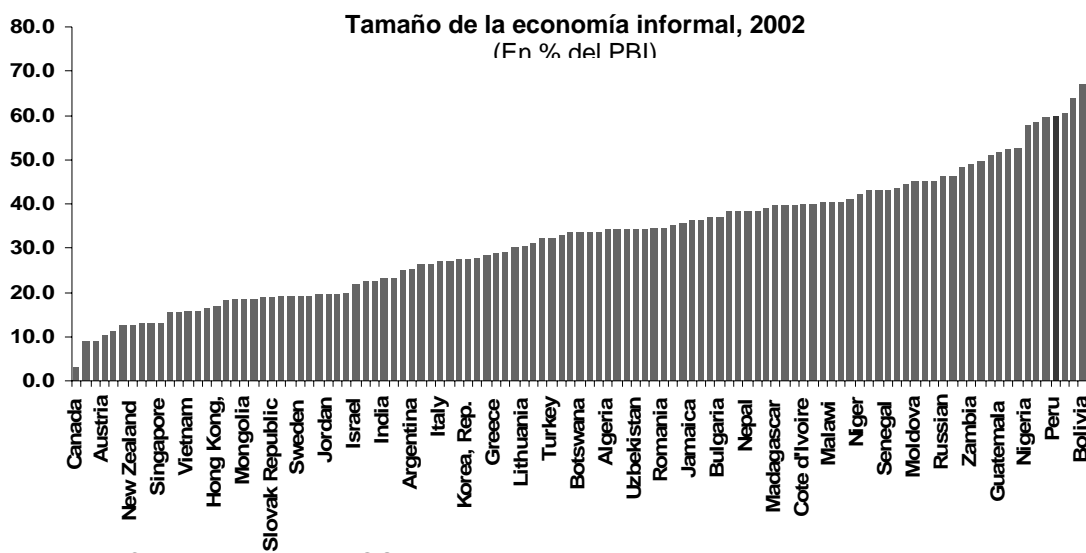
5.5 EL EMPLEO INFORMAL EN EL PERÚ Y EL MUNDO

Actualmente, el empleo informal se está desarrollando tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. La última Conferencia Internacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha debatido sobre cómo hacer frente al trabajo informal, una realidad que escapa a la acción legislativa de los Gobiernos y que representa para las personas durísimas condiciones de trabajo, carencia de protección social y sanitaria, de seguridad social, de pensión en la vejez, de derechos en el trabajo y que en muchos casos encubre nuevas formas de semiesclavitud.

El empleo informal refleja la dura realidad de muchos países en el mundo, pues está directamente relacionado con el empleo infantil. Cualquier esfuerzo de trazar un mapa de la economía informal no puede ignorar la existencia del trabajo infantil. La mayoría de los casos de trabajo infantil se encuentra en la economía informal, a menudo en las más "ocultas" y peligrosas formas de trabajo, entre ellas el trabajo forzoso y la esclavitud. Los niños son los más vulnerables a todos los aspectos negativos de la actividad informal. Se estima que de los 211 millones de niños en edades comprendidas entre 5 y 14 años que trabajan en el mundo, al menos 110 millones realizan trabajos peligrosos en los que son explotados. Si comparamos cifras en el mundo, podemos observar que África tiene el número relativo más alto de niños que trabajan: en torno a un 29% de los niños entre 5 y 14 años. Las cifras comparables de Asia y América Latina son un 19 y un 16%, respectivamente. En valores absolutos, Asia tiene el mayor número de niños trabajadores.

Dentro del grupo de las personas que se encuentran en la actividad informal se puede observar que la elección del trabajador informal se debió, en un principio, a la necesidad de sobrevivir ante la falta de empleo para luego formar parte de la gran población informal del Perú.

Grafico 9
Perú: El quinto país más informal del Mundo



Fuente: BCRP, IPE, ENAHOS.

En el gráfico 8, se observa que el Perú se encuentra por debajo de Nigeria y encima de Bolivia en lo que respecta al nivel de informalidad. En el ranking mundial nos encontramos en el 5to lugar.

5.6 CONCEPTO DE EMPLEO INFORMAL

La definición de empleo informal ha sido objeto de controversias desde un principio, pero como señaló Hernando de Soto en 1989: “El sector informal es como un elefante que podemos no estar en condiciones de definir con precisión, pero que reconocemos cuando lo vemos”.

El empleo informal es un indicador muy utilizado pero sin una definición única. Se refiere a las personas que poseen empleos que carecen algunos elementos básicos: protección legal, seguridad social, estabilidad, relación laboral, etc.

El empleo informal es entonces, la actividad económica informal que se realiza dentro un país; así mismo, existen varias definiciones de actividad económica informal, según el grado de amplitud que se le da al término, hasta incluir a diversas formas del trabajo atípico o flexible en situaciones precarias. Tradicionalmente, la OIT Regional y ACTRAV se han centrado en el enfoque de la sobre vivencia, que identifica las actividades económicas realizadas para el mercado con características de baja productividad, en el sentido de que tienen escasa o nula capacidad de acumulación y derivan en bajos ingresos.

Así definida, la situación de informalidad se vincula con el escaso uso de tecnología avanzada, la simpleza de la organización productiva, y la utilización de mano de obra no calificada. La informalidad económica se presenta siempre en muy pequeñas unidades, las que suelen clasificarse en familiares o microempresariales. Así, mientras que las unidades familiares están integradas por trabajadores por cuenta propia y ayudas familiares sin pago o con pago inestable, las microempresas se componen de empleadores y trabajadores asalariados. A la inversa, la formalidad está integrada por las empresas privadas (pequeñas, medianas y grandes), así como por el empleo público y las unidades del sector de economía social (cooperativas y otras formas asociativas) que no tienen las escasas características productivas de las micro unidades consideradas informales.

Una parte minoritaria de las unidades familiares y de las microempresas se identifican con la formalidad, en el sentido de que alcanzan un mayor nivel de productividad y de ingresos, por el uso de mayor tecnología o por factores de localización geográfica que las benefician. Tampoco son estrictamente informales las unidades subcontratadas por empresas formales.

5.7 CAUSAS DEL EMPLEO INFORMAL EN EL PERÚ

Casi por definición, las actividades del sector informal se relacionan con el cumplimiento, o la falta de cumplimiento, de las normas y regulaciones sobre el uso de la tierra, los contratos laborales, el control de la

contaminación, los impuestos de las empresas, las contribuciones a la seguridad social y muchos otros aspectos. Puede sostenerse que la extensión del empleo informal es la consecuencia de la excesiva reglamentación, que hace que a los pequeños empresarios les resulte muy costoso llevar a cabo actividades económicas formales, es decir el engorroso trámite burocrático que sufrimos los peruanos para iniciar legalmente un negocio. También puede decirse que la falta de medios para hacer cumplir las regulaciones existentes promueve actividades económicas informales como la venta callejera, la recolección y eliminación de basura y la construcción de barrios en zonas en las que las regulaciones sobre el uso de la tierra no permiten tales actividades.

Los resultados macroeconómicos constituyen otra causa de la extensión de las actividades el sector informal. En algunos casos, simplemente la falta de crecimiento económico, junto con una creciente oferta laboral debida a la transición demográfica, se traduce en una participación cada vez mayor de empleos informales de baja productividad y bajos salarios.

En otros casos, se ha logrado un robusto crecimiento económico a través de medidas de política sesgadas en contra de la creación de abundantes empleos de alta productividad. La reducción de impuestos, derechos aduaneros, tasas de interés real y la inflación, así como el incremento del tipo de cambio real, han inducido el uso de tecnologías de uso intensivo de capital en los sectores primario y secundario, y la reasignación de la mano de obra al sector de servicios.

Además, el creciente uso de la tecnología de la información en el sector de servicios requiere mano de obra altamente capacitada, de manera que los trabajadores desplazados de otros sectores terminan ocupando empleos de baja productividad en el sector de servicios.

Una consecuencia de la informalidad es el no registro en los distintos sistemas regulatorios estatales desde lo impositivo hasta lo laboral. Se supone que ello es resultado de la baja productividad de la actividad, que podría entonces hacerse económicamente inviable si tuviera que cumplir con las condiciones que el Estado fija para las actividades formales. En esta definición, las actividades informales surgen por la incapacidad de generación de empleo productivo a ritmo suficiente, y no como resultado de un esquema regulatorio inadecuado. Las barreras de acceso a la legalidad son un fenómeno relevante; pero también son factores determinantes las características estructurales relacionadas con la disponibilidad de fuerza de trabajo, la organización de la producción y del trabajo, y la composición de los mercados, aunque en definitiva tiendan a asociarse, además, con un cierto grado de operación al margen de la regulación. En este marco, la corrección de las imperfecciones de los sistemas regulatorios favorece la integración de las actividades informales a la modernización

A pesar de las diferentes definiciones, la comunidad académica ha podido identificar cuáles son las causas y las consecuencias de las actividades informales. Las normas y regulaciones, por una parte, y los resultados macroeconómicos, por la otra, han sido mencionadas como las

principales causas del tamaño del sector informal. La falta de protección social y la baja productividad son las consecuencias que deben enfrentar los trabajadores que se dedican a actividades informales.

Las dos causas mencionadas en los párrafos anteriores implican dos principales consecuencias que explican por qué los investigadores y los responsables de la formulación de políticas están preocupados por el creciente tamaño del empleo informal.

En primer lugar, los trabajadores informales carecen prácticamente de toda forma de protección social. El acceso restringido al seguro de salud, desempleo y accidentes de trabajo hace que los trabajadores informales estén demasiado expuestos a los riesgos normales del trabajo. La falta de acceso a la protección de los sistemas de pensiones impide que los trabajadores informales se jubilen y los obliga a trabajar durante más tiempo, quizá en condiciones de menor productividad de su capital humano. La falta de capacitación y de acceso al capital hace que sus actividades sean reducidas y no puedan crecer. Estos dos últimos elementos también se relacionan con la segunda consecuencia del empleo informal. Se trata de un empleo de baja productividad y bajos salarios que, en la mayor parte de los casos, simplemente constituye una estrategia de supervivencia. Los trabajadores informales pueden acumular poco capital, con lo que se estanca el rendimiento de las actividades informales. En la medida en que crece el sector informal, también aumentan la pobreza y la desigualdad asociadas al sector, lo que hace aún más distante el objetivo del desarrollo económico.

5.8 CONSECUENCIAS DEL EMPLEO INFORMAL EN EL PERÚ

Las consecuencias más significativas del crecimiento del empleo informal en el Perú son:

- **Pobreza y desigualdad**

Si bien es cierto no existe un vínculo inmediato entre la informalidad y la pobreza, la primera tiene un efecto estadísticamente significativo sobre la segunda. El ingreso familiar de los que trabajan en el sector formal o en el sector público, están asociados con ingresos promedio más elevados.

También existe una relación entre la informalidad y la desigualdad. En su informe sobre la desigualdad, el Banco Interamericano de Desarrollo mide las diferentes fuentes de desigualdad en América Latina, y sostiene que estar empleado en el sector formal o en el sector informal representa entre el 10% y el 25% de las desigualdad en los ingresos laborales de la escasez de capital físico y humano que caracteriza al sector informal.

- **Los programas de capacitación**

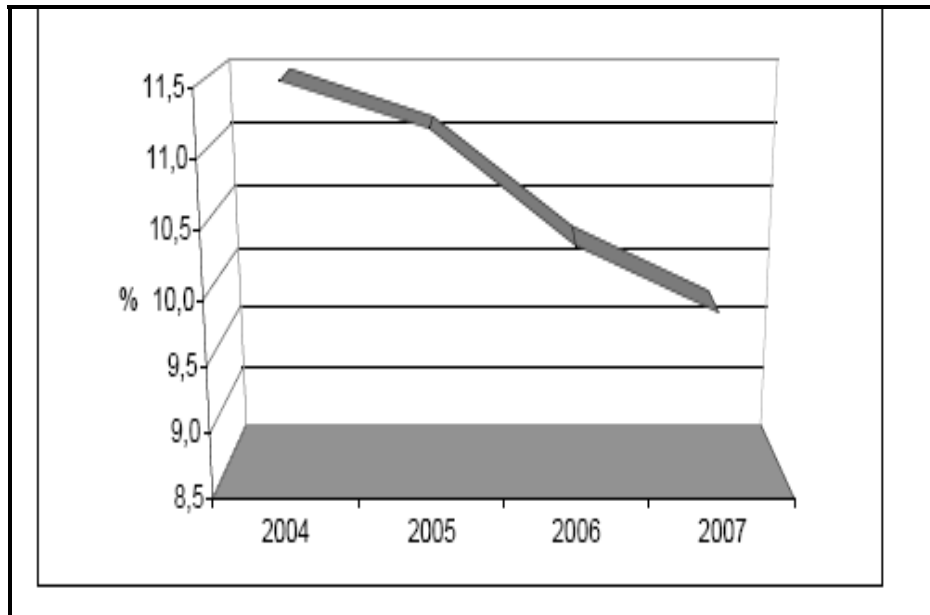
Los programas de capacitación son muy comunes en Latinoamérica, algunos países han imitado estos programas de otros, a quienes les esta dando buenos resultados.

- **Falta de protección social**

Las actividades informales, casi por definición, evitan los impuestos sobre la nómina y las contribuciones a la seguridad social, de manera que los trabajadores del sector carecen de acceso a las diferentes formas de protección social como el seguro de desempleo, el seguro de salud o la jubilación.

Grafico 10

Tasa de desempleo de la Comunidad Andina



La tasa de desempleo para toda la comunidad andina es según el grafico en una continua pendiente descendente, lo cual refleja una marcada mejora en el último lustro para toda la comunidad andina en el tema de empleo.

Cuadro 56

DISTRIBUCIÓN DEL NUMERO DE MYPES FORMALES E INFORMALES A NIVEL NACIONAL, SEGÚN TAMAÑO, 2004 a/

Tipo de Empresa	Empresas Formales 1/		Empresas Informales 2/	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
TOTAL	659.046	100,0	1.870.470	100,0
Micro empresa 3/	622.209	94,4	1.855.075	99,2
Pequeña empresa 4/	25.938	3,9	15.395	0,8
Mediana y Gran empresa 5/	10.899	1,7	-	-

a/ Al mes de noviembre.

1/ Estimación del número de empresas totales a partir de la ENAHO - INEI 2002, usando como criterio el número de conductores de empresas.

2/ Estimado a partir del número de contribuyentes que declara rentas de tercera categoría ante SUNAT. Incluye rentas provenientes de todo tipo de negocio.

3/ Ventas anuales brutas menores o iguales a 150 UIT.

4/ Estimado. Ventas brutas anuales menores o iguales a 850 UIT.

5/ Estimado. Ventas brutas anuales mayores a 850 UIT.

Nota: 1 UIT equivale a 3 400 Nuevos Soles.

Fuente: MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO - Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa.

Cuadro 57

OPERACIONES APROBADAS POR COFIDE, SEGÚN PROGRAMAS Y SECTORES ECONÓMICOS, 2000 – 2004 (En millones de dólares)

Programas y sectores	2000		2001		2002		2003		2004	
	US\$	(%)	US\$	(%)	US\$	(%)	US\$	(%)	US\$	(%)
Por Programas	613,8	100,0	738,3	100,0	437,4	100,0	410,5	100,0	506,1	100,0
Programas de inversión	74,1	12,1	72,1	9,8	66,1	15,1	50,5	12,3	85,6	16,9
Capital de trabajo	339,9	55,4	203,6	27,6	118,6	27,1	105,2	25,6	128,3	25,4
Comercio exterior	181,1	29,5	144,2	19,5	135,2	30,9	93,8	22,9	112,5	22,2
Fideicomisos y comisiones de confianza	18,7	3,0	318,4	43,1	117,5	26,9	161,0	39,2	179,7	35,5
Por Sectores										
Económicos	613,8	100,0	738,3	100,0	437,4	100,0	410,5	100,0	-	-
Industria	221,9	36,2	231,4	31,3	102,4	23,4	69,0	16,8
Comercio	91,3	14,9	107,8	14,6	41,7	9,5	33,0	8,0
Servicios	88,2	14,4	107,7	14,6	31,5	7,2	30,0	7,3
Agropecuario	32,1	5,2	59,3	8,0	65,0	14,9	30,6	7,5
Pesquería	63,7	10,4	49,5	6,7	60,4	13,8	60,3	14,7
Minería	35,2	5,7	39,9	5,4	15,1	3,5	15,0	3,7
Construcción	52,3	8,5	94,7	12,8	100,2	22,9	159,8	38,9
Transporte	19,0	3,1	38,5	5,2	18,3	4,2	10,3	2,5
Turismo	10,1	1,6	9,5	1,3	2,8	0,6	2,5	0,6

C A P I T U L O V I

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

6.1 ANÁLISIS ESTADÍSTICO

En la década de los ochenta, un efecto marcado fue el fin del periodo industrial por la sustitución de importaciones donde el estado jugó un papel clave. Y el inicio de un nuevo periodo de liberalización económica guiada por el mercado, donde el papel del estado era más reducido.

En cambio durante los noventa la atención se dirigía sobre la sostenibilidad del denominado “ Consenso de Washington” tanto en términos políticos como económicos. Resultaba una aberración temporal, resultado de las dificultades de la deuda externa. Mucha atención se le dedicó a la interrogante si el neoliberalismo y sus bases teóricas serían sostenibles. Ya para el siglo veinte los cambios se centraron en la inflación. La atención se dirigía sobre la sostenibilidad del denominado

Una de las variables económicas que causa mayor preocupación para los dirigentes de una nación es el empleo, principalmente porque de ello se deriva en buena parte la producción de bienes y servicios del país, así como los ingresos directos que obtienen las personas para lograr su sustento, capacidad de pago y nivel de vida personal y familiar. Ahora bien, para el manejo de esta variable se hace necesario conocer no solo su comportamiento teórico sino además, tener una idea sobre aquellas otras variables económicas que explican su comportamiento, y de esta manera poder elaborar las políticas de empleo tomando en cuenta precisamente esas variables explicativas, con lo cual se lograría mayor eficiencia en su aplicación. Es a través de la econometría como se logran desarrollar modelos que pueden ayudar a explicar los fenómenos económicos, y en este caso en particular hemos hecho uso de esa disciplina para construir un modelo econométrico que sirva para explicar el empleo en el caso particular de Perú. A través del presente trabajo se realizaron las pruebas teóricas, econométricas y estadísticas para desarrollar y validar un modelo que explicara de manera razonable el empleo en el caso Peruano. Es necesario aclarar que no se trata de encontrar el modelo óptimo del empleo, sino más bien uno que pudiera pasar satisfactoriamente las pruebas estadísticas generalmente utilizadas para tales estudios. En este orden de ideas se presenta un modelo con tres variables explicativas y un coeficiente de determinación del 99.5% con la idea de que pueda ser utilizado no solo para explicar el comportamiento del empleo en Perú sino que además sirviera para orientar la política en materia de creación de puestos de trabajo.

Usualmente las políticas económicas están basadas tanto en aspectos teóricos como en la evidencia empírica relacionada con el área en la cual se está actuando. La teoría económica aporta las relaciones entre las variables y los principios básicos que explican tanto su comportamiento, como el posible tipo de función matemática que las entrelaza. Por su parte, la evidencia empírica muestra la relación que existe en el mundo real entre las variables estudiadas con respecto a un fenómeno económico determinado. Para comunicar ambos mundos, el teórico y el real, se utiliza en el caso de los fenómenos económicos, la econometría, disciplina esta que se encarga de suministrar los métodos, las bases teóricas y los procedimientos para facilitar la formulación y estimación de

modelos económicos que sirvan para explicar la variable en estudio durante un período en referencia, así como hacer pronósticos sobre su comportamiento, con base a unas variables independientes seleccionadas.

Todo este proceso contemplado en la econometría, igualmente nos lleva a un paso muy importante, luego de haber formulado y estimado el modelo, y es a la validación estadística, mediante la cual nos aseguramos de que el modelo pasa de manera satisfactoria una serie de pruebas que nos van a permitir la utilización del modelo no solo para tratar de explicar el comportamiento de la variable independiente en estudio, sino que además servirá para hacer pronósticos con base a escenarios de ocurrencia sobre aquellas variables explicativas incluidas en el modelo, todo lo cual en su conjunto puede servir de soporte teórico-práctico para formular políticas relacionadas con el fenómeno en estudio.

El presente trabajo es el fruto de una serie de pruebas estadísticas y econométricas realizadas para obtener un modelo econométrico que explique el comportamiento del empleo en Perú. La formulación del modelo está basada en las relaciones teóricas contempladas en la Teoría Económica, por un lado, y la evidencia empírica obtenida a través de la estimación y validación del modelo, lo cual significa que se siguió un método de aproximaciones sucesivas a través del cual se plantea un modelo con determinadas variables y luego se procede a validarlo tanto desde el punto de vista teórico como estadístico, eligiendo al final aquel que el autor consideró como el que mejor explica el fenómeno del empleo en Perú. Obviamente, en este proceso existe una apreciación subjetiva del autor en cuanto a la selección final del modelo, por cuanto mediante las aproximaciones sucesivas se van obteniendo modelos con determinadas pruebas estadísticas globales, pero no se señala el modelo óptimo, así que siempre queda la posibilidad de encontrar un modelo mejor.

El objetivo del trabajo es presentar el modelo como una referencia para hacer el análisis del empleo en Perú así como para formular políticas que coadyuven a mitigar el problema del desempleo que ha aquejado al país en los últimos años. De manera que, no se van a presentar todos los modelos propuestos, sino más bien, el modelo seleccionado y su justificación estadística haciendo uso de las pruebas más utilizadas en este sentido.

6.2 EL EMPLEO EN EL PERÚ

Con atención a las cifras publicadas por el Banco Central de Reserva y el Instituto Nacional de Estadísticas, durante los años 1990 y 2006 se pueden apreciar claramente tres períodos clasificados de acuerdo a la magnitud y comportamiento de la tasa de desempleo. Existe la tendencia a considerar que el desempleo situado alrededor del 5% ó 6% es lo deseable para una economía con alto nivel de desempeño, y el razonamiento es de que esos porcentajes pueden estar reflejando el grupo de personas que se están movilizandando a través del país para buscar puestos mejores o retiros temporales, o sencillamente incluye al desempleo voluntario. Por otro lado, en la medida en que la tasa de desempleo se acerque al 10% o lo supera, entonces se considera como un problema para el país. Estas consideraciones

aparecen en los libros de texto de Economía que abordan el tema del empleo. A continuación se muestran las cifras:

Durante el período 1990-1995 se observa una tasa de desempleo de dos dígitos cuyo máximo precisamente está situado en 1993, luego le siguen unos años con desempleo de un solo dígito y presentando además una relativa estabilidad con una tasa que se sitúa entre el 6% y el 9%. Se destaca este período porque son ocho años durante los cuales las personas o la sociedad en general no enfrentan la angustia que significa la posibilidad de no poder conseguir un empleo decente y productivo con relativa rapidez, sino que por el contrario, la sociedad se siente próspera, generadora de riqueza y con suficiente capacidad como para contribuir con el desarrollo del país. Luego para el período 1995-2006, a partir del año 95 entramos nuevamente en un período con tasas de desocupación de dos dígitos, el cual se extiende hasta los actuales momentos (2006). Han sido diez años de desempleo creciente y persistente como problema social que desencadena además, otros problemas relacionados con el comportamiento humano tanto en forma individual como colectivo. Es el caso de que cuando la economía en su conjunto no es capaz de generar empleo suficiente para la población apta para el trabajo, y además se percibe que no podrá conseguir un trabajo en el futuro cercano, no solo se presenta la desesperanza sino lo que es peor aún aparecen, en primer lugar la angustia de no poder alimentar a su familia apropiadamente, y posteriormente la tendencia a solucionar el problema de cualquier forma, lo cual se traduce en un elemento que coadyuva a buscar las salidas no convencionales, es decir, a la descomposición social y a la pérdida de valores en general. Es por esto que los países consideran el empleo como una de las variables fundamentales para lograr un desarrollo armónico y sustentable.

6.3 PLANTEAMIENTO DEL MODELO

El modelo pretende explicar el comportamiento del empleo (número de personas ocupadas) en el país según sectores (manufactura, comercio y servicios) en función de las variables independientes seleccionadas. Para la escogencia de las variables independientes, se tomó en cuenta lo planteado en la Teoría Económica en cuanto a las relaciones teóricas entre el empleo y sus determinantes, luego, se realizó un análisis sobre el comportamiento de la economía venezolana a los fines de incorporar las características propias de su desempeño, y por último al realizar las estimaciones sobre las variables seleccionadas, se trató de plantear un modelo con tres variables explicativas siguiendo un enfoque práctico y sencillo en cuanto a la aplicación del modelo sin que se sacrificara mucho la bondad del ajuste del modelo.

VARIABLES explicativas seleccionadas:

Fuerza de Trabajo (FT): Con esta variable se mide la cantidad de personas que pertenecen a la población económicamente activa y que están en la fuerza de trabajo de acuerdo a lo asumido por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). La población económicamente activa puede ser considerada como la oferta bruta de trabajo, por cuanto está constituida por todas aquellas personas mayores de 15 años que suministran la mano de obra disponible (definición

dada por el INE). En consecuencia, la fuerza de trabajo, que incluye los ocupados, los desocupados, los cesantes y los que buscan trabajo por primera vez, viene a constituir, la oferta de trabajo efectiva. En la determinación de la ocupación, es importante tanto la demanda como la oferta de trabajo, vale decir, que las empresas y en general las unidades económicas de producción, que constituyen la demanda, requieran de personal para la elaboración de los bienes y servicios que comercializan, al igual que exista por otro lado la disposición y cantidad de mano de obra para cubrir los requerimientos de las empresas. Pues bien, esa oferta está constituida por la fuerza de trabajo. En la medida en que exista fuerza de trabajo se espera que la demanda sea cubierta y el empleo pueda crecer, de tal forma que la relación esperada entre la Ocupación (número de personas empleadas) y la Fuerza de Trabajo debe ser positiva.

Formación Bruta de Capital real (FBKr): La Teoría Económica enseña, que existe una relación directa y positiva entre la inversión y la generación de empleo tanto de manera directa como indirecta. La inversión, a su vez, es considerada desde el punto de vista económico como la creación de activos, vale decir, cuando se instalan o amplían industrias, o se construyen edificios, maquinarias o se crean nuevos procesos o se desarrollan nuevas tecnologías, y por el contrario, cuando solo ocurre la transferencia del derecho de propiedad de un bien entonces estamos hablando de la adquisición de ese bien, mas no de inversión, pues el bien no se está añadiendo al conjunto de los que ya existen en el país, simplemente está cambiando de manos.

Importaciones reales (IMPr): Cuando se importan bienes y servicios, estos se están trayendo del exterior, es decir, se están comprando a empresas ubicadas en otros países, lo cual implica que, por alguna razón se está dejando de comprar la producción nacional. Este es el punto relevante, el hecho de comprar afuera en vez de comprar productos nacionales, tiene unas implicaciones económicas importantes, debido a que al dejar de adquirir los bienes y servicios nacionales, las ventas de las empresas peruanas disminuyen con lo cual es probable que sus ganancias también sean mas bajas, provocando una reacción de parte de la gerencia en cuanto a la forma de enfrentar esta situación. Típicamente la reacción incluye la exploración de nuevos mercados o una reducción de costos, o una combinación de ambas, pero en todo caso al reducir los costos, la primera mirada es hacia la nómina, por lo que se despiden personas para obtener un efecto inmediato en los costos de operación. De acuerdo a este razonamiento, al aumentar las importaciones el empleo debe disminuir, de manera que se espera una relación inversa entre estas variables. Por otro lado, el comprar bienes importados en vez de aquellos producidos en el país, puede significar la reorientación de la inversión en determinadas áreas, de manera que al cerrarse empresas o simplemente no ampliar las existentes, trae como consecuencia no solo una disminución de la producción nacional sino que lleva consigo un aumento del desempleo.

Producto Bruto Interno (PBI) es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año). El PBI es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo

los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Además el PBI no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal (trabajo doméstico, intercambios de servicios entre conocidos, etc.). En cuanto al cálculo del PBI, puede hacerse según el costo de los factores o de los precios de mercado. La relación entre ambos se obtiene restando al PBI valorado a precio de mercado, los impuestos indirectos ligados a la producción (Ti) y sumándole las subvenciones a la explotación (Su). Aleatoriamente se puede agregar, según algunos economistas, los royalties. El PBI es, sin duda, la macromagnitud económica más importante para la estimación de la capacidad productiva de una economía. Existen otros tipos de macromagnitudes a considerar partiendo del PBI: el Producto Nacional Bruto difiere del PBI en que solo considera la cantidad flujo de bienes y servicios producidos por nacionales de un país, si bien el PBI no tiene en consideración el criterio de nacionalidad. Su relación con el empleo esta dado que a la pérdida de los niveles de producción de un país generara un desempleo. de tal forma que la relación esperada entre la Ocupación (número de personas empleadas) y el Producto bruto interno debe ser positiva.

El primer modelo queda expresado de la siguiente manera:

$$\text{Ocupados_sectores} = f(\text{PBI_sectores})$$

El segundo modelo queda expresado de la siguiente manera:

$$\text{Ocupados_total} = f(\text{PBI_total})$$

El tercer modelo queda expresado de la siguiente manera:

$$\text{Ocupados_sectores} = f(\text{PB_sectores}, \text{FT}, \text{FBKr}, \text{IMPr})$$

El cuarto modelo (tipo Cood douglas) queda expresado de la siguiente manera:

$$\text{Ocupados_total} = f(\text{IMP}, \text{FT}, \text{PBI_total y FBKr})$$

En donde:

Ocupados: Número de personas trabajando (Empleo total o por sectores)

PBI: Producto bruto interno (total o por sectores)

FT: Fuerza de trabajo

FBKr: Formación Bruta de Capital real

IMPr: Importaciones reales

Cuadro 58

Población En Edad De Trabajar

**Población De 14 Y Más Años En Edad De Trabajar, Según Ámbito Geográfico,
2001 - 2006**
(Porcentaje respecto del total de población en edad de trabajar de cada ámbito geográfico y año)

Ámbito geográfico	Período de la encuesta					
	2001 Oct- Dic a/	2002 Oct- Dic a/	2003 May-Dic b/	2004 Ene-Dic b/	2005 Ene-Dic b/	2006 Ene-Dic b/
Total	67,9	69,1	69,7	70,5	70,6	71,6
Área de residencia						
Urbana	71,3	72,7	73,7	73,9	74,1	75,2
Rural	61,7	62,5	62,4	64,2	64,0	64,6
Región natural						
Costa	71,7	73,1	73,9	74,4	74,3	75,7
Resto de Costa (Excluye Lima Metropolitana)	69,5	71,2	71,6	72,6	72,7	73,8
Sierra	64,5	65,8	66,1	67,5	67,4	67,9
Selva	62,4	62,7	62,8	63,4	64,4	64,8
Niveles de urbanización						
Lima Metropolitana	73,4	74,6	75,8	75,8	75,6	77,2
Capitales y grandes ciudades	70,9	71,8	73,1	75,0	73,9	74,4
Otras ciudades	66,0	68,9	68,7	64,6	69,4	71,2
Rural	61,7	62,5	62,4	64,2	64,0	64,6

Nota 1: A partir de mayo del 2003 la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) deja de lado el diseño de la muestra para la ejecución de la encuesta en períodos de recolección de datos trimestrales, pasando a una encuesta continua con recolección de información en las 52 semanas del año.

Nota 2: Los indicadores de los años 2004, 2005 y 2006 se calcularon con bases de datos en proceso de consistencia.

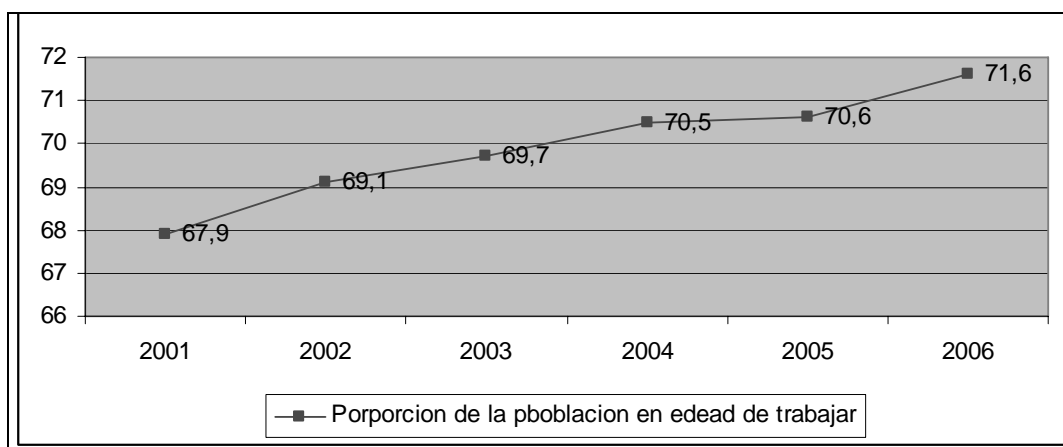
Fuente: INEI. a/ Encuesta Nacional de Hogares-IV trimestre: 2001 y 2002.

b/ Encuesta Nacional de Hogares - continua: 2003-2006.

En el cuadro 58 se aprecian las edades de los población de lima metropolitano según ámbito geográfico en edad de trabajar desde el periodo del 2001 al 2006. En el 2006 para el Ámbito Urbano a población en edad de trabajar haciende a 75,2% del Porcentaje respecto del total de población en edad de trabajar de cada ámbito geográfico.

Grafico 11

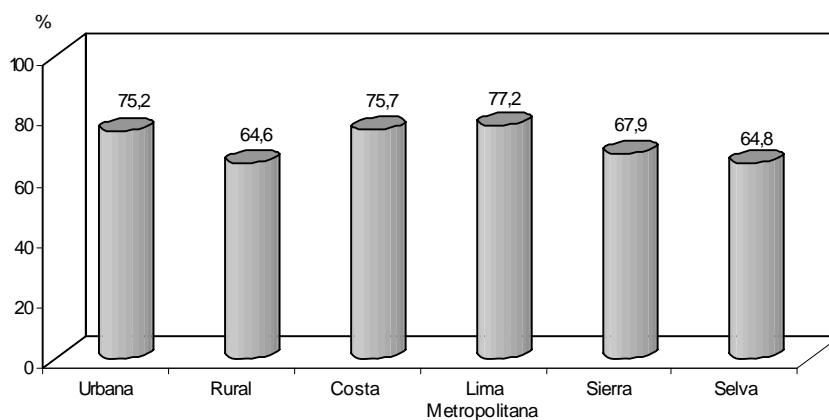
Población De 14 Y Más Años En Edad De Trabajar total, 2006



Fuente: INEI, Elaboración propia

Grafico 12

Población De 14 Y Más Años En Edad De Trabajar, Según Ámbito Geográfico, 2006



Fuente: INEI

De acuerdo a los gráficos 10 y 11 las poblaciones en edad de trabajar están por encima del 64,5 % en líneas generales según las diferentes regiones, mas en general los totales de los años del 2001 al 2006 presentan una tendencia creciente. Llegando un 71,6% para el porcentaje los individuos de 14 años de la PEA total en edad de trabajar.

Cuadro 59

Participación En La Actividad Económica

**TASA DE ACTIVIDAD DE LA POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR, SEGÚN
ÁMBITO GEOGRÁFICO, 2001 – 2006**
(Porcentaje del total de población en edad de trabajar de cada año y ámbito geográfico)

Ámbito geográfico	Período de la encuesta					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Oct-Dic a/	Oct-Dic a/	May- Dic b/	Ene-Dic b/	Ene-Dic b/	Ene-Dic b/
Total	67,9	68,0	71,0	71,1	69,6	71,3
Área de residencia						
Urbana	64,1	63,7	66,6	66,4	64,4	66,2
Rural	75,9	77,3	80,6	81,3	80,9	82,5
Región natural						
Costa 1/	64,1	62,9	66,3	66,1	63,4	65,8
Lima Metropolitana 2/	63,6	62,4	66,0	65,4	60,4	64,3
Resto de Costa 3/	64,7	63,5	66,7	67,0	67,4	67,9
Sierra	74,1	76,2	77,9	78,1	78,0	79,4
Selva	67,3	67,8	73,1	74,1	74,0	74,5
Niveles de urbanización						
Lima Metropolitana 2/	63,6	62,4	66,0	65,4	60,4	64,3
Capitales y grandes ciudades	63,7	64,1	66,3	66,2	66,7	66,9
Otras ciudades	66,9	66,7	69,8	70,5	71,2	71,0
Rural	75,9	77,3	80,6	81,3	80,9	82,5

Nota 1: A partir de mayo del 2003 la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) deja de lado el diseño de la muestra para la ejecución de la encuesta en períodos de recolección de datos trimestrales, pasando a una encuesta continua con recolección de información en las 52 semanas del año.

Nota 2: Los indicadores de los años 2004, 2005 y 2006 se calcularon con bases de datos en proceso de consistencia.

Nota 3: La tasa de actividad, mide el grado de participación de la población en edad de trabajar en la actividad económica. Se calcula relacionando la población económicamente activa, con la población en edad de trabajar.

1/ Incluye: Lima Metropolitana y Resto de Costa.

2/ Incluye: Provincia de Lima y Provincia Constitucional del Callao.

3/ Se excluye a Lima Metropolitana.

Fuente: INEI. a/ Encuesta Nacional de Hogares-trimestre: 2001 y 2002.

b/ Encuesta Nacional de Hogares - continua: 2003-2006.

Cuadro 60

Indicadores Laborales Anuales Para Lima Metropolitana

Características De La Población En Edad De Trabajar De Lima Metropolitana, 2002-2006 (Miles de personas)

Características	2002	2003	2004	2005	2006 1/
Total	5.820,9	5.925,5	6.033,0	6.142,5	6.249,2
Hombre	2.811,0	2.861,5	2.913,5	2.966,3	3.017,9
Mujer	3.009,9	3.064,0	3.119,5	3.176,2	3.231,3
Grupos de edad					
De 14 a 24 años	1.810,8	1.843,4	1.876,8	1.910,9	1.944,1
De 25 a 44 años	2.466,6	2.510,9	2.556,5	2.602,9	2.648,1
De 45 a 49 años	393,1	379,3	361,6	360,0	372,0
De 50 a 64 años	703,8	723,1	767,5	778,2	795,0
De 65 y más años	446,6	468,8	470,6	490,5	490,0
Nivel de educación					
Primaria 2/	-	947,1	911,5	913,1	881,7
Secundaria	-	3.230,9	3.277,9	3.343,9	3.302,0
Superior no universitaria	-	801,7	810,8	856,1	945,2
Superior universitaria	-	945,8	1.032,8	1.029,4	1.120,3
Población en edad de trabajar (PET)					
Población económicamente activa (PEA)	3.984,5	3.993,3	4.104,4	4.120,1	4.228,0
Población económicamente inactiva (PEI)	1.836,4	1.932,2	1.928,6	2.022,4	2.021,2

1/ Hasta el mes de noviembre del año 2006 el marco muestral que utilizó la EPE fue el proveniente del Precenso 1999-2000. A partir de diciembre 2006, en base a una evaluación del nivel de representatividad de la muestra, se actualizó el marco y diseño muestral con el proveniente del año 2005, asegurando una mejor representatividad y mayor precisión de los indicadores del mercado laboral.

2/ Incluye sin nivel e inicial.

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2006.

Cuadro 61

**Características De La Población Económicamente Activa De
Lima
Metropolitana, 2002-2006
(Miles De Personas)**

Características	2002	2003	2004	2005	2006 1/
Total	3.984,5	3.993,3	4.104,4	4.120,1	4.228,0
Hombre	2.200,8	2.208,2	2.275,4	2.289,3	2.339,3
Mujer	1.783,7	1.785,1	1.829,0	1.830,8	1.888,7
Grupos de edad					
De 14 a 24 años	1.012,3	1.004,5	1.039,8	1.033,7	1.021,6
De 25 a 44 años	2.065,2	2.086,9	2.144,6	2.159,0	2.220,7
De 45 a 49 años	319,9	311,8	298,1	297,4	313,6
De 50 a 64 años	470,7	478,6	510,3	517,4	548,5
De 65 y más años	116,4	111,5	111,6	112,6	123,6
Nivel de educación					
Primaria 2/	-	536,0	506,4	503,4	469,5
Secundaria	-	2.102,2	2.179,0	2.173,8	2.128,1
Superior no universitaria	-	641,9	640,5	672,3	762,2
Superior universitaria	-	713,2	778,5	770,6	868,2
Condición de ocupación					
PEA ocupada	3.609,5	3.617,0	3.717,2	3.725,3	3.882,3
Adecuadamente empleada	1.420,4	1.371,4	1.421,7	1.464,1	1.683,9
Subempleada	2.189,1	2.245,6	2.295,5	2.261,2	2.198,4
Por horas (visible)	745,5	688,4	674,3	665,3	570,2
Por ingresos (invisible)	1.443,6	1.557,2	1.621,2	1.595,9	1.628,2
PEA desocupada	375,0	376,3	387,2	394,8	345,7
Con experiencia laboral	363,9	363,7	368,4	376,6	315,4
Sin experiencia	11,1	12,6	18,8	18,2	30,3

1/ Hasta el mes de noviembre del año 2006 el marco muestral que utilizó la EPE fue el proveniente del Precenso 1999-2000. A partir de diciembre 2006, en base a una evaluación del nivel de representatividad de la muestra, se actualizó el marco y diseño muestral con el proveniente del año 2005, asegurando una mejor representatividad y mayor precisión de los indicadores del mercado laboral.

2/ Incluye sin nivel e inicial.

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2006.

Cuadro 62

Características De La PEA Adecuadamente Empleada De Lima Metropolitana, 2002-2006

(Miles de personas y tasas)

Características	2002	2003	2004	2005	2006 1/
Total	1.420,4	1.371,4	1.421,7	1.464,1	1.683,9
Hombre	979,3	940,7	970,2	990,7	1.153,7
Mujer	441,1	430,7	451,5	473,4	530,2
Grupos de edad					
De 14 a 24 años	186,5	171,1	177,0	185,6	203,7
De 25 a 44 años	895,0	874,6	899,3	919,3	1.059,9
De 45 a 49 años	142,2	131,7	124,8	136,5	150,9
De 50 a 64 años	175,3	171,0	194,0	197,5	237,4
De 65 y más años	21,4	23,0	26,6	25,2	32,0
Nivel de educación					
Primaria 2/	-	103,0	108,2	103,2	101,6
Secundaria	-	601,8	612,2	629,7	666,5
Superior no universitaria	-	275,0	276,6	288,2	369,3
Superior universitaria	-	391,6	424,7	443,0	546,5
Ramas de actividad					
Manufactura	-	217,4	219,8	236,4	287,9
Construcción	-	82,8	88,7	105,8	109,8
Comercio	-	217,1	217,0	216,8	278,0
Servicios	-	835,5	877,0	887,4	981,7
Otros	-	18,6	19,2	17,7	26,5
Tamaño de la empresa					
De 1 a 10 trabajadores	729,7	693,7	694,9	699,7	754,1
De 11 a 50 trabajadores	171,7	156,9	167,9	176,1	231,2
De 51 a más	519,0	520,8	558,9	588,3	698,6
Indicadores (%)					
PEA adecuadamente empleada / PEA (%)	35,6	34,3	34,6	35,5	39,8
Hombre	44,5	42,6	42,6	43,3	49,3
Mujer	24,7	24,1	24,7	25,9	28,1
Grupos de edad (%)					
De 14 a 24 años	18,4	17,0	17,0	18,0	19,9
De 25 a 44 años	43,3	41,9	41,9	42,6	47,7
De 45 a 49 años	44,5	42,2	41,9	45,9	48,1
De 50 a 64 años	37,2	35,7	38,0	38,2	43,3
De 65 y más años	18,4	20,6	23,8	22,4	25,9
Nivel de educación (%)					
Primaria 2/	-	19,2	21,4	20,5	21,6
Secundaria	-	28,6	28,1	29,0	31,3
Superior no universitaria	-	42,8	43,2	42,9	48,5
Superior universitaria	-	54,9	54,6	57,5	62,9

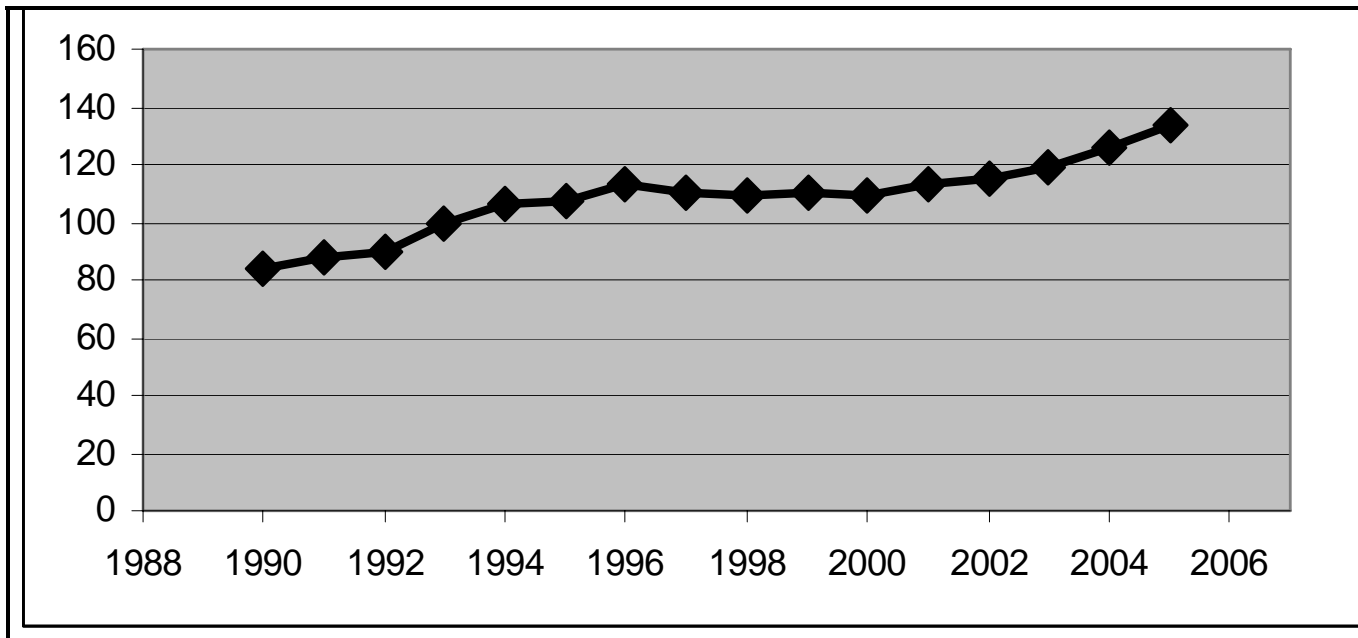
1/ Hasta el mes de noviembre del año 2006 el marco muestral que utilizó la EPE fue el proveniente del Precenso 1999-2000. A partir de diciembre 2006, en base a una evaluación del nivel de representatividad de la muestra, se actualizó el marco y diseño muestral con el proveniente del año 2005, asegurando una mejor representatividad y mayor precisión de los indicadores del mercado laboral.

2/ Incluye sin nivel e inicial.

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2006.

Grafico 13

Evolución del PBI per capital para el periodo del 1990 al 2006



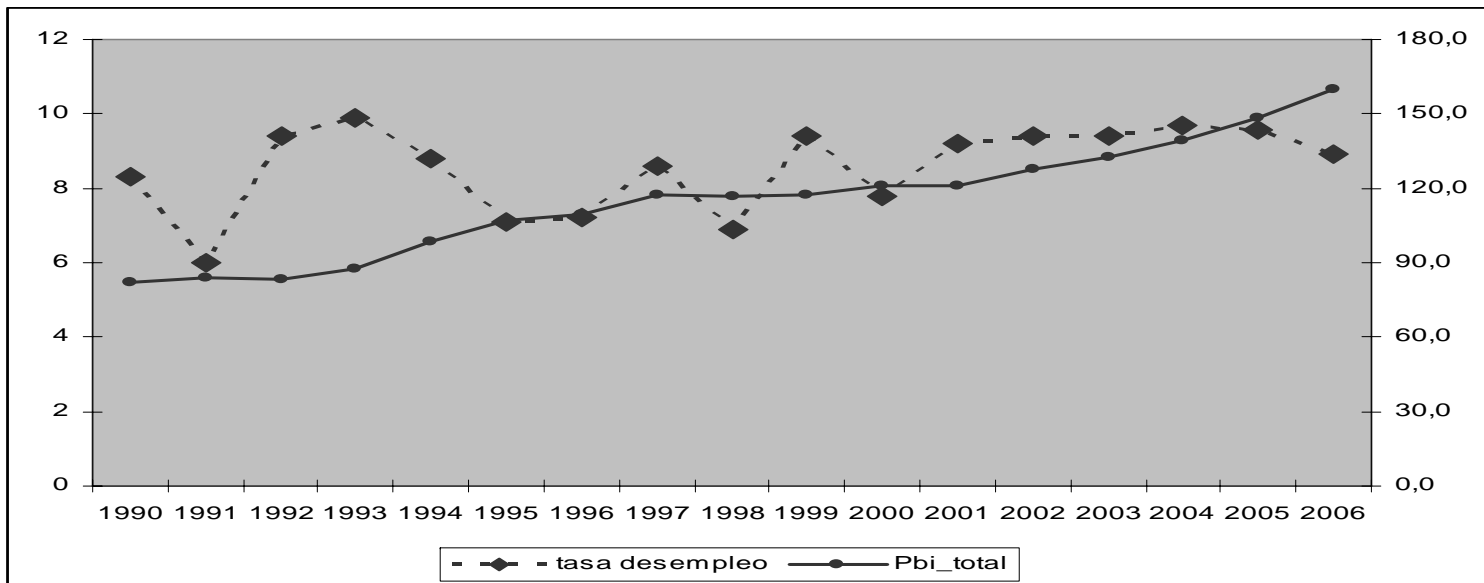
Fuente: INEI, BCRP. Elaboración: Propia

En el grafico 12 se puede apreciar la tendencia creciente del Pbi per capital para el periodo del 1990 al 2006, que se expone el crecimiento de la economía peruana y se espera que la variable empleo se comporte en similar tendencia aunque en un ritmo propio.

Grafica 14

Evolución de la tasa desempleo y del PBI del 1990 al 2006

(Variación porcentual / millones de dólares)



Fuente : INEI, MTPE, OIT; Elaboración : Propia

En el grafico xz se puede apreciar la tendencia creciente del PBI y la Tendencia de la tasa de desempleo para el periodo del 1990 al 2006, que se expone el crecimiento de la economía peruana y se verifica que para el periodo del 1990 al 1995 las curvas han estado muy disjuntas y para el periodo del 2000 al 2006 están mas cercanas sus tendencias.

Mas para el periodo del 2004 al 2006 la curva del desempleo esta en decrecimiento y la del PBI en crecimiento desde el 2001 a una tasa cada vez mas grande, y se espera que la variable empleo y el PBI para el periodo del 2004 a se comporte en similar tendencia aunque en un ritmo propio.

6.4 ESTIMACIÓN DEL MODELO

Aplicando el método de mínimos cuadrados a las observaciones correspondientes a las variables involucradas en el modelo, para los años 1990 al 2006, se obtuvieron los resultados mostrados anteriormente. El modelo estimado se presenta entonces de la siguiente manera:

VALIDACIÓN ESTADÍSTICA DEL MODELO

Usualmente los modelos econométricos son utilizados principalmente por dos razones, la primera tiene que ver con la explicación de fenómenos económicos mediante la relación que existe entre una variable objeto de estudio, y otras consideradas como las explicativas, y en segundo lugar, el modelo permite hacer predicciones sobre el comportamiento del fenómeno estudiado. Para la formulación y estimación de esos modelos se lleva adelante la actividad econométrica la cual está basada en varios supuestos e hipótesis que deben ser verificados, pues de lo contrario los modelos estimados son de muy poca utilidad.

A continuación se presenta el proceso de verificación del modelo econométrico planteado sobre el empleo en Perú. Este proceso incluye los siguientes aspectos:

1. La especificación.
2. La linealidad.
3. Errores en las variables.
4. La multicolinealidad.
5. Perturbaciones dependientes.

La especificación.

Uno de los aspectos que se deben ser tomar en cuenta a la hora de formular un modelo econométrico tiene que ver con el hecho de que se consideren las variables explicativas relevantes o significativas. Esto cobra importancia en razón de que, en todo fenómeno económico intervienen una gran cantidad de variables, pero por otro lado, la disponibilidad de información estadística y el manejo práctico del modelo apuntan mas bien hacia un modelo con pocas variables explicativas, de manera que hay que asegurarse de que en la selección de estas variables estén las que mas contribuyan a la explicación del comportamiento de la variable endógena (variable dependiente del modelo).

Uno de los criterios mas utilizados en la verificación de la especificación es el coeficiente de determinación.

Para el modelo planteado, el coeficiente de determinación resultó ser de 69.6%. Esto quiere decir que el comportamiento del empleo en Perú viene explicado en un 99.51% por el núcleo del modelo, dejando apenas un 0.49% a las variables no incluidas. En este caso, el núcleo del modelo está compuesto por tres variables: Fuerza de trabajo, Formación bruta de capital real e Importaciones reales.(ver cuadro 64)

La linealidad.

El supuesto de la linealidad consiste en considerar que las relaciones entre las variables involucradas en el modelo sean lineales, lo cual implica tomar en cuenta tanto los parámetros como el comportamiento de las variables. Ahora bien, es posible que las ecuaciones tengan una relación lineal con respecto a los parámetros, pero no con respecto a las variables, lo cual introduciría una dificultad para la aplicación del método de mínimos cuadrados. De todas maneras, para corroborar que la relación entre las variables consideradas es lineal, se utiliza el coeficiente de correlación múltiple. Si el coeficiente de correlación es alto, es decir cercano a uno (1), entonces, se puede considerar en primer lugar, que el modelo explica acertadamente el comportamiento de la variable independiente, y en segundo lugar que la relación es lineal.

Para el caso del modelo del empleo, el coeficiente de correlación es de 0.9976 lo cual es muy cercano a 1. Este valor demuestra que existe una relación lineal entre las variables involucradas en el modelo.

Errores en las variables.

En el proceso de estimación de un modelo, no solo hay que tener cuidado de haber seleccionado muy bien las variables explicativas, para lo cual se toman en cuenta las teorías relacionadas con el fenómeno en estudio, sino además, que los valores observados representen el sentido teórico de la variable seleccionada, es decir, que no existan errores de observación. En este caso, las observaciones fueron tomadas de las publicaciones del Banco Central de Perú y del Instituto Nacional de Estadística, por lo cual se presume que los errores de observación están minimizados al provenir de las fuentes oficiales.

La multicolinealidad.

Se presenta este problema cuando entre las variables explicativas, existe algún grado de correlación. Este problema usualmente aparece en aquellos modelos en donde hay una o más variables con retardo. La situación que se presenta cuando hay multicolinealidad es de que al final se desvirtúa la esencia del modelo, no llegándose a conocer la verdadera relación entre las variables consideradas. La manifestación usual de la multicolinealidad es la presencia de valores altos en las varianzas de los parámetros estimados.

En el caso del modelo en cuestión, no se tienen variables con retardo, pero además, se descarta este problema debido a que las varianzas de los parámetros son relativamente pequeñas.

Perturbaciones dependientes.

Uno de los supuestos más importantes en la actividad econométrica es la de que las perturbaciones son independientes en el tiempo, es decir, que no hay autocorrelación. La perturbación se mide como los residuos o diferencias entre el valor real y el valor estimado por el modelo. Cuando hay presencia de autocorrelación, se contraviene el supuesto de independencia temporal de los residuos, y las consecuencias tienen que ver con que la varianza de los parámetros es muy grande y la estimación de estos no es óptima al utilizar el método de los mínimos cuadrados. Adicionalmente, los pronósticos realizados con el modelo, carecen de sentido al obtener unos rangos de predicción muy grandes.

En el caso del modelo del empleo, se han utilizado dos métodos para descartar la autocorrelación. Se calculó la Razón de Von Neumann y se aplicó el test de Durbin- Watson.

La razón calculada de Von Neumann para el modelo es de: 2.008 Este valor se encuentra entre los límites establecidos para la prueba de autocorrelación de: 1.0352 y 3.2148 según la tabla de Hart al 1% De acuerdo a esta prueba no hay evidencia de autocorrelación en el modelo.

En cuanto al test de Durbin-Watson, el cálculo del estadístico dio un valor de: 1.889 y se comparó con los límites (para $k=3$ y $n=17$), inferior 0.67 y superior 1.43 de los valores críticos recogidos en la tabla respectiva al 1% de significación. Dado que el valor del estadístico está por encima del límite superior de la tabla, quiere decir que no hay evidencia de autocorrelación, por lo que en el modelo queda descartado este problema.

Otras pruebas estadísticas.

A los fines de corroborar las bondades del modelo se anexan dos pruebas estadísticas adicionales, una tiene que ver con la prueba de significación global a través del estadístico F (Snedecor), y la otra se refiere a la prueba individual de significación de los parámetros para demostrar que estos son significativamente diferentes de cero, para lo cual se utilizó el estadístico t (student).

El valor calculado del estadístico F es de: 0.45 el cual es muy superior al valor de la Tabla ($F(k-1;n-k)$ en donde k es el número de parámetros y n es el número de observaciones, a un nivel de significación del 1%), demostrando que existe una relación altamente significativa entre todas las variables incluidas en el modelo.

La prueba de significación individual, se llevó a cabo mediante el estadístico t (student) aplicado a cada parámetro estimado. Con estos resultados queda

demostrado estadísticamente que los valores estimados de los parámetros son significativamente diferentes de cero. Con base a las pruebas estadísticas mostradas anteriormente, se puede concluir que el modelo planteado explica razonablemente el comportamiento del empleo en Perú y por lo tanto es susceptible de ser utilizado para hacer predicciones sobre el desempeño de esa variable.

APLICACIÓN DEL MODELO

Al estimar el modelo, los valores de los parámetros representan un indicador de mucha importancia a la hora de explicar el fenómeno en estudio, pues con base a ellos se determina la forma y el grado de influencia de cada variable explicativa. Con base a los resultados de las estimaciones, en el caso del modelo del empleo, se tienen por ejemplo las siguientes características: De igual forma, el modelo también se puede utilizar para hacer una predicción sobre el empleo en términos del número de personas ocupadas en el país, y calcular así la tasa de desempleo que pueda esperarse para un año determinado, al compararse con la fuerza de trabajo total. Primero Aplicaremos la explicación de la variación del empleo en términos solo del pbi por cada sector.

Primer Tipo de modelo económico para los sectores manufactura, comercio y servicios

Sector Manufactura: Empleo vs. PBI

Cuadro 63

Correlaciones del Modelo

		empl_m a	pbi_ma _v	pbi_ma_ Q
Correlación de Pearson	empl_ma	1,000	-,321	-,235
	pbi_ma_v	-,321	1,000	,994
	pbi_ma_Q	-,235	,994	1,000
Sig. (unilateral)	empl_ma	.	,105	,182
	pbi_ma_v	,105	.	,000
	pbi_ma_Q	,182	,000	.
N	empl_ma	17	17	17
	pbi_ma_v	17	17	17
	pbi_ma_Q	17	17	17

Fuente : Elaboración : Propia

Cuadro 64

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,857(a)	,734	,696	6,43684

a Variables predictoras: (Constante), pbi_ma_Q, pbi_ma_v
Fuente : Elaboración : Propia

Cuadro 65

Análisis de regresión

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1603,719	2	801,860	19,353	,000(a)
	Residual	580,061	14	41,433		
	Total	2183,780	16			

a Variables predictoras: (Constante), pbi_ma_Q, pbi_ma_v
b Variable dependiente: empl_ma
Fuente : Elaboración : Propia

Cuadro 66

Coefficientes(a)

Modelo		Coefficients no estandarizados		Coefficients estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	350,461	40,403		8,674	,000
	pbi_ma_v	-4,486	,750	-7,774	-5,984	,000
	pbi_ma_Q	1,962E-02	,003	7,495	5,769	,000

a Variable dependiente: empl_ma
Fuente : Elaboración : Propia

De la correlación bivariada se puede afirmar lo siguiente:

Los índices de empleo del sector manufactura con el Pbi del sector Manufactura presentan una débil asociación y es estadísticamente no significativo, y con el cuadrado del Pbi del sector Manufactura también presentan una débil asociación y es estadísticamente no significativo(Ver Cuadro 63)

La variación del índice de empleo del sector manufactura, es explicada hasta en 69,6 % por el Pbi del sector Manufactura y con el cuadrado del Pbi del sector Manufactura en esta ecuación..(Ver cuadro 64).

Al analizar el estadístico $F= 19,35$; y su nivel de significancia empírico, $\text{prob } F\text{-statistic}=0,000$, se puede inferir que de proponer una prueba de significancia global del modo para esta ecuación, al menos uno de los coeficientes es significativamente distinto de cero. .(Ver cuadro 65).

Concepto que corroboramos a los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Pbi del sector Manufactura y el cuadrado del Pbi del sector Manufactura en el periodo 1995-2006 son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son $-5,98$ y $5,77$ respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos estadísticos T observados caerían en la región de rechazo para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitud menores a un nivel de significancia del 5%..(Ver cuadro 66).

El modelo teórico será:

$$\text{Empleo}_{\text{ manufactura}} = \alpha + \beta_1 \text{PBI}_{\text{ manufactura}} + \beta_2 \text{PBI}_{\text{ manufactura}}^2 + e$$

El modelo estimado será:

$$\text{Empleo}_{\text{ manufactura}} = \alpha + \beta_1 \text{PBI}_{\text{ manufactura}} + \beta_2 \text{PBI}_{\text{ manufactura}}^2$$

Luego de las salidas del SPSS para la estimación del modelo econométrico tendremos:

El modelo quedara definido finalmente por la expresión:

$$\text{Empleo}_{\text{ manufactura}} = 350,46 - 4,49 \text{PBI}_{\text{ manufactura}} + 0,0186 \text{PBI}_{\text{ manufactura}}^2$$

Entonces podemos afirmar que la tasa $\text{PBI}_{\text{ manufactura}}$ tendrá una sensibilidad de

0,0186. Es decir que si el PBI en manufactura se incrementa en 1 millón de dólares se espera que el nivel de empleo en manufactura se incrementen en 18,6 miles de personas empleadas adecuadamente en el Perú.

En cuanto al signo positivo esperado para las variables $\text{PBI}_{\text{ manufactura}}$ no cumple respecto al empleo del sector manufactura según la teoría económica. Por otra parte el signo positivo esperado para las variables $\text{PBI}_{\text{ manufactura}}$ al cuadrado cumple con respecto al empleo del sector manufactura según la teoría económica.

Cuadro 67

Proyecciones estadísticas del PBI del sector manufactura hasta El 2010

Estimación estadística de PBI en el tiempo

Años	Estimados del PBI del sector manufactura (en miles de Dólares)
2007	186,11
2008	195,91
2009	205,70
2010	215,50

Fuente: Elaboración: Propia

Finalmente los niveles de empleo para manufactura en el Perú tendrá la siguiente proyección(ver cuadro 68)

Cuadro 68

Proyecciones econométricas del Empleo del sector manufactura hasta El 2010

Estimación con el modelo econométrico hallado

Años	Estimados para el Empleo manufactura (en miles de personas)
2007	159,07
2008	184,69
2009	213,88
2010	246,64

Fuente: Elaboración: Propia

Se espera con un nivel de confianza del 95% que los niveles de empleo del sector manufactura tengan los siguientes valores; Que crezcan a valores de 184,69 miles de personas adecuadamente ocupadas para le 2008 y para el 2009 se esperan que los niveles de empleo crezcan a valores de 213,88 miles de personas adecuadamente ocupadas y para 2010 se esperan que los niveles de empleo crezca a valores de 246,64 miles de personas adecuadamente ocupadas en el Perú. Es decir se espera que el nivel de empleo para esta actividad económica se expanda en líneas generales con el nivel de confianza del 95 %

Sector Comercio: Empleo vs. PBI

Cuadro 69

Correlaciones del modelo

		empl_co	pbi_co_v	pbi_co_Q
Correlación de Pearson	empl_co	1,000	-,414	-,408
	pbi_co_v	-,414	1,000	,993
	pbi_co_Q	-,408	,993	1,000
Sig. (unilateral)	empl_co	.	,049	,052
	pbi_co_v	,049	.	,000
	pbi_co_Q	,052	,000	.
N	empl_co	17	17	17
	pbi_co_v	17	17	17
	pbi_co_Q	17	17	17
	pbi_co_Q	17	17	17

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 70

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,415(a)	,172	,054	18,19670

a Variables predictoras: (Constante), pbi_co_Q, pbi_co_v
Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 71

Análisis de regresión

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	965,245	2	482,622	1,458	,266(a)
	Residual	4635,680	14	331,120		
	Total	5600,925	16			

a Variables predictoras: (Constante), pbi_co_Q, pbi_co_v
b Variable dependiente: empl_co
Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 72

Coefficientes del modelo

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	170,854	102,287		1,670	,117
	pbi_co_v	-,628	2,061	-,649	-,305	,765
	pbi_co_Q	1,126E-03	,010	,236	,111	,913

a Variable dependiente: empl_co
Fuente: Elaboración: Propia

De la correlación bivariada se puede afirmar lo siguiente:

Los índices de empleo del sector Comercio con el Pbi del sector Comercio presentan una media asociación y es estadísticamente significativo, y con el cuadrado del Pbi del sector Comercio también presentan una media asociación y es estadísticamente no significativo (Ver cuadro 69)

La variación del índice de empleo del sector manufactura, es explicada hasta en 5,4 % por el Pbi del sector Comercio a y con el cuadrado del Pbi del sector Comercio en esta ecuación.. (Ver cuadro 70).

Al analizar el estadístico $F = 1,45$; y su nivel de significancia empírico, prob $F\text{-statistic} = 0,266$, se puede inferir que de proponer una prueba de significancia global del modo para esta ecuación, al menos uno de los coeficientes no es significativamente distinto de cero. (Ver cuadro 71).

Concepto que corroboramos a los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Pbi del sector Comercio y el cuadrado del Pbi del sector Comercio en el periodo 1995-2006 no son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son 0,305 y 0,111 respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos estadísticos T observados caerían en la región de aceptación para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitudes mayores a un nivel de significancia del 5%. (Ver cuadro 72).

El modelo teórico será:

$$\text{Empleo}_{\text{comercio}} = \alpha + \beta_1 \text{PBI}_{\text{comercio}} + \beta_2 \text{PBI}_{\text{comercio}}^2 + e$$

El modelo estimado será:

$$\text{Empleo}_{\text{comercio}} = \alpha + \beta_1 \text{PBI}_{\text{comercio}} + \beta_2 \text{PBI}_{\text{comercio}}^2$$

Luego de las salidas del SPSS para la estimación del modelo econométrico tendremos:

El modelo quedara definido finalmente por la expresión :

$$Empleo_comercio = 170,85 - 0,628PBI_comercio + 0,00113PBI_comercio^2$$

En cuanto al signo positivo esperado para las variables PBI del sector comercio no cumple respecto al empleo del sector comercio según la teoría económica. Por otra parte el signo positivo esperado para las variables PBI del sector comercio al cuadrado cumple con respecto al empleo del sector comercio según la teoría económica.

Cuadro 73

Proyecciones estadísticas del PBI del sector comercio hasta El 2010

Estimación estadística del PBI en el tiempo

Años	Estimados del PBI del sector manufactura (en miles de Dólares)
2007	140,94
2008	149,25
2009	158,81
2010	169,73

Fuente: Elaboración: Propia

Finalmente los niveles de empleo para el sector comercio en el Perú tendrá la siguiente proyección (ver Cuadro 74)

Cuadro 74

Proyecciones econometritas del empleo en el sector comercio Hasta El 2010

Estimación con el modelo econométrico hallado

Años	Estimados para el Empleo comercio (en miles de personas)
2007	105,83
2008	103,40
2009	100,79
2010	98,05

Fuente: Elaboración: Propia

Se espera con un nivel de confianza del 95% que los niveles de empleo del sector comercio tengan los siguientes valores; de 103,400 personas adecuadamente ocupadas para le 2008 y para el 2009 se esperan que el nivel de empleo tenga el valor de 100,79 personas adecuadamente ocupadas y para 2010 se esperan que los niveles de empleo crezca a valores de 98,05 personas adecuadamente ocupadas en el Perú. Es decir se espera que el nivel de empleo para esta actividad económica se contraiga en líneas generales con el nivel de confianza del 95 %

Sector Servicios: Empleo vs. PBI

Cuadro 75

Correlaciones del modelo

		empl_ser	pbi_ser_v	pbi_ser_Q
Correlación de Pearson	empl_ser	1,000	-,144	-,146
	pbi_ser_v	-,144	1,000	,995
	pbi_ser_Q	-,146	,995	1,000
Sig. (unilateral)	empl_ser	.	,290	,288
	pbi_ser_v	,290	.	,000
	pbi_ser_Q	,288	,000	.
N	empl_ser	17	17	17
	pbi_ser_v	17	17	17
	pbi_ser_Q	17	17	17

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 76

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,146(a)	,021	-,118	8,09380

a Variables predictoras: (Constante), pbi_ser_Q, pbi_ser_v

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 77**Análisis de regresión**

Modelo		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	20,086	2	10,043	,153	,859(a)
	Residual	917,134	14	65,510		
	Total	937,220	16			

a Variables predictoras: (Constante), pbi_ser_Q, pbi_ser_v

b Variable dependiente: empl_ser

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 78**Coefficientes del modelo**

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	112,098	61,744		1,816	,091
	pbi_ser_v	,116	2,744	,117	,042	,967
	pbi_ser_Q	-2,841E-03	,030	-,262	-,095	,926

a Variable dependiente: empl_ser

Fuente: Elaboración: Propia

De la correlación bivariada se puede afirmar lo siguiente:

Los índices de empleo del sector Servicios con el Pbi del sector servicios presentan una media asociación y es estadísticamente significativo, y con el cuadrado del Pbi del sector servicios también presentan una media asociación y es estadísticamente no significativo (Ver cuadro 75)

La variación del índice de empleo del sector Servicios, es explicada hasta en 11,8 % por el Pbi del sector servicios a y con el cuadrado del Pbi del sector servicios en esta ecuación..(Ver cuadro 76).

Al analizar el estadístico $F= 0,15$; y su nivel de significancia empírico, $\text{prob } F\text{-statistic}=0,859$, se puede inferir que de proponer una prueba de significancia global del modo para esta ecuación, al menos uno de los coeficientes no es significativamente distinto de cero. (Ver cuadro 77).

Concepto que corroboramos a los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Pbi del sector Servicios y el cuadrado del Pbi del sector Servicios en el periodo 1995-2006 no son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son 0,042 y 0,95 respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos

estadísticos T observados caerían en la región de aceptación para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitudes mayores a un nivel de significancia del 5%. (Ver cuadro 78).

El modelo teórico será:

$$Empleo_servicios = \alpha + \beta_1 PBI_servicios + \beta_2 PBI_servicios^2 + e$$

El modelo estimado será:

$$Empleo_servicios = \alpha + \beta_1 PBI_servicios + \beta_2 PBI_servicios^2$$

Luego de las salidas del SPSS para la estimación del modelo econométrico tendremos:

El modelo quedara definido finalmente por la expresión:

$$Empleo_servicios = 112,098 + 0,116 PBI_servicios + 0,00284 PBI_servicios^2$$

En cuanto al signo positivo esperado para las variables PBI del sector servicios no cumple respecto al empleo del sector servicios según la teoría económica. Por otra parte el signo positivo esperado para las variables PBI del sector servicios al cuadrado cumple con respecto al empleo del sector servicios según la teoría económica.

Cuadro 79

Proyecciones estadísticas del PBI del sector servicios hasta El 2010

Estimación estadística del PBI en el tiempo

Años	Estimados del PBI del sector servicios (en miles de Dólares)
2007	77,43
2008	81,51
2009	85,58
2010	89,66

Fuente: Elaboración: Propia

Finalmente los niveles de empleo para el sector servicios en el Perú tendrá la siguiente proyección (ver Cuadro 80).

Cuadro 80

Proyecciones econometritas del Empleo servicios Hasta El 2010

Estimación con el modelo econométrico hallado

Años	Estimados para el Empleo servicios (en miles de personas)
2007	138,11
2008	140,42
2009	142,83
2010	145,33

Fuente: Elaboración: Propia

Se espera con un nivel de confianza del 95% que los niveles de empleo del sector servicios tengan los siguientes valores; De 140,42 miles de personas adecuadamente ocupadas para le 2008 y para el 2009 se esperan que el nivel de empleo tenga el valor de 142,83 miles de personas adecuadamente ocupadas y para 2010 se esperan que los niveles de empleo crezca a valores de 145,33 miles de personas adecuadamente ocupadas en el Perú. Es decir se espera que el nivel de empleo para esta actividad económica se crezca en líneas generales con el nivel de confianza del 95 %.

Segundo Tipo de modelo económico para los totales

Empleo total vs. PBI total

Cuadro 81

Correlaciones del modelo

		emp_total	pbi_total_VP	pbi_total_Q
Productos cruzados est.	emp_total	1,000	,629	,586
	pbi_total_VP	,629	1,000	,877
	pbi_total_Q	,586	,877	1,000
Sig. (unilateral)	emp_total	.	,003	,007
	pbi_total_VP	,003	.	,000
	pbi_total_Q	,007	,000	.
N	emp_total	17	17	17
	pbi_total_VP	17	17	17
	pbi_total_Q	17	17	17

a Los coeficientes se han calculado a través del origen.

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 82

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,763 ^a	,582	,522	21,22386

a. Variables predictoras: (Constante), pbi_total_Q, pbi_total_VP

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 83

Análisis de regresión

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	8777,715	2	4388,858	9,743	,002 ^a
	Residual	6306,330	14	450,452		
	Total	15084,045	16			

a. Variables predictoras: (Constante), pbi_total_Q, pbi_total_VP

b. Variable dependiente: emp_total

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 84

Coefficientes del modelo

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	353,369	7,011		50,404	,000
	pbi_total_VP	-7,877	2,063	-1,084	-3,818	,002
	pbi_total_Q	,357	,212	,477	1,681	,115

a. Variable dependiente: emp_total

Fuente: Elaboración: Propia

De la correlación bivariada se puede afirmar lo siguiente:

Los índices de empleo del total de la economía peruana con el Pbi del total de la economía peruana presentan una fuerte asociación y es estadísticamente significativo, y con el cuadrado del Pbi del total de la economía peruana también presentan una fuerte asociación y es estadísticamente significativo (Ver cuadro 81)

La variación del índice de empleo total, es explicada hasta en 52,2 % por el PBI total y con el cuadrado del PBI total en esta ecuación..(Ver cuadro 82).

Al analizar el estadístico $F= 9,743$; y su nivel de significancia empírico, $\text{prob } F\text{-statistic}=0,002$, se puede inferir que de proponer una prueba de significancia global del modo para esta ecuación, al menos uno de los coeficientes es significativamente distinto de cero.(Ver cuadro 83).

Concepto que corroboramos a los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Pbi del total de la economía peruana y el cuadrado del Pbi del total de la economía peruana en el periodo 1995-2006 no son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son $-3,818$ y $1,68$ respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, del primer estadístico T observados caerían en la región de rechazo para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Y si desarrollamos pruebas de hipótesis para el segundo coeficiente de regresión con un nivel de significancia del 5%, de estadístico T observados caerían en la región de aceptación para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitudes, el primer caso menor y para el segundo caso mayores a un nivel de significancia del 5%..(Ver cuadro 84).

El modelo teórico será:

$$\text{Empleo}_{total} = \alpha + \beta_1 \text{PBI}_{total} + \beta_2 \text{PBI}_{total}^2 + e$$

El modelo estimado será:

$$\text{Empleo}_{total} = \alpha + \beta_1 \text{PBI}_{total} + \beta_2 \text{PBI}_{total}^2$$

Luego de las salidas del SPSS para la estimación del modelo econométrico tendremos:

El modelo quedara definido finalmente por la expresión:

$$\text{Empleo}_{total} = 353,369 - 7,877 \text{PBI}_{total} + 0,357 \text{PBI}_{total}^2$$

En cuanto al signo positivo esperado para las variables PBI del total de la economía no cumple respecto al empleo del total de la economía según la teoría económica. Por otra parte el signo positivo esperado para las variables PBI del total de la economía al cuadrado cumple con respecto al empleo del total de la economía según la teoría económica.

Cuadro 85

Proyecciones estadísticas del PBI total Hasta El 2010 será:

Estimación estadística del PBI

Años	Estimados del PBI del total de la economía (en miles de Dólares)
2008	192,71
2009	208,28
2010	225,98

Fuente: Elaboración: Propia

Finalmente los niveles de empleo total en el Perú tendrán la siguiente proyección, con una ligera corrección será (ver cuadro 86):

Cuadro 86

Proyecciones econometritas del Empleo total de la economía hasta El 2010

Estimación con el modelo econométrico hallado

Años	Estimados para el Empleo total de la economía (en miles de personas)
2008	3578,78
2009	4187,56
2010	4938,71

Fuente: Elaboración: Propia

Se espera con un nivel de confianza del 95% que los niveles de empleo total tengan los siguientes valores; De 3578,8 miles de personas adecuadamente ocupadas para le 2008 y para el 2009 se esperan que el nivel de empleo total tenga el valor de 4187,6 miles de personas adecuadamente ocupadas y para 2010 se esperan que los niveles de empleo crezca a valores de 4938,7 miles de personas adecuadamente ocupadas en el Perú. Es decir ser espera que el nivel de empleo para esta actividad económica se crezca en líneas generales con el nivel de confianza del 95 %.

**Tercer tipo de modelo económico para los sectores manufactura,
comercio y servicios**

**Sector Manufactura: Empleo manufactura vs. IMP, FT,
PBI manufactura y FBK**

Cuadro 87

Correlaciones del modelo

		empl_ma	IMP_real	ft_pea	FBK	pbi_ma_v
Correlación de Pearson	empl_ma	1,000	-,549	-,459	-,394	-,321
	IMP_real	-,549	1,000	,795	,000	,849
	ft_pea	-,459	,795	1,000	-,447	,926
	FBK	-,394	,000	-,447	1,000	-,456
	pbi_ma_v	-,321	,849	,926	-,456	1,000
Sig. (unilateral)	empl_ma	.	,011	,032	,059	,105
	IMP_real	,011	.	,000	,499	,000
	ft_pea	,032	,000	.	,036	,000
	FBK	,059	,499	,036	.	,033
	pbi_ma_v	,105	,000	,000	,033	.
N	empl_ma	17	17	17	17	17
	IMP_real	17	17	17	17	17
	ft_pea	17	17	17	17	17
	FBK	17	17	17	17	17
	pbi_ma_v	17	17	17	17	17

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 88

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,836(a)	,699	,599	7,39916

a Variables predictoras: (Constante), pbi_ma_v, FBK, ft_pea, IMP_real
Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 89**Análisis de la regresión**

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1526,810	4	381,702	6,972	,004(a)
	Residual	656,970	12	54,748		
	Total	2183,780	16			

a Variables predictoras: (Constante), pbi_ma_v, FBK, ft_pea, IMP_real

b Variable dependiente: empl_ma

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 90**Coefficientes del modelo**

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	175,496	16,222		10,818	,000
	IMP_real	1,111	3,769	,159	,295	,773
	ft_pea	-				
		2,569E-02	,009	-1,286	-3,003	,011
	FBK	-13,764	5,503	-,800	-2,501	,028
	pbi_ma_v	,214	,379	,370	,564	,583

a Variable dependiente: empl_ma

Fuente: Elaboración: Propia

De la correlación bivariada se puede afirmar lo siguiente:

Los índices de empleo del sector manufactura con el Pbi del sector Manufactura, con la fuerza de trabajo y con la Formación bruta de capital presentan una débil asociación y son estadísticamente no significativos, y con la importación real presentan una fuerte asociación y es estadísticamente significativo (Ver cuadro 87)

La variación del índice de empleo del sector manufactura, es explicada hasta en 59,9 % por el Pbi del sector Manufactura, la fuerza de trabajo, la Formación bruta de capital y la importación real en esta ecuación. (Ver cuadro 88).

Al analizar el estadístico $F = 6,97$; y su nivel de significancia empírico, $\text{prob } F\text{-statistic} = 0,004$, se puede inferir que de proponer una prueba de significancia global del modelo para esta ecuación, al menos uno de los coeficientes es significativamente distinto de cero. (Ver cuadro 89).

Concepto que corroboramos a los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Fuerza de trabajo y la Formación bruta de capital en el periodo 1995-2006 son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son -3,003 y -2,501 respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos estadísticos T observados caerían en la región de rechazo para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitud menores a un nivel de significancia del 5%..(Ver cuadro 90).

A diferencia de lo que los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los siguientes coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Pbi del sector Manufactura y la importación real en el periodo 1995-2006 no son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son 0,564 y 0,295 respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos estadísticos T observados caerían en la región de aceptación para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitudes mayores a un nivel de significancia del 5%..(Ver cuadro 90).

El modelo teórico será:

$$Empleo_manufactura = \alpha + \beta_1 IMP_real - \beta_2 FT + \beta_3 PBI_manufactura - \beta_4 FBK + \varepsilon$$

El modelo estimado será:

$$Empleo_manufactura = \alpha + \beta_1 IMP_real - \beta_2 FT + \beta_3 PBI_manufactura - \beta_4 FBK$$

Luego de las salidas del SPSS para la estimación del modelo econométrico : el modelo quedara definido finalmente por la expresión:

$$Empleo_manufactura = 175,496 + 1,111 IMP_real - 0,0257 FT + 0,214 PBI_manufactura - 13,764 FBK$$

En cuanto al signo negativo esperado para la variable Importaciones reales no se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector manufactura según la teoría económica, para el signo positivo esperado para la variable Fuerza de trabajo (PEA total) no se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector manufactura según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable PBI del sector manufactura se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector manufactura según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable formación bruta de capital no se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector manufactura según la teoría económica

Sector Comercio: Empleo vs. IMP, FT, PBI comercio, FBK, y Tiempo

Cuadro 91: Correlaciones del modelo

		trR_empl pl_co	IMP_re al	ft_pe a	pbi_real _co	Tiemp o2	FBK
Correlación de Pearson	trR_empl _co	1,000	-,515	-,265	-,404	-,395	-,180
	IMP_real	-,515	1,000	,795	,888	,787	,000
	ft_pea	-,265	,795	1,000	,944	,971	-,447
	pbi_real_ co	-,404	,888	,944	1,000	,958	-,387
	tiempo2	-,395	,787	,971	,958	1,000	-,462
	FBK	-,180	,000	-,447	-,387	-,462	1,000
							0
Sig. (unilateral)	trR_empl _co	.	,017	,152	,054	,058	,244
	IMP_real	,017	.	,000	,000	,000	,499
	ft_pea	,152	,000	.	,000	,000	,036
	pbi_real_ co	,054	,000	,000	.	,000	,063
	tiempo2	,058	,000	,000	,000	.	,031
	FBK	,244	,499	,036	,063	,031	.
N	trR_empl _co	17	17	17	17	17	17
	IMP_real	17	17	17	17	17	17
	ft_pea	17	17	17	17	17	17
	pbi_real_ co	17	17	17	17	17	17
	tiempo2	17	17	17	17	17	17
	FBK	17	17	17	17	17	17

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 92

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,803(a)	,644	,483	,60832

a Variables predictoras: (Constante), FBK, IMP_real, ft_pea, tiempo2, pbi_real_co

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 93

Análisis de la regresión

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	7,374	5	1,475	3,985	,026(a)
	Residual	4,071	11	,370		
	Total	11,444	16			

a Variables predictoras: (Constante), FBK, IMP_real, ft_pea, tiempo2, pbi_real_co

b Variable dependiente: trR_empl_co

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 94

Coefficientes del modelo

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	7,636	2,647		2,884	,015
	IMP_real	-,530	,375	-1,045	-1,412	,186
	ft_pea	3,443E-03	,001	2,381	3,040	,011
	pbi_real_co	2,754E-04	,000	1,046	,871	,403
	tiempo2	-,488	,167	-2,912	-2,927	,014
	FBK	-6,971E-02	,425	-,056	-,164	,873

a Variable dependiente: trR_empl_co

Fuente: Elaboración: Propia

De la correlación bivariada se puede afirmar lo siguiente:

Los índices de empleo del sector comercio con el Pbi del sector comercio, con la fuerza de trabajo, con la Formación bruta de capital y con el tiempo presentan una débil asociación, y son además, estadísticamente no significativos, y con la importación real presentan una fuerte asociación y es estadísticamente significativo (Ver cuadro 91)

La variación del índice de empleo del sector comercio, es explicada hasta en 48,3 % por el Pbi del sector comercio, la fuerza de trabajo, la Formación bruta de capital, la importación real y el tiempo en esta ecuación. (Ver cuadro 92).

Al analizar el estadístico $F = 3,98$; y su nivel de significancia empírico, $\text{prob } F\text{-statistic} = 0,026$, se puede inferir que se propone una prueba de significancia

global del modo para esta ecuación, al menos uno de los coeficientes es significativamente distinto de cero. (Ver cuadro 93).

Concepto que corroboramos con los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los siguientes coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Fuerza de trabajo y el tiempo en el periodo 1995-2006 son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son -3,04 y -2,93 respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos estadísticos T observados caerían en la región de rechazo para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitud menores a un nivel de significancia del 5%..(Ver cuadro 94).

A diferencia de lo que los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los siguientes coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Pbi del sector comercio, la Formación bruta de capital y la importación real en el periodo 1995-2006 no son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son 0,871, -0,164 y -1,412 respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos estadísticos T observados caerían en la región de aceptación para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitudes mayores a un nivel de significancia del 5%..(Ver cuadro 94).

El modelo teórico será:

$$Empleo_comercio = \alpha + \beta_1 IMP_real - \beta_2 FT + \beta_3 PBI_comercio - \beta_4 FBK + \varepsilon$$

El modelo estimado será:

$$Empleo_comercio = \alpha + \beta_1 IMP_real - \beta_2 FT + \beta_3 PBI_comercio - \beta_4 FBK$$

Luego de las salidas del SPSS para la estimación del modelo econométrico tendremos:

El modelo quedara definido finalmente por la expresión:

$$Empleo_comercio = 7,636 - 0,530 IMP_real + 0,00344 FT + 0,00028 PBI_comercio - 0,0697 FBK - 0,488 Tiempo$$

En cuanto al signo negativo esperado para la variable Importaciones reales se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector comercio según la teoría económica, para el signo positivo esperado para la variable Fuerza de trabajo (PEA total) se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector comercio según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable PBI del

sector comercio se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector comercio según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable formación bruta de capital no se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector comercio según la teoría económica.

Sector Servicios: Empleo servicios vs. IMP, FT, PBI servicios y FBK

Cuadro 95

Correlaciones(a)

		trR5_em pl_ser	IMP_re al	ft_pea	tr_raz5_f bk	pbi_ser _v
Productos cruzados est.	trR5_empl_ser	1,000	,991	,982	,992	,984
	IMP_real	,991	1,000	,993	,986	,995
	ft_pea	,982	,993	1,000	,966	,998
	tr_raz5_fbk	,992	,986	,966	1,000	,970
	pbi_ser_v	,984	,995	,998	,970	1,000
Sig. (unilateral)	trR5_empl_ser	.	,000	,000	,000	,000
	IMP_real	,000	.	,000	,000	,000
	ft_pea	,000	,000	.	,000	,000
	tr_raz5_fbk	,000	,000	,000	.	,000
	pbi_ser_v	,000	,000	,000	,000	.
N	trR5_empl_ser	17	17	17	17	17
	IMP_real	17	17	17	17	17
	ft_pea	17	17	17	17	17
	tr_raz5_fbk	17	17	17	17	17
	pbi_ser_v	17	17	17	17	17

a Los coeficientes se han calculado a través del origen.

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 96

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado(a)	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,997(b)	,994	,992	,94926

a Para la regresión a través del origen (el modelo sin término de intersección), R cuadrado mide la proporción de la variabilidad de la variable dependiente explicado por la regresión a través del origen. NO SE PUEDE comparar lo anterior con la R cuadrado para los modelos que incluyen una intersección.

b Variables predictoras: pbi_ser_v, tr_raz5_fbk, ft_pea, IMP_real

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 97

Análisis de regresión

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1893,986	4	473,496	525,469	,000(a)
	Residual	11,714	13	,901		
	Total	1905,700(b)	17			

a Variables predictoras: pbi_ser_v, tr_raz5_fbk, ft_pea, IMP_real

b Esta suma de cuadrados total no se ha corregido para la constante porque la constante es cero para la regresión a través del origen.

c Variable dependiente: trR5_empl_ser

d Regresión lineal a través del origen

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 98

Coefficientes del modelo

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	IMP_real	-,519	,365	-,654	-1,424	,178
	ft_pea	1,156 E-03	,001	,333	,974	,348
	tr_raz5_fbk	5,420	1,156	,868	4,690	,000
	pbi_ser_v	,110	,101	,460	1,096	,293

a Variable dependiente: trR5_empl_ser

b Regresión lineal a través del origen

Fuente: Elaboración: Propia

De la correlación bivariada se puede afirmar lo siguiente:

Los índices de empleo del sector servicios con el Pbi del sector servicios, con la fuerza de trabajo, con la importación real y con la Formación bruta de capital presentan una fuerte asociación, y son además, estadísticamente significativos (Ver cuadro 95)

La variación del índice de empleo del sector servicios, es explicada hasta en 99,2 % por el Pbi del sector servicios, la fuerza de trabajo, la Formación bruta de capital, la importación real y el tiempo en esta ecuación. (Ver cuadro 96).

Al analizar el estadístico $F= 525$; y su nivel de significancia empírico, $\text{prob } F\text{-statistic}=0,000$, se puede inferir que de proponer una prueba de significancia global del modo para esta ecuación, al menos uno de los coeficientes es significativamente distinto de cero. (Ver cuadro 97).

Concepto que corroboramos con el estadístico T y su probabilidad para el siguiente coeficiente de regresión. En este sentido, el coeficiente de regresión de la variable la Formación bruta de capital en el periodo 1995-2006 es significativamente distinto a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T es $4,69$. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, este estadístico T observado caería en la región de rechazo para la hipótesis nula de que el coeficiente de regresión es igual a cero. Por esta razón la probabilidad es de magnitud menores a un nivel de significancia del 5%. (Ver cuadro 98).

A diferencia de lo que los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los siguientes coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable Pbi del sector servicios, Fuerza de trabajo y la importación real en el periodo 1995-2006 no son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son $1,096$, $0,974$ y $-1,424$ respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos estadísticos T observados caerían en la región de aceptación para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitudes mayores a un nivel de significancia del 5%. (Ver cuadro 98).

El modelo teórico será:

$$\text{Empleo_servicios} = \alpha + \beta_1 \text{IMP_real} - \beta_2 \text{FT} + \beta_3 \text{PBI_servicios} - \beta_4 \text{FBK} + \varepsilon$$

El modelo estimado será:

$$\text{Empleo_servicios} = \alpha + \beta_1 \text{IMP_real} - \beta_2 \text{FT} + \beta_3 \text{PBI_servicios} - \beta_4 \text{FBK}$$

Luego de las salidas del SPSS para la estimación del modelo econométrico el modelo quedara definido finalmente por la expresión:

$$\text{Empleo_servicios} = -0,519 \text{IMP_real} + 0,00116 \text{FT} + 0,110 \text{PBI_servicios} - 5,42 \text{FBK}$$

En cuanto al signo negativo esperado para la variable Importaciones reales se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable, para el signo positivo esperado para la variable Fuerza de trabajo (PEA total) se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector servicios según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable PBI del sector servicios se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector comercio según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable formación

bruta de capital no se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del sector servicios según la teoría económica.

Total de la economía: Empleo total vs. IMP, FT, PBI total

Cuadro 99:

Correlaciones del modelo

		emp_total	IMP_real	ft_pea	pbi_real_total	FBK
emp_total	Correlación de Pearson	1	-,575*	-,332	-,419	-,310
	Sig. (bilateral)		,016	,193	,094	,226
	N	17	17	17	17	17
IMP_real	Correlación de Pearson	-,575*	1	,795**	,857**	,000
	Sig. (bilateral)	,016		,000	,000	,999
	N	17	17	17	17	17
ft_pea	Correlación de Pearson	-,332	,795**	1	,959**	-,447
	Sig. (bilateral)	,193	,000		,000	,072
	N	17	17	17	17	17
pbi_real_total	Correlación de Pearson	-,419	,857**	,959**	1	-,425
	Sig. (bilateral)	,094	,000	,000		,089
	N	17	17	17	17	17
FBK	Correlación de Pearson	-,310	,000	-,447	-,425	1
	Sig. (bilateral)	,226	,999	,072	,089	
	N	17	17	17	17	17

*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

**.. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 100

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado ^a	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	1,000 ^b	1,000	1,000	,11567

a. Para la regresión a través del origen (el modelo sin término de intersección), R cuadrado mide la proporción de la variabilidad de la variable dependiente explicado por la regresión a través del origen. NO SE PUEDE comparar lo anterior con la R cuadrado para los modelos que incluyen una intersección.

b. Variables predictoras: log_fbk, log_imp_real, log_pbi_real_total, log_ft_pea

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 101

Análisis de regresión

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	539,857	4	134,964	10088,1	,000 ^a
	Residual	,161	12	,013		
	Total	540,018 ^b	16			

- a. Variables predictoras: log_fbk, log_imp_real, log_pbi_real_total, log_ft_pea
 b. Esta suma de cuadrados total no se ha corregido para la constante porque la constante es cero para la regresión a través del origen.
 c. Variable dependiente: log_empleo_total
 d. Regresión lineal a través del origen

Fuente: Elaboración: Propia

Cuadro 102

Coefficientes del modelo

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	log_imp_real	6,2E-02	,053	,010	1,175	,263
	log_ft_pea	3,950	,449	2,357	8,791	,000
	log_pbi_real_total	-1,680	,322	-1,367	-5,212	,000
	log_fbk	9,2E-03	,248	,001	,037	,971

- a. Variable dependiente: log_empleo_total
 b. Regresión lineal a través del origen

Fuente: Elaboración: Propia

De la correlación bivariada se puede afirmar lo siguiente:

El empleo del total de la economía con la importación real presentan una fuerte asociación, además, son estadísticamente significativos y con el PBI del total de la economía, con la fuerza de trabajo y con la Formación bruta de capital presentan una débil asociación, y son además, estadísticamente no significativos (Ver cuadro 99)

La variación del empleo del total de la economía, es explicada hasta en 100 % por el PBI del total de la economía, la fuerza de trabajo, la Formación bruta de capital, la importación real y el tiempo en esta ecuación. (Ver cuadro 100).

Al analizar el estadístico F= 10,088; y su nivel de significancia empírico, prob F-statistic=0,000, se puede inferir que de proponer una prueba de significancia

global del modo para esta ecuación, al menos uno de los coeficientes es significativamente distinto de cero. (Ver cuadro 101).

Concepto que corroboramos con el estadístico T y su probabilidad para el siguiente coeficiente de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de las variables la PBI del total de la economía y la Fuerza de trabajo en el periodo 1995-2006 son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T es 8,79 y -5,212. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, este estadístico T observado caería en la región de rechazo para la hipótesis nula de que el coeficiente de regresión es igual a cero. Por esta razón la probabilidad es de magnitud menor a un nivel de significancia del 5 %.(Ver cuadro 102).

A diferencia de lo que los estadísticos T y su probabilidad para cada uno de los siguientes coeficientes de regresión. En este sentido, los coeficientes de regresión de la variable importación real y formación bruta de capital en el periodo 1995-2006 no son significativamente distintos a cero ya que en la probabilidad para los estadísticos T son 1,175 y 0,037 respectivamente. Es decir, si desarrollamos pruebas de hipótesis para estos coeficientes de regresión con un nivel de significancia del 5%, estos estadísticos T observados caerían en la región de aceptación para la hipótesis nula de que los coeficientes de regresión son igual a cero. Por esta razón las probabilidades son de magnitudes mayores a un nivel de significancia del 5%.(Ver cuadro 102).

El modelo teórico será:

$$Empleo_total = IMP_real^{\beta_1} FT^{\beta_2} PBI_total^{\beta_3} FBK^{\beta_4} e^{\varepsilon}$$

El modelo estimado será:

$$Empleo_total = IMP_real^{\beta_1} FT^{\beta_2} PBI_total^{\beta_3} FBK^{\beta_4}$$

Luego el modelo linealizado será:

$$\text{Log_empleo_total} = \beta_1 \text{Log_IMP_real} - \beta_2 \text{Log_FT} + \beta_3 \text{Log_PBI_servicios} - \beta_4 \text{Log_FBK}$$

Luego de las salidas del SPSS para la estimación del modelo econométrico tendremos:

El modelo linealizado estimado según SPSS quedara definido por la expresión:

$$\text{Log_empleo_total} = 0,062 \text{Log_IMP_real} + 3,95 \text{Log_FT} - 1,68 \text{Log_PBI_total} + 0,0092 \text{Log_FBK}$$

El modelo quedara definido finalmente por la expresión en términos reales:

$$Empleo_total = IMP_real^{+0,062} FT^{+3,95} PBI_total^{-1,68} FBK^{+0,0092}$$

En cuanto al signo negativo esperado para la variable Importaciones reales no se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del total de la economía según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable Fuerza de trabajo (PEA total) se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del total de la economía según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable PBI del total de la economía no se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del total de la economía según la teoría económica, en cuanto al signo positivo esperado para la variable formación bruta de capital se cumple respecto a la relación que deben guardar con la variable empleo del total de la economía según la teoría económica.

Finalmente podemos afirmar que a los fines de hacer la predicción, digamos para el año 2008, se hace necesario considerar un escenario de ocurrencia sobre las variables independientes del modelo, que en este caso son: las Importaciones reales, la fuerza de trabajo (PEA), el PBI del total de la economía y la formación bruta de capital, Luego de considerar los valores posibles para estas variables, se aplica el modelo, estimando de esta manera el número de ocupados, tal y como lo expresa matemáticamente el modelo.

Todas estas cifras relacionadas con las variables independientes, se introducen en la expresión matemática del modelo y se obtienen los resultados mostrados a continuación en el cuadro 103:

Cuadro 103

Proyecciones econometritas del Empleo total de la economía hasta El 2010

Estimación con el modelo econométrico hallado

Años	Estimados para el Empleo total de la economía (en miles de personas)
2008	113,76
2009	108,98
2010	103,78

Fuente: Elaboración: Propia

Se espera con un nivel de confianza del 95% que los niveles de empleo del total de la economía peruana presente los siguientes valores; De 113,76% respecto del 2003 ocupadas para le 2008 y para el 2009 se esperan que el nivel de empleo tenga el valor de 4187,6 miles de personas adecuadamente ocupadas y para 2010 se esperan que los niveles de empleo crezca a valores

de 4938,7 miles de personas adecuadamente ocupadas en el Perú. Es decir se espera que el nivel de empleo para esta actividad económica se crezca en líneas generales con el nivel de confianza del 95 %.

El modelo entonces presenta como resultado una ocupación de 1.02 millones de personas, y si esta cifra se divide entre la fuerza de trabajo se obtiene una tasa de ocupación de 88.1% y al restarla de 1 se obtiene la tasa de desocupación igual a: 11.9% para el año 2008.

DISCUSION SOBRE EL TEMA DE INVESTIGACION

En los modelos econométricos sean los primeros, segundos o terceros, o desde el punto de vista del tipo de regresión econométrica los modelos expuestos en la parte del análisis estadístico podemos apreciar que algunos de sus coeficientes no presentan concordancia con la teoría económica en la parte puntual del sentido de sus variaciones en el tiempo, mas allá de las magnitudes de sus tasa de crecimiento para las diferentes indicadores sea de; el PBI del sector, la formación bruta de capital, la fuerza de trabajo(PEA) y las importaciones reales. Esto se puede deber a diversos factores, analizaremos según variable explicativa a continuación:

Para el PBI _sector esto se debe que a partir del 2002 para la fecha la industria requiere menos manos de obra intensiva, dado que los cambio tecnológicos hacen que se emplee menos personal para las fábricas.

Para la formación bruta de capital esto se debe que a partir del 2002 para la fecha la industria requiere menos manos de obra intensiva, dado que los cambio tecnológicos hacen que se emplee menos personal para las fábricas.

Para la fuerza de trabajo(PEA) esto se debe que a partir de la ultima década a la fecha el crecimiento de la población no esta en concordancia con el crecimiento del empleo, dado que los cambio tecnológicos los diversos sectores hacen que se emplee menos personal..

Para las Importaciones reales esto se debe que a partir del 2002 para la fecha la industria requiere menos manos de obra intensiva, dado que los cambio tecnológicos hacen que se emplee menos personal para las fábricas.

Se espera con un nivel de confianza del 95% que los niveles de empleo crezcan a valores de 358,7 personas adecuadamente ocupadas para le 2008 y para el 2009 se esperan que los niveles de empleo crezcan a valores de 418,76 personas adecuadamente ocupadas para le 2009 y para 2010 se esperan que los niveles de empleo crezca a valores de 493,87 personas adecuadamente ocupadas en el Perú.

En el último cuarto de siglo, el PBI mundial y el volumen de exportaciones mundiales se han multiplicado por cinco y los flujos de inversión extranjera por catorce veces.

El Perú es una economía pequeña de ingreso medio, con un PBI per cápita de \$2,491 en el 2004 y una población de 27.5 millones de personas, alrededor del 0.43% de la población del mundo. Además un PBI per cápita de \$3,11 en el 2005 y una población de 27.83 millones de personas.

Su grado de integración al mundo es reducido, aunque en la actualidad la apertura comercial del Perú, medida por la suma de sus exportaciones e importaciones como porcentaje del PBI, ha crecido del 26% en el 2000 al 32.7% en el 2004.

La participación del Perú en el comercio mundial es ínfima, basta señalar que las exportaciones peruanas, que en el año 2004 llegaron a su cifra récord de \$12,617, sólo representan el 0.11% de las exportaciones totales del mundo.

Las exportaciones per cápita representaron ese año alrededor de \$458, nivel relativamente bajo si se compara, por ejemplo, con las cifras de países como los asiáticos e inclusive de países vecinos como Chile o Costa Rica, que superan el promedio mundial que se ubica en más de \$1100 per cápita.

Es una economía bastante dependiente de exportaciones primarias, alrededor del 71% son exportaciones tradicionales, lo que la hace muy sensible a las variaciones de precios internacionales de los commodities.

En todos los índices de competitividad, el Perú está por debajo del promedio mundial, según el reporte Mundial de Competitividad, del World Economic Forum del 2005-2006. En el caso del Índice de Competitividad para el Crecimiento, Perú aparece en el puesto 68 de 117 países, un puesto menos que el año anterior y en el puesto 8 respecto de América latina. Si bien supera a la mayor parte de los países andinos y a varios de América del Sur, está muy lejos del país más competitivo de la región, Chile, que aventaja al Perú por 45 puestos.

En el Índice de Competitividad Empresarial, Perú ocupa el puesto 81 de 116 países, posición relativa mas baja respecto al año anterior en el que ocupaba el puesto 76 de 101 países. El Perú ocupa el puesto 10 entre los países de América Latina, 52 puestos por debajo de Chile que es el mejor posicionado en la región.

En el Índice de Competitividad Global el Perú ocupa el puesto 77 en este indicador, muy lejos de Chile que, en el puesto 27, es el país con mejor resultado en la región.

El Latino barómetro (2005) ubica al Perú como el país menos confiable de América Latina, y como el tercer país en la región después de Ecuador y México respecto de la percepción de corrupción de funcionarios.

El Perú se encuentra en el puesto 110 en la evaluación respecto a la independencia del poder judicial, el mismo muestra un nivel de confianza del 17%, uno de los más bajos de la región.

En cuanto al nivel de respeto a los derechos de propiedad, el Perú se encuentra en el puesto 98 muy lejos de países como Chile (31), Colombia (51) y Brasil (60), según el reporte Mundial de Competitividad, del World Economic Forum del 2005-2006.

En general, el coeficiente de apertura comercial del Perú (medida como el porcentaje respecto del PBI de la sumatoria de las exportaciones e importaciones) muestra un crecimiento relativamente sostenido (de un promedio de 29,7% en los noventa a 35,3% en el primer lustro de esta década).

De acuerdo con el Reporte Global de Competitividad (2005 -2006), el Perú ocupa uno de los lugares más bajos de la región respecto a la calidad de la infraestructura y facilidades portuarias, alcanzando un nivel de 2.1 en una escala del 1 al 7, mientras que Chile ocupa el primer lugar con un puntaje de 4.9.

En la actualidad el país sólo invierte aproximadamente el 0.5% del PBI en transporte, cuando la recomendación del Banco Mundial, es que esta inversión alcance entre el 1.5% - 2%. Esto se agrava en la medida que sólo el 12.9% del total de las vías se encuentra asfaltadas.

El costo de transporte por carretera se encuentra entre uno de los más altos de la región a razón de 0.62 Km. por dólar.

De acuerdo con estimaciones del Instituto Peruano de Economía (IPE), existe una brecha de más de 22 millones de dólares en inversión en infraestructura, siendo las zonas rurales las más afectadas.

De acuerdo con un estudio realizado por el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (2005), el total de sobrecostos producto de una ineficiente infraestructura asciende a US\$ 1425 millones anuales.

De acuerdo al informe del Doing Business 2006, el índice para contratar y despedir trabajadores se encuentra en 40 y 44 respectivamente, muy por encima de otros países de la región.

En general el marco regulatorio del sistema bancario está bien evaluado, sin embargo, el nivel de acceso al crédito como porcentaje del PBI es 24%. Y los costos no salariales representan en el Perú aproximadamente el 59.50% del salario bruto del trabajador. Estos sobrecostos no salariales se deben principalmente a que la legislación actual otorga vacaciones y gratificaciones considerablemente más altos que otros países de América Latina.

CONCLUSIONES E IMPLICANCIAS PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA.

1.-El crecimiento económico de Perú en el periodo 2001-2005 es alto en términos históricos e internacionales, es generalizado y tiene todos los elementos que lo hacen sostenible. Asimismo, la tasa de crecimiento del empleo es generalizada en términos sectoriales y está concentrado en las provincias en términos geográficos. La sostenibilidad del crecimiento económico permite esperar que el crecimiento del empleo también lo sea.

2.-Dada una meta de déficit fiscal, el crecimiento sostenido de la recaudación, explicada en gran medida por el crecimiento económico, ha permitido la elevación del gasto social. El crecimiento económico que ha permitido una elevación sustantiva de la recaudación, explica el notable crecimiento de los recursos del Canon y el Foncomun, así como la elevación de los salarios públicos, elementos que también contribuyen a reducir la pobreza.

3.--Como resultado, en primer lugar, de la elevación del empleo y, en segundo lugar, del gasto social, los ingresos promedios de las familias peruanas se han elevado y, en consecuencia, los índices de pobreza se han reducido. La reducción de la pobreza, sin embargo, no ha sido sustantiva. El crecimiento del PBI per cápita en 9,3 por ciento en el periodo 2001-2004, ha significado la reducción en sólo 2,7 puntos en el índice agregado de pobreza. La pobreza extrema, en cambio, sí se ha reducido de forma más significativa en este periodo, al disminuir casi 5 puntos porcentuales.

4.-Como resultado de este proceso, la desigualdad se ha reducido, pues el coeficiente de Gini, que estaba en 53,6 por ciento en el 2001, se ha reducido a 52,5 por ciento en el 2004.

5.-Las variables del mercado laboral y de gasto de los hogares, muestran que el incremento del bienestar de la población está favoreciendo a segmentos de menores ingresos, pues el efecto positivo en empleo es mayor en actividades que utilizan mano de obra menos calificada, y la disminución en la pobreza es más acentuada en las zonas más deprimidas del interior del país.

6.-Estos resultados muestran que para mejorar el desempeño en reducción de la pobreza hay que perseverar en un crecimiento económico que genere ingresos mayores para las familias pobres. Hacerlo permitirá también elevar la magnitud del gasto social –ya sea de alivio a la pobreza o de inversión en capital humano- y la inversión en infraestructura.

7.-A fin de que el crecimiento sea mucho más “pro-pobre”, el Estado debe promover la equidad en las oportunidades de desarrollo de la personas a fin de mejorar la competitividad entre los sectores de la economía.

8.-Su rol esencial es favorecer la inversión en capital humano (salud y educación básica, capacitación) que determinan la distribución del ingreso en el largo plazo y a través de incrementos en productividad, favorecen también el

crecimiento. Una opción son los programas de subsidios a la demanda de estos servicios mediante transferencias directas

9.-Condicionadas a los hogares más pobres (programa JUNTOS). Además, el gobierno tiene un rol importante en la provisión de activos públicos (infraestructura) y servicios básicos como agua y saneamiento.

10.-Debemos mantener una ruta de crecimiento sostenido a tasas cada vez más altas si queremos reducir la pobreza e Incremental el empleo. Con ritmos de crecimiento generalizados y por encima del 6 por ciento anual, por muchos años, existen las condiciones objetivas para resolver el problema del empleo y, en consecuencia, el de la pobreza.

11.-Se espera con un nivel de confianza del 95% que los niveles de empleo crezcan a valores de 358,7 personas adecuadamente ocupadas para le 2008 y para el 2009 se esperan que los niveles de empleo crezcan a valores de 418,76 personas adecuadamente ocupadas para le 2009 y para 2010 se esperan que los niveles de empleo crezca a valores de 493,87 personas adecuadamente ocupadas en el Perú.

BIBLIOGRAFÍA

- Barbancho, Alfonso. (1969), **FUNDAMENTOS Y POSIBILIDADES DE LA ECONOMETRÍA**. Ediciones Ariel.
- Brooman, F. S. (1992), **MACROECONOMÍA**. Edición española. Aguilar S.A. ediciones. Segunda edición.
- Burneo, Kurt. (1993) **EL DESAFÍO DE LA PRIVATIZACIÓN EN EL PERÚ. (SERIE DEBATE Y ALTERNATIVA/1)**. Edición Centro de Asesoría Legal (CEDAL). Lima
- Centro de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES) **INFORME 2007** Consultado en el día 10 de agosto del 2007 y disponible en la Web cite de Internet en: <http://cies.org.pe/files/ES/Bol59/empleo.pdf>.
- Crabtree Jhon, Thomas Jim. (2000) **EL PERÚ DE FUJIMORI**. Instituto de estudios peruanos (IEP). Edición Universidad del Pacífico. Lima.
- De la Cruz Quintanilla, Luís. (2003). **GLOSARIO DE TÉRMINOS DE GOBIERNOS LOCALES**. Edición Consorcio de Promoción de Gestión Pública (GESPRO). Lima
- Fernández-Baca, Jorge y Seinfeld, Janice. (1995) **CAPITAL HUMANO INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO. DOCUMENTO DE TRABAJO**. Instituto de estudios peruanos (IEP). Edición Universidad del Pacífico. Lima
- Galarza, Elsa. (1997) **INFORME ANUAL DE LA ECONOMÍA PERUANA: 1996. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO**. Instituto de estudios peruanos (IEP). Edición Universidad del Pacífico. Lima
- Garavito, Cecilia. (1996). **INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN EL MERCADO DE TRABAJO: LA LEY DE FOMENTO DEL EMPLEO. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO/ 125)**. Centro de investigaciones sociales, políticas, económicas y antropológicas (CISEPA). Edición Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima
- Garavito, Cecilia. (1996). **COMPORTAMIENTO LABORAL DE LA FAMILIA LIMEÑA. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO/ 129)**. Centro de investigaciones sociales, políticas, económicas y antropológicas (CISEPA). Edición Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima
- Garavito, Cecilia. (1998). **CAMBIOS EN LA LEGISLACIÓN LABORAL Y DESEMPLEO. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO/ 147)**. Centro de investigaciones sociales, políticas, económicas y antropológicas (CISEPA). Edición Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima
- INEI (2008), Instituto de Estadística e Informática del Perú. **COMPENDIO ESTADÍSTICO 2007**. Lima
- Johnston, J. (1975), **MÉTODOS DE ECONOMETRÍA**. Mc Graw Hill. Tercera edición
- Mendenhall William y Reinmuth James. (1981), **ESTADÍSTICA PARA ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA**. Wadsworth Internacional Iberoamericana.
- Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo, **BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. LIMA-PERÚ. AÑO 2 – Nº 6**. (Octubre de 1997. Edición Ministerio de Trabajo.

- Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo, **BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. LIMA-PERÚ. AÑO 2 – Nº 8.** (Abril de 1998). Edición Ministerio de Trabajo.
- Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo, **BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. LIMA-PERÚ. AÑO 2 – Nº 9.** (Julio de 1998). Edición Ministerio de Trabajo.
- Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo, **BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. LIMA-PERÚ. AÑO 3 – Nº 10.** (Octubre de 1998). Edición Ministerio de Trabajo.
- Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo, **BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. LIMA-PERÚ. AÑO 3 – Nº 11.** (Enero de 1999). Edición Ministerio de Trabajo.
- Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo, **BOLETÍN DE ECONOMÍA LABORAL. LIMA-PERÚ. AÑO 3 – Nº 12.** (Abril de 1999). Edición Ministerio de Trabajo.
- Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo, **INFORME DE MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO (MTPE) DE LA ENCUESTA DE HOGARES DEL INEI ÚLTIMA,** Consultado en el día 10 de agosto del 2007 y disponible en la Web cite de Internet en; <http://empleoperu.blogspot.com>.
- Ministerio De Trabajo Y Promoción Del Empleo **MERCADO LABORAL,** Consultado en el día 10 de agosto del 2007 y disponible en la Web cite de Internet en ; http://www.mintra.gob.pe/peel/publicaciones/doc_anual.htm
- Nogales, Alfonso. (1997), **ESTADÍSTICA Y ECONOMETRÍA.** Mc. Graw Hill.
- OIT **INFORME DE OIT “INFORME REGIONAL 2007 JUVENIL”** Consultado el día 10 agosto del 2007 disponible en la Web cite: http://white.oit.org.pe/tj/anexos/pdfs/anexo_estadistico_reg.pdf
- OIT **INFORME DE OIT “TENDENCIAS MUNDIALES DEL EMPLEO JUVENIL”** Consultado el día 10 agosto del 2006 disponible en la Web cite: <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/gety06sp.pdf>
- Pindyck, Robert y Rubinfeld, Daniel. (2001), **ECONOMETRIA, Modelos y Pronósticos.** Mc Graw Hill. Cuarta edición.
- Peralta Arias, Romina **“DESEMPLEO Y PBI”** de la Enciclopedia Monografías.com. Consultado el abril de 2007 en la Web cite disponible en : http://www.monografias.com/trabajos59/Desempleopbi/desempleo_pbi2.shtml
- Pindyck, Robert y Rubinfeld, Daniel. (2001), **ECONOMETRÍA, Modelos y Pronósticos.** Mc Graw Hill. Cuarta edición.
- Pocaterra Jiménez, Manuel. (1974), **ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE TEORÍA Económica Regional y Urbana.** Universidad de Carabobo, CEPLANDE
- Salvatore, Dominick. (1983), **ECONOMETRÍA.** Mc Graw Hill.
- Samuelson Paul y Nordhaus William. (2002), **ECONOMÍA.** Mc Graw Hill. Decimoséptima edición.
- Seminario, Bruno y Beltrán, arlette. (1998). **CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PERÚ: 1896-1995. DOCUMENTO DE TRABAJO.** Instituto de estudios peruanos (IEP). Edición Universidad del Pacífico. Lima
- Schuldt, Jurgen. (1994). **LA ENFERMEDAD HOLANDESA Y OTROS VIRUS DE LA ECONOMÍA PERUANA (SERIE DOCUMENTO DE**

- TRABAJO).** Instituto de estudios peruanos (IEP). Edición Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima
- Tokman, Víctor; Aparicio Valdez, Luís y Giglio, Gerarl. (1996). **CRECIMIENTO EMPLEO Y DESARROLLO SOCIAL. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO).** Edición Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima
 - Velarde, Julio y Rodríguez, Martha. (2001). **DE LA DESINFLACIÓN A LA HIPERESTANFLACIÓN: 1985-1990. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO).** Edición Instituto de estudios peruanos (IEP) - Universidad del Pacífico. Lima
 - Velarde, Julio y Rodríguez, Martha. (2001). **EL PROGRAMA DE ESTABILIZACIÓN PERUANO: EVALUACIÓN DEL PERÍODO 1991-1993. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO).** Edición Instituto de estudios peruanos (IEP) - Universidad del Pacífico. Lima
 - Velarde, Julio y Rodríguez, Martha. (2001). **EFFECTOS DE LA CRISIS DE LA FINANCIERA INTERNACIONAL EN LA ECONOMÍA PERUANA: 1997-1998. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO/36.** Edición Instituto de estudios peruanos (IEP) - Universidad del Pacífico. Lima
 - Yamada Fukusaki, Gustavo. (1994). **ESTRATEGIAS DE DESARROLLO, ASISTENCIA FINANCIERA OFICIAL E INVERSIÓN PRIVADA DIRECTA: LA EXPERIENCIA JAPONESA. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO/17..** Edición Instituto de estudios peruanos (IEP) - Universidad del Pacífico. Lima
 - Yamada Fukusaki, Gustavo y Ruíz Pérez, José Luís. (1996). **POBREZA Y REFORMAS ESTRUCTURALES, PERÚ 1991-1994. (SERIE DOCUMENTO DE TRABAJO.** Edición Instituto de estudios peruanos (IEP) - Universidad del Pacífico. Lima
 - Joan Robinson, **“Ensayos Críticos”,** Ed.Hyspamérica, Ed. Buenos Aires,1975.
 - J.M.Keynes **“The General Theory of Employment, Interest and Money”,**MacMillan,London,1936
 - Quiñones Luis, **La curva de Phillips en la economía peruana,1950.2000,**Tesis Doctorado, UNFV,2005

Anexo 1

ÍNDICE DE EMPLEO, POR ÁMBITO GEOGRÁFICO Y ACTIVIDAD
ECONÓMICA, 2004-2007 (Base: Enero 2000 = 100,0)

Periodo	Perú Urbano						
	Total	Actividades extractivas 1/	Industria	Electricidad gas y agua	Comercio	Transporte, almacenam. y comunicaciones	Servicios
2004							
Enero	99,8	126,2	98,6	91,7	99,2	98,6	98,6
Febrero	98,9	120,6	99,4	93,9	96,5	100,0	96,7
Marzo	99,2	115,0	99,0	94,6	96,8	100,4	98,5
Abril	102,2	117,8	100,7	92,6	97,2	99,3	105,6
Mayo	103,3	122,4	99,9	93,7	97,4	98,6	108,7
Junio	103,7	123,0	100,0	94,1	96,9	99,3	109,7
Julio	103,8	126,2	99,9	94,0	95,5	98,6	110,4
Agosto	102,9	125,0	100,0	94,4	94,7	99,7	108,0
Setiembre	104,3	135,0	100,8	95,1	94,9	100,1	109,4
Octubre	106,1	144,1	102,1	94,1	95,6	100,6	111,5
Noviembre	106,7	145,2	102,8	94,1	96,9	100,8	111,8
Diciembre	107,2	145,2	103,2	94,4	99,0	101,3	111,8
2005							
Enero	103,3	143,0	102,2	91,2	99,1	100,8	102,2
Febrero	102,6	137,7	103,2	93,6	99,0	100,3	100,0
Marzo	103,4	132,7	103,5	94,6	98,4	101,0	102,9
Abril	105,3	129,7	103,5	94,7	98,5	101,8	108,5
Mayo	107,3	132,5	105,0	93,9	98,4	101,6	112,6
Junio	108,4	136,5	105,9	94,1	99,1	102,8	113,7

Julio	109,1	141,3	106,1	94,2	99,2	103,2	114,6
Agosto	108,2	137,5	106,4	94,3	99,2	104,0	112,1
Setiembre	109,7	150,1	107,0	95,6	99,4	104,7	113,6
Octubre	111,2	154,3	108,1	95,5	100,4	104,2	115,8
Noviembre	112,0	153,4	108,6	95,2	101,6	103,5	117,4
Diciembre	113,3	155,7	110,3	95,6	103,5	104,7	117,9
2006							
Enero	109,3	152,5	108,6	94,2	104,2	105,3	108,3
Febrero	109,1	150,6	109,5	95,8	103,3	105,3	107,5
Marzo	110,0	147,3	110,1	96,3	104,0	105,1	109,7
Abril	112,6	144,2	110,9	95,8	104,5	105,3	116,6
Mayo	113,7	140,9	110,7	97,0	104,5	105,6	120,3
Junio	115,3	144,6	112,8	97,4	105,3	107,0	121,7
Julio	116,6	147,2	114,6	97,9	106,2	106,9	123,0
Agosto	116,3	147,6	115,0	96,3	106,2	107,7	121,4
Setiembre	118,3	162,7	117,1	94,3	106,7	107,5	122,8
Octubre	121,1	169,8	120,5	93,9	107,7	108,8	125,8
Noviembre	122,3	167,9	121,7	98,1	108,8	110,3	127,6
Diciembre	123,2	169,9	122,2	95,9	110,9	111,0	128,0
2007							
Enero	118,8	163,0	119,8	95,6	111,8	111,1	117,8
Febrero	118,3	155,5	121,7	95,5	111,2	110,0	116,3
Marzo	120,0	148,9	122,0	96,4	112,3	112,7	120,5
Abril	121,7	144,2	121,6	97,2	111,8	112,7	126,5
Mayo	122,7	143,1	120,9	97,7	111,7	115,1	129,5

Lima Metropolitana

Periodo	Actividades			Electricidad gas y agua	Comercio	Transporte, almacenam. y comunicaciones	Servicios
	Total	extractivas 1/	Industria				
2004							
Enero	100,4	115,0	101,3	89,7	101,0	101,2	98,4
Febrero	99,7	115,3	102,1	90,3	98,1	102,3	97,1
Marzo	100,5	113,8	102,9	90,3	98,5	103,1	98,1
Abril	103,1	114,0	103,9	88,4	99,3	101,9	104,3
Mayo	103,7	119,5	103,2	88,1	99,7	101,2	106,1
Junio	104,0	123,3	103,2	87,5	99,3	101,5	106,7
Julio	104,0	125,2	102,9	87,5	97,9	101,5	107,5
Agosto	103,2	120,5	102,4	87,3	97,0	102,2	106,4
Setiembre	103,8	117,5	103,2	87,8	97,2	102,6	107,3
Octubre	104,8	116,8	103,7	86,8	98,0	102,9	109,1
Noviembre	105,5	120,3	104,9	87,2	99,4	102,9	109,1
Diciembre	106,3	122,5	105,5	87,2	101,6	103,6	109,4
2005							
Enero	103,1	118,9	104,7	87,0	101,6	102,6	102,0
Febrero	102,7	117,8	105,5	88,4	101,3	102,2	100,4
Marzo	103,9	118,3	106,7	88,8	100,6	103,0	102,6
Abril	105,5	118,4	106,4	89,1	101,2	103,3	106,8
Mayo	107,2	123,2	108,0	88,9	101,2	103,6	109,6
Junio	108,1	130,4	109,0	88,9	102,0	104,4	110,1

Julio	108,5	129,6	109,0	88,8	102,2	104,5	111,2
Agosto	107,7	124,0	108,7	88,9	102,2	105,2	109,4
Setiembre	108,4	119,8	108,8	90,0	102,3	106,0	111,4
Octubre	109,3	118,3	109,4	89,7	103,2	106,2	112,6
Noviembre	110,4	122,9	109,8	89,8	104,6	105,8	114,4
Diciembre	111,6	130,8	111,0	90,6	106,7	106,6	114,9
2006							
Enero	108,8	125,5	110,0	89,8	107,8	107,0	108,3
Febrero	108,7	124,6	110,6	90,4	106,4	107,4	108,2
Marzo	109,9	125,0	111,9	90,8	107,2	106,7	109,9
Abril	112,4	129,1	112,4	89,9	108,3	107,6	115,1
Mayo	113,4	132,5	112,2	90,1	108,3	108,1	117,6
Junio	114,8	133,7	114,3	88,2	109,1	110,1	118,5
Julio	116,4	131,7	117,3	88,9	110,1	109,8	120,0
Agosto	115,7	128,4	116,8	88,8	109,9	110,4	118,6
Setiembre	116,6	127,2	118,2	86,6	110,5	110,6	119,8
Octubre	118,9	125,1	121,5	85,6	111,5	111,6	122,3
Noviembre	120,4	131,6	122,9	86,7	112,6	113,6	123,7
Diciembre	121,2	135,8	123,0	85,0	114,6	114,3	124,3
2007							
Enero	118,2	128,3	121,6	85,6	115,7	113,8	117,1
Febrero	118,3	123,6	123,7	85,8	114,6	113,0	116,7
Marzo	120,3	126,3	124,1	86,2	115,8	115,6	120,3
Abril	121,5	123,2	123,4	87,6	115,4	115,3	124,4
Mayo	122,6	129,5	123,4	88,5	115,1	118,2	126,5

Periodo	Resto Urbano						
	Total	Actividades extractivas 1/	Industria	Electricidad gas y agua	Comercio	Transporte, almacenam. y comunicaciones	Servicios
2004							
Enero	97,5	132,0	89,2	93,3	90,7	88,4	99,5
Febrero	95,7	123,8	90,1	97,0	89,0	90,9	95,3
Marzo	94,6	116,4	86,2	98,1	89,1	90,0	100,4
Abril	98,9	120,4	89,8	96,0	87,5	89,2	111,9
Mayo	101,5	124,6	88,8	98,0	87,1	88,7	120,3
Junio	102,2	124,0	89,2	99,1	85,9	90,2	123,0
Julio	102,6	127,8	89,5	99,0	84,1	87,4	123,2
Agosto	101,3	127,8	91,0	99,8	83,8	90,0	115,4
Setiembre	104,9	142,8	91,9	100,6	84,2	90,4	118,8
Octubre	109,0	155,6	95,5	99,5	84,6	91,4	122,2
Noviembre	109,3	155,8	95,0	99,4	85,4	92,3	123,7
Diciembre	109,0	154,9	94,5	99,8	87,3	92,0	122,6
2005							
Enero	103,2	153,3	93,1	94,5	87,7	93,2	103,7
Febrero	101,6	146,3	94,6	97,7	88,3	92,0	98,9
Marzo	101,4	139,3	92,4	99,0	88,7	92,6	104,3
Abril	103,9	135,3	93,4	99,0	86,3	95,0	115,4
Mayo	106,9	137,4	94,7	97,7	85,9	93,4	124,8
Junio	108,6	140,2	95,3	98,2	86,2	95,7	128,4
Julio	109,9	147,1	95,8	98,3	85,7	97,0	128,5
Agosto	108,9	144,0	97,8	98,4	85,7	98,2	123,1
Setiembre	112,4	163,1	99,6	99,9	86,6	98,5	122,7
Octubre	115,6	169,3	101,9	100,0	87,9	96,0	128,6

Noviembre	115,6	166,4	102,8	99,5	88,2	94,2	129,6
Diciembre	116,9	166,5	105,4	99,5	89,3	96,6	130,1
2006							
Enero	109,8	164,1	102,2	97,7	88,4	97,9	108,3
Febrero	109,3	161,8	103,9	100,0	89,8	96,6	105,1
Marzo	109,4	157,1	102,5	100,6	89,9	97,9	109,3
Abril	112,3	151,0	104,2	100,4	87,9	95,9	123,3
Mayo	114,1	146,6	104,7	101,9	87,9	95,8	131,9
Junio	116,5	151,4	106,6	106,1	89,0	95,2	135,3
Julio	116,9	155,8	105,2	105,5	89,2	95,7	135,9
Agosto	117,7	157,6	108,2	98,2	89,7	97,1	133,3
Setiembre	122,9	179,7	112,1	98,0	90,5	95,4	135,9
Octubre	127,4	190,8	115,8	100,1	91,1	97,9	140,6
Noviembre	127,8	185,0	116,3	116,1	92,0	97,5	143,9
Diciembre	128,9	185,9	118,1	112,6	94,4	98,3	143,7
2007							
Enero	120,0	179,4	112,5	107,9	94,9	100,7	120,6
Febrero	117,5	170,4	113,7	106,6	96,8	98,6	114,3
Marzo	118,1	158,6	113,8	109,4	97,6	101,1	121,4
Abril	121,3	153,2	114,2	107,5	96,3	102,3	136,0
Mayo	122,0	149,2	111,7	106,3	97,1	103,3	142,9

Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo - Informe Estadístico-Mayo 2007.

Anexo 2

CARACTERÍSTICAS DE LA PEA SUBEMPLEADA POR HORAS (SUBEMPLEO VISIBLE) DE LIMA METROPOLITANA, 2002-2006 (Miles de personas y tasas)

Características	2002	2003	2004	2005	2006 1/
Total	745,5	688,4	674,3	665,3	570,2
Hombre	349,3	319,8	303,7	305,4	231,1
Mujer	396,2	368,6	370,6	359,9	339,1
Grupos de edad					
De 14 a 24 años	182,2	167,7	172,2	170,3	137,2
De 25 a 44 años	378,5	349,7	343,4	335,7	279,0
De 45 a 49 años	60,0	53,5	52,0	47,4	46,2
De 50 a 64 años	94,5	90,4	84,6	90,4	80,8
De 65 y más años	30,3	27,1	22,1	21,5	27,0
Nivel de educación					
Primaria 2/	-	94,9	78,5	82,6	67,5
Secundaria	-	344,4	337,0	333,2	265,7
Superior no universitaria	-	111,3	102,8	106,0	100,4
Superior universitaria	-	137,8	156,0	143,5	136,6
Ramas de actividad					
Manufactura	-	84,2	81,2	75,6	66,4
Construcción	-	50,8	46,5	53,3	30,2
Comercio	-	136,0	123,5	123,1	116,7
Servicios	-	409,0	415,1	406,3	352,0
Otros	-	8,4	8,0	7,0	4,9
Tamaño de la empresa					
De 1 a 10 trabajadores	591,4	539,7	507,9	508,5	427,8
De 11 a 50 trabajadores	50,0	44,3	51,6	53,2	49,6
De 51 a más	104,1	104,4	114,8	103,6	92,8
Tasa de subempleo visible (%)	18,7	17,2	16,4	16,1	13,5
Hombre	15,9	14,5	13,3	13,3	9,9
Mujer	22,2	20,6	20,3	19,7	18,0
Tasa de subempleo por grupos de edad (%)					
De 14 a 24 años	18,0	16,7	16,6	16,5	13,4
De 25 a 44 años	18,3	16,8	16,0	15,5	12,6
De 45 a 49 años	18,8	17,2	17,5	15,9	14,7
De 50 a 64 años	20,1	18,9	16,6	17,5	14,7
De 65 y más años	26,0	24,2	19,7	19,1	21,7
Tasa de subempleo por nivel de educación (%)					
Primaria 2/	-	17,7	15,5	16,4	14,4
Secundaria	-	16,4	15,5	15,3	12,5
Superior no universitaria	-	17,3	16,1	15,8	13,2
Superior universitaria	-	19,3	20,0	18,6	15,7

1/ Hasta el mes de noviembre del año 2006 el marco muestral que utilizó la EPE fue el proveniente del Precenso 1999-2000. A partir de diciembre 2006, en base a una evaluación del nivel de representatividad de la muestra, se actualizó el marco y diseño muestral con el proveniente del año 2005, asegurando una mejor representatividad y mayor precisión de los indicadores del mercado laboral.

2/ Incluye sin nivel e inicial.

Fuente: INEI.- Encuesta Permanente de Empleo - EPE, 2002 - 2006.

Anexo 3

Lima Metropolitana: Distribución de la PEA ocupada por sexo según estructura de mercado, 1996 - 2003
(En porcentajes)

ESTRUCTURA DE MERCADO	1996			1997			1998			1999		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Sector público	7.5	9.1	8.1	7.2	6.2	6.8	9.1	7.9	8.6	9.0	8.2	8.7
Sector privado (1)	59.2	34.2	49.1	59.3	35.2	48.9	63.0	38.0	52.1	59.4	38.8	50.1
Microempresa	28.3	14.3	22.6	27.6	15.9	22.6	28.5	16.4	23.3	29.1	16.8	23.6
Pequeña empresa	14.4	10.7	12.9	13.6	9.1	11.6	13.0	7.0	10.4	13.0	8.9	11.2
Mediana y grande	16.5	9.2	13.6	18.1	10.2	14.7	21.4	14.6	18.4	17.2	13.1	15.4
Independiente	29.0	38.8	33.0	29.8	37.2	33.0	24.7	34.2	28.8	28.6	30.3	29.4
Profesional, técnico o afín	3.6	1.7	2.9	4.8	2.0	3.6	3.7	2.7	3.3	4.9	2.0	3.6
No profesional, no técnico	25.4	37.1	30.1	24.9	35.2	29.4	20.9	31.5	25.5	23.6	28.3	25.7
Trabajador familiar no remun.	3.4	7.0	4.9	2.8	9.1	5.5	2.7	7.2	4.7	2.2	7.4	4.6
Resto (2)	0.9	10.8	4.9	1.0	12.2	5.8	0.6	12.6	5.8	0.8	15.2	7.3
Total relativo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
PEA ocupada	1,653,437	1,129,233	2,782,670	1,731,068	1,306,793	3,037,861	1,786,540	1,370,816	3,157,355	1,797,959	1,456,535	3,254,494

ESTRUCTURA DE MERCADO	2000			2001			2002			2003		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Sector público	8.7	8.4	8.6	9.1	10.3	9.6	8.5	9.7	9.0	7.6	8.1	7.8
Sector privado (1)	54.4	33.9	45.6	56.0	31.8	45.3	53.3	33.1	44.7	56.7	37.1	48.2
Microempresa	25.1	14.9	20.7	28.7	14.4	22.4	23.0	12.5	18.6	25.1	13.5	20.0
Pequeña empresa	11.0	8.6	10.0	10.6	7.4	9.2	15.0	10.1	12.9	14.1	11.1	12.8
Mediana y grande	18.3	10.4	14.9	16.6	10.0	13.7	15.3	10.4	13.2	17.6	12.5	15.4
Independiente	32.5	36.8	34.4	30.1	36.0	32.7	32.9	37.3	34.7	32.9	35.3	33.9
Profesional, técnico o afín	4.6	3.0	3.9	4.7	2.9	3.9	3.2	3.2	3.2	4.1	2.7	3.5
No profesional, no técnico	27.9	33.8	30.4	25.4	33.1	28.8	29.6	34.1	31.5	28.8	32.6	30.4
Trabajador familiar no remun.	3.5	8.4	5.6	3.8	7.1	5.3	3.5	7.0	5.0	2.0	6.2	3.8
Resto (2)	0.8	12.5	5.8	1.1	14.7	7.1	1.8	12.9	6.5	0.8	13.4	6.3
Total relativo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
PEA ocupada	1,860,073	1,404,717	3,264,790	1,905,163	1,506,627	3,411,790	1,921,893	1,412,411	3,334,304	1,898,951	1,462,357	3,361,308

Fuente: Convenio MTPE - INEI, Encuesta Nacional de Hogares III trimestre 1996 - 2001

MTPE - DNPEFP, Encuesta de Hogares Especializada de Niveles de Empleo, octubre 2002 y julio 2003

Elaboración: MTPE - Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL)

Notas: (1) Incluye a los empleados. Microempresa comprende de 2 a 9 trabajadores, pequeña empresa de 10 a 49 trabajadores, mediana y gran empresa de 50 a más trabajadores.

(2) Incluye trabajadores del hogar, practicantes, otros.

Anexo 4 Glosario de Siglas

AFP	Administradora de Fondos de Pensiones
APEMIPE	Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú
ASBANC	Asociación Nacional de Banca y Seguros.
ATPDEA	Andean Trade Preference and Drug Eradication Act, o en español, Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga
BCRP	Banco Central de Reserva del Perú
CAPECO	Cámara Peruana de la Construcción
CEACR	Comisión de Expertos en Aplicación de Convenios y Recomendaciones
CGTP	Confederación General de Trabajadores del Perú
CIL-PROEMPLEO	Centros de Información Laboral PROEMPLEO (Red)
CNTPE	Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo
CONAMYPE	Confederación de Medianos y Pequeños Empresarios
CONFIEP	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas
CTS	Compensación por Tiempo de Servicios
ESSALUD	Seguro Social de Salud
INAP	Instituto Nacional de Administración Pública
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
IP	Inversión Privada
IPC	Índice de Precios al Consumidor
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MIMDES	Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social
MTPE	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
MYPE	Micro y pequeña empresa
OSRPA	Oficina Subregional para los Países Andinos
PBI	Producto Bruto Interno
PCM	Presidencia del Consejo de Ministros
PEA	Población Económicamente Activa
PET	Población en edad de trabajar
PNTD	Programa Nacional de Trabajo Decente
PRODAME	Programa de Autoempleo y Microempresa
PROFECE	Programa Femenino de Consolidación del Empleo
PROJOVEN	Programa de Capacitación Laboral Juvenil
PROMPYME	Comisión de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa
PRONAA	Programa Nacional de Asistencia Alimentaria
RMV	Remuneración Mínima Vital
SA	Sociedad de Agricultura
SBS	Superintendencia de Banca y Seguros
SIL	Sistema de Información Laboral
SNI	Sociedad Nacional de Industrias
SNMP	Sociedad Nacional de Minería y Petróleo
SNP	Sociedad Nacional de Pesquería