



ESTADÍSTICA DE LOS INDICADORES DE EQUIDAD Y POBREZA EN LA POBLACIÓN PERUANA

2019-2022



JUAN CARLOS LÁZARO GUILLERMO
MARIANO MAGDALENO MENDOZA CARLOS
AYDA GUISELLA ÁVALOS DÍAZ
JORGE LUIS VARGAS ESPINOZA
HUMBERTO ESCUDERO VASQUEZ

ISBN: 978-612-49052-2-3



MAR CARIBE

EDITORIAL

Estadística de los indicadores de equidad y pobreza en la población peruana 2019-2022

Juan Carlos Lázaro Guillermo, Mariano Magdaleno Mendoza Carlos, Ayda Guisella Ávalos Díaz, Jorge Luis Vargas Espinoza, Humberto Escudero Vásquez

Adaptado por: Ysaelen Odor Rossel

Compilador: Yelitza Sánchez

© Juan Carlos Lázaro Guillermo, Mariano Magdaleno Mendoza Carlos, Ayda Guisella Ávalos Díaz, Jorge Luis Vargas Espinoza, Humberto Escudero Vásquez, 2022

Jefe de arte: Josefrank Pernaleté Lugo

Diseño de cubierta: Juan Carlos Lázaro Guillermo

Ilustraciones: Juan Carlos Lázaro Guillermo

Editado por: Editorial Mar Caribe de Josefrank Pernaleté Lugo

Jr. Leoncio Prado, 1355 - Magdalena del Mar, Lima - Perú

RUC: 15605646601

Libro electrónico disponible en http://editorialmarcaribe.es/?page_id=265

Primera edición – septiembre 2022

Formato: electrónico

ISBN: 978-612-49052-2-3

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2022- 08861

INDICE

Puntos	Contenido	Páginas
	Prólogo	6
	Capítulo I	12
	Antecedentes económicos de América Latina	
1.1	Teoría económica de las afinidades y las diferencias regionales.	13
1.2	¿De dónde surgen los países desarrollados y los no desarrollados?	19
1.3	Experiencias de los métodos estructurales de América Latina.	24
1.4	Ciudades y las diferencias territoriales.	25
1.5	Las grandes brechas del desarrollo.	29
1.6	Desarrollo Capitalista y Estado	31
1.7	La Democracia y el desarrollo	31
	Capítulo II	34
	América Latina en el contexto económico mundial	
2.1	La perspectiva eurocéntrica del desarrollo	34
2.2	Capitalismo colonialidad del poder en el mundo.	37
2.3	Elementos clave de la sociedad latinoamericana.	42
	Capítulo III	44
	Historia Económica de Perú.	
3.1	Economía colonial peruana	44
	3.1.1 Minería	
3.2.	Agricultura	47
	3.2.1 Guano	48
	3.2.2 Una descripción económica de Perú en la Era del Guano	50
3.3	Historia Económica reciente de Perú	52
3.4	Resumiendo la experiencia peruana en Latinoamérica.	56

Puntos	Contenido	Páginas
	Capítulo IV	58
	Principales economías Latinoamericanas	
4.1	Panorama general	58
4.2	América Latina: crecimiento y PIB	67
4.3	Economía de América Latina desde 1960	73
	4.3.1. Transición de estabilidad a endeudamiento	73
	4.3.2. Ajuste económico y crisis social	79
	4.3.3. Crecimiento económico	82
	Capítulo V	
	Estadísticas de indicadores de equidad y pobreza en la población peruana 2019-2022	86
5.1.	Conceptualización de la pobreza	86
5.2	Pobreza absoluta y pobreza relativa	88
5.3	Enfoques clásicos y neoclásicos	90
5.4	Medición de la pobreza desde la riqueza	91
5.5.	Contexto urbano y rural de la pobreza	92
5.6.	Equidad	93
5.7.	Contexto peruano	94
5.8	La pobreza, pobreza extrema y desigualdad a nivel nacional	97

5.9	Pobreza, pobreza extrema y desigualdad en niñas, niños y adolescentes	106
	Reflexiones finales	112
	Bibliografía	114
	Currículo de los autores	117

Prólogo

Desde el siglo XI hasta mediados del siglo XVII, la mayor parte del territorio del Perú estuvo bajo el control del Imperio Inca. Allí se asentó un grupo muy unido de comunas agrícolas fijas, relativamente autónomas en su organización económica pero altamente integradas comercial, cultural y militarmente a través de una extensa serie de caminos y canales. Alrededor de 1530, por orden de Francisco Pizarro, los españoles conquistaron estos territorios, dando como resultado el Virreinato del Perú. Esta nueva organización política significó un cambio en la base económica de la sociedad a una feudal, dominada por el liderazgo militar y eclesiástico, basada principalmente en la extracción de oro y plata, y que mantuvo el monopolio del comercio colonial. Durante este período se sentaron las bases de la estructura económica peruana hasta principios del siglo XX (Mariátegui, 1928).

Alrededor de 1770 ocurrieron tres hechos relacionados que afectaron la organización de la economía colonial. El primero de ellos fue una serie de reformas políticas que llevaron al nombramiento del gobernador del Río de la Plata y de los capitanes de Chile y Quito, otorgándoles autonomía administrativa y financiera, lo que supuso la pérdida de rentas y privilegios de las minas de Potosí en Lima, en el sur de América. El comercio ha existido durante más de dos siglos. El segundo fue el crecimiento de la población debido a la llegada de inmigrantes españoles y africanos, y el tercero fue una serie de reformas del gobierno borbónico que aumentaron los mercados y la producción local. Si bien las dos últimas tuvieron efectos positivos, la primera transición tuvo resultados negativos, lo que indica que la economía peruana entró en un ciclo de cambio en ese momento, incluso antes de la lucha por la independencia (Contreras C., 2010).

La minería fue el centro de la economía del virreinato. Los principales centros mineros fueron Potosí (actual Bolivia, en ese momento: "Alto Perú"), Cerro de Pasco y Huancavelica (actual República del Perú, en ese momento: "Bajo Perú"). La riqueza minera de Potosí es significativa, ya que aproximadamente el 70% de la plata total extraída en el virreinato proviene de este yacimiento. La minería de metales se realizaba mediante un sistema de explotación llamado "mita" o mano de obra esclava local (principalmente en Potosí). En cuanto a la técnica utilizada, consiste en mezclar la plata extraída con mercurio para purificarla. Sin embargo, la industria minera mostró signos de estancamiento al final del período colonial después de 1795.

Esto se debe a la escasez de mercurio utilizado para el procesamiento de las fincas, por lo que la técnica de extracción no ha mejorado a lo largo de los años (Romero y Contreras C., 2006). Otras actividades económicas incluyen la agricultura y la ganadería, especialmente en las zonas costeras, donde el cultivo de caña de azúcar es una importante base de exportación.

Al mismo tiempo, había varias industrias artesanales, como fábricas que suministraban telas y alfombras para el pueblo y el ejército. A partir de 1809, el virreinato actuó como centro político de la corona española, en guerra con todos los movimientos de liberación del resto del continente. Aunque los costos de la Guerra de la Independencia fueron altos para todas las naciones, el Perú fue mucho más alto porque no solo tuvo que pagar por su independencia, sino que también fue un reservorio español durante toda la resistencia. A lo largo de este período, se destruyó el capital, lo que provocó una pérdida considerable de vidas, mientras que los costos de la guerra se cubrieron con aumentos de impuestos que deprimieron el consumo. Además, la falta de producción siderúrgica obligó a importar armamento, eliminando así cualquier efecto expansivo que pudiera haber tenido el gasto bélico.

Entre 1821 y 1824, los ejércitos de San Martín y Bolívar convergieron en territorio peruano, poniendo fin al dominio español en el continente. Sin embargo, los efectos de la guerra provocaron una depresión en la economía peruana que duró casi 25 años. En términos más generales, las dificultades económicas posteriores a la independencia de Perú se atribuyen a menudo a la falta de "estructura institucional". En este sentido, un estado independiente carecía de suficiente legitimidad y poder político porque no había un movimiento de independencia generado internamente: la élite peruana al frente del estado no podía ejercer el liderazgo político. Promover el campo de la independencia. Producción (Contreras C. (2010).

En el período 1820-1824 a 1845, la economía peruana siguió el ritmo de la disputa política interna entre los distintos caudillos, hasta lograr cierta estabilidad, con la elección que hizo presidente a Ramón Castilla (1845-1851). El principal elemento que se destaca de este período es una fuerte caída en la producción minera. En cambio, los fertilizantes y el salitre de aparecen en las zonas costeras del sur. Como un producto nuevo orientado, se les ha ordenado ejecutar operaciones económicas y estarán muy relacionados con la financiación nacional. Con respecto a la experiencia internacional, aunque la economía peruana se incluye en el período colonial, el aumento de las exportaciones de Guano y el aumento del ritmo de los fertilizantes en la economía peruana. Se caracteriza por los efectos de la hegemonía global inglesa. Si bien ha habido una transición de la explotación de recursos minerales metálicos a la explotación de recursos minerales no metálicos, esta transición ha tenido varios efectos muy significativos en la economía peruana. Por un lado, durante la época colonial y el auge minero, existía

una división funcional del trabajo entre la sierra interior (donde se ubicaban los yacimientos) y la zona costera (donde se ubicaban los puertos), que se encargaban de la extracción del recurso. . . exportación) para organizar su comercio. Sin embargo, a diferencia de la plata, la producción de guano no requiere procesamiento ni transporte para su comercialización, ya que se encuentra en varias islas frente a la costa. Por ello, hay menos conexiones con otras economías: las exportaciones de guano no requieren demanda de materias primas (sal, mulas, llamas, mercurio, telas, cueros, grasas y pólvora), infraestructura y servicios de transporte (obras viales). De esta forma el "multiplicador" de la demanda era mucho menor. La mayor importancia del guano en la economía peruana se refleja en una mayor recaudación de impuestos y exportaciones alrededor de 1850, mientras que la producción total de plata disminuye.

En cuanto a la organización interna de la explotación del guano, antes de 1842 esta explotación se realizaba mediante un sistema de licencias, primero privadas y de 1842 a 1847 por una empresa mixta de capital y estado británico y francés. Hacia 1850, el presidente Castilla otorgó varias concesiones a la élite peruana para la extracción y comercialización de guano. Tiempo después, el presidente José Rufino Echenique (1851-1855) ordenó el reconocimiento de las deudas pendientes de guerra. De esta forma, intentan fortalecer el orden interno formando un sistema de alianzas con las élites locales a base de recursos guaneros y operaciones financieras.

Esta nueva estructura ha creado una élite empresarial y financiera en torno a los "receptores de guano". Además, estas personas son capaces de actuar como prestamistas del país en una hambruna de dinero, lo que les permite convertirse en agentes financieros del gobierno, un negocio más rentable que invertir el mismo capital en otras actividades como la agricultura o la minería (Bonilla, 2010). Desde el punto de vista de la clase dominante peruana, los principales obstáculos para el desarrollo económico en esta etapa se deben principalmente a la falta de vías de comunicación, la escasa población y sobre todo la falta de capital. Aquí hay puntos de conexión con las teorías del desarrollo, especialmente las de Nurks (1952, 1964), Rosenstein-Rodan (1943, 1957), Chenery y Strutt (1965) y Kaleck (1991 [1960, 1966]): estas teorías estudian los principales problemas de las economías latinoamericanas y falta de capital para la inversión productiva como una restricción al desarrollo. Según Kalecki 1991 [1960, 1966]), este problema en realidad se convirtió en un problema importante en las economías menos desarrolladas; en palabras del autor, "el desempleo en los países menos desarrollados [...] se debe a la escasez de capital más que a la falta de demanda efectiva" (Kalecki 1991[1960]:3).

Ahora la poderosa transferencia de recursos de las concesiones guaneras y el sistema de endeudamiento intentan hacer frente a la escasez de capital y trasladarlo a manos de

particulares que sentaron las bases de las primeras relaciones capitalistas (Bonilla (1974). Sin embargo, alguna literatura cuestiona estas políticas. Estas élites no están realmente interesadas en llevar a cabo sus revoluciones democráticas en la economía y el país y promover la ruptura de relaciones.

Sin embargo, alrededor de 1870, la extracción de guano también se hizo más difícil. A partir de 1870 la exportación de guano cayó fuertemente y se recuperó levemente en 1874, pero no logró recuperarse. Al mismo tiempo, los precios de venta han disminuido debido a la competencia de los fertilizantes artificiales, y las necesidades económicas del país no permiten demoras en la identificación de los destinatarios. Ante esta situación, el gobierno liberal de Pardo decidió traspasar el monopolio comercial y financiero a la empresa francesa Dreyfus, con el fin de obtener mejores condiciones económicas para contar con una importante fuente de ingresos. Desafortunadamente, estas acciones no produjeron los resultados deseados, lo que finalmente condujo al incumplimiento de la deuda nacional de Perú y puso fin al ciclo de expansión del guano.

El fin del conflicto armado con Chile ha afectado mucho la economía peruana. El período de 1883 a 1895 fue de "obras de reconstrucción económica". En el plano político estuvo marcado por una lucha por el poder económico entre los caudillos, en el plano económico implicó el agotamiento del guano y el salitre y el retorno de la minería (que iba de la mano con el cobre) y el surgimiento de otros productos. Agricultura (azúcar, algodón y lana).

Políticamente, el período iniciado en 1895 tuvo dos fases. La primera, de 1895 a 1919, estuvo dominada por un gobierno aristocrático organizado en torno al "Partido Ciudadano", integrado por familias limeñas que gozaban de poder económico y prestigio social. El primer período fue la edad de oro del modelo oligárquico de los grandes exportadores. A partir de la segunda fase, el poder de la oligarquía comenzó a ser cuestionado y surgió una clase media de empleados del gobierno, civiles del ejército, empresarios y profesionales.

Estas transiciones convergieron alrededor de 1920 con el gobierno de Augusto Leguía y Salcedo (1919-1930), conocido como el "oncenio de Leguía" debido a los 11 años de gobierno del presidente. En términos políticos, aunque Leguía era miembro del oligárquico "partido civil", durante su gobierno llevó a cabo medidas de apertura democrática a la clase media y ofreció el reconocimiento de los derechos de las comunidades indígenas, reflejado en la dictación de una nueva constitución y la supresión de algunas ventajas que los "civiles" habían dado a los terratenientes del sur. A nivel económico, la principal actividad de la economía peruana seguía siendo la exportación de materias primas. Sin embargo, cuando se completaron las etapas de producción de guano y salitre, durante este período se exportaron cobre y petróleo. En ambas exportaciones se logró un gran logro: de 1900 a 1930, el volumen de

las exportaciones petroleras alcanzó el 30% de su valor total. En cuanto al cobre, en julio de 1901 se aprobó una nueva ley de minería.

Declara que la propiedad minera es permanente e irrevocable, la única razón por la que cesa es el no pago del canon al Estado-nación. Al mismo tiempo, la importación de maquinaria y accesorios necesarios para este fin está exenta de derechos. El sistema laboral en las minas se rige por el sistema de 'enganche', que implica la contratación de mano de obra local a salarios inadecuados y muchas veces es obligatorio, existe un sistema de 'endeudamiento' donde la condición de deudor permanente los convierte en una relación obligatoria con el empleador de su empresa. En cuanto a su producción, entre 1901 y 1929 la producción de cobre aumentó alrededor de un 460%; sin embargo, el fuerte crecimiento de otras exportaciones hizo que su participación en las exportaciones totales no aumentara tanto (Dammerts,1981).

En cuanto a la producción de azúcar, estaba controlada por los nobles del sur, quienes jugaron un papel importante en las primeras etapas de los gobiernos de la oligarquía civil. Las exportaciones de azúcar representaron entre un cuarto y un tercio de las exportaciones totales entre 1900 y 1920, antes de perder importancia con el auge de las actividades petroleras y mineras.

En las décadas de 1930 y 1940, la economía del Perú, al igual que la del resto de la región, estuvo marcada por los efectos de la Gran Depresión y posteriormente por las consecuencias económicas y políticas de la Segunda Guerra Mundial. En 1930, el plan político de la “casa nueva” del presidente Leguía fue interrumpido por un golpe de Estado y una serie de gobiernos militares y civiles fraudulentos, que reemplazaron la constitución de 1920 e introdujeron un fuerte ambiente de represión interna.

A diferencia de las juntas militares anteriores, que asumieron el liderazgo estatal en caso de un colapso temporal del poder de la élite, de este período utilizaron el poder militar para implementar planes que ya no podían dictar al gobierno. En 1931 nació el APRA (Alianza Revolucionaria Americana), que tuvo un papel preponderante en la vida política del Perú. El partido fundado por Haya de la Torre tiene una orientación socialista, retórica antiimperialista y nacionalista, y goza de gran reputación entre el pueblo. En cuanto a la economía, la economía peruana sintió los efectos de la crisis internacional de los años treinta. Entre 1929 y 1932, las exportaciones de cobre cayeron 69%, lana 50%, algodón 42% y azúcar 22% (Hunefeldt, 2004).

El plan económico del gobierno civil y militar conservador de la época consistía en combinar una política de supresión de la demanda social con alguna intervención estatal (control de precios, fomento del crédito agrícola, etc.). Pero el aislamiento de los mercados

internacionales reduce la dependencia de los mercados internacionales. La caída de la inversión extranjera ha permitido que capitales de países pequeños invadan los mercados de exportación de azúcar y cobre dominados por grandes empresas estadounidenses. Se explotaron nuevas minas de varios minerales (zinc “Zn”, mercurio “Hg”, estaño “Sn” y plomo “Pb”), que complementaron las exportaciones tradicionales de plata y cobre, mientras que el pescado surgió como un nuevo producto relacionado para la exportación a los Estados Unidos (cuando la Segunda Guerra Mundial cortó el suministro de Europa y Asia).

En 1940, el Frente Patriótico, una coalición apoyada por el APRA y encabezada por representantes de la clase acomodada y el expresidente Manuel Pardo, ganó las elecciones. Durante su gobierno (1939-1945) se adoptó una agenda política populista a favor de los trabajadores, se estableció la "Junta de Bienestar Social", se fijaron salarios mínimos, así como estrictos controles de precios de alquileres y bienes de consumo masivo, así como el mecanismo de financiación estatal, se aumentaron los impuestos directos, mientras que toda la deuda externa se ha cancelado. Al mismo tiempo se legalizó el APRA y en 1944 se creó la Federación Peruana de Trabajadores. Durante las dos décadas de 1948 a 1978, el gobierno militar y el gobierno civil con diferentes orientaciones políticas se reemplazaron. Sin embargo, podemos representar.

Juan Carlos Lázaro Guillermo

Capítulo I

Antecedentes económicos de América Latina

La producción nacional (producto interno) a precios constantes es una medida generalmente aceptada del desarrollo real de la economía de los países. Los aspectos positivos y negativos de estas medidas se analizan principalmente en los estudios de crecimiento económico.

¹ Al respecto, Simón Kuznets señala cuatro aspectos esenciales:

“La actividad económica de los países se demuestran mediante el producto interno producto o Ingreso nacional: la suma de todos los bienes producidos en un período de tiempo determinado, menos los bienes consumidos en el proceso de producción. Los datos anteriores, cuando están disponibles para un período de tiempo más largo, evaluados a precios comparables y junto con estimaciones relacionadas con los principales componentes de dicha actividad, brindan un panorama invaluable de los aspectos más generales del crecimiento económico de un país”

América Latina ha estado dominada por tasas de crecimiento que con demasiada frecuencia conducen a crisis y largos períodos de estancamiento. Al hacerlo, examinó la experiencia de crecimiento en América Latina y exploró algunas áreas específicas que ayudan a explicar por qué el crecimiento económico sostenible en Perú ha sido tan difícil de lograr. En particular, analiza el papel de la apertura y el comercio interno, la institucionalidad, la estabilidad macroeconómica y la desigualdad en la equidad y la pobreza, factores todos determinantes para restaurar y sostener el crecimiento económico.

América Latina no está distribuida uniformemente, y esto es un serio impedimento para el crecimiento económico. La fragmentación social empeora la calidad de la política económica y reduce el potencial de crecimiento. Los altos niveles de desigualdad conducen a la creación de políticas que pueden conducir a distorsiones significativas y daños al crecimiento económico. Encontrar formas de reducir la desigualdad puede conducir a un bajo rendimiento.

¹ Entre ellos se destacan los de S. Kuznets, R Stone, J. Kendrick, W.B. Reddaway, etc., cuyas referencias bibliográficas se señalan en la parte pertinente de este documento.

"Existe un énfasis importante en las estadísticas porque la evolución económica es inherentemente un concepto cuantitativo". . .

“Para observar el comportamiento del crecimiento económico debe transcurrir un proceso observable dentro de la historia. La dimensión cuantitativa es parte de su esencia, desde el punto de vista de agregados y componentes principales, por lo que su medición es fundamental”.

“No es necesario insistir en la importancia y utilidad de la actividad económica de un país medida por un indicador integral como lo es la producción. Aunque actualmente algunos autores cuestionan su capacidad efectiva para medir todas las variables que deben ser consideradas en el análisis del desarrollo, como una forma obligada para estudiar la economía y la planificación de un país”

Desde hace algún tiempo, la teoría general del crecimiento económico ha apoyado la visión de la desigualdad económica territorial. Más recientemente, el trabajo de Barro y Sala-i-Martin (1995) ha tenido un enorme impacto en la investigación en América Latina y el resto del mundo. Por ello, este trabajo se considerará como un punto de referencia y también enriquece algunos trabajos anteriores, además de aportar una interesante evidencia empírica histórica utilizando diferentes modelos explicativos, cuyas caracterizaciones generales y resultadas serán de gran valor. Además, han aparecido algunas investigaciones críticas y controvertidas interesantes y de gran relevancia, en particular las referencias a Quah (1995), que han contribuido positivamente al debate y se incluirán en este primer capítulo.

Inicialmente se presentará una introducción a los principales aspectos del modelo de Barro y Sala-i-Martin (1995). Luego resumirá brevemente algunos de los antecedentes de su teoría de la convergencia propuesta, particularmente modelos con largas narrativas históricas inspirados en el estructuralismo.

1.1 Teoría económica de las afinidades y las diferencias regionales.

Este primer aspecto se abordará en dos partes. Primero habrá una descripción de lo planteando y las preocupaciones contemporáneas sobre las afinidades y discrepancias seguidas de algunos de los resultados más interesantes ejercicios econométricos como referencia o base para la investigación empírica América Latina y otras partes del mundo.

Una de las cuestiones básicas de la teoría del crecimiento económico y el desarrollo es acerca de las diferencias entre países en cuanto al nivel de prosperidad y bienestar. Estos contrastes tienden a disminuir o desaparecer, fusionarse, o viceversa, tienden a continuar o incrementarse las diferencias. La Teoría integral, debate progresivamente sobre la investigación empírica. Desde el campo de la economía internacional al campo de la economía regional. En otras palabras, además de un intento de comprender y explicar el curso económico de los países ha entendido la órbita económica de sus territorios internos.

A partir de la formulación de la teoría neoclásica del crecimiento económico (modelo de Solow y Swan), se destacarán algunos factores explicativos de la convergencia y divergencia del crecimiento económico regional. En cuanto a su enfoque, esta presentación enfatiza el hecho de que esta teoría proporciona elementos para comprender tanto las tendencias de convergencia como las dinámicas de divergencia en el desarrollo económico regional. Como veremos más adelante, basta con tener en cuenta las restricciones a las que están sujetos el modelo y su predicción de convergencia, y explicar de las desviaciones de esta predicción, es decir, la divergencia.

Esta forma de presentar el modelo es similar a la versión proporcionada por Barro y Sala-i-Martin (1995a), que centra la atención en la necesidad de explicar las trayectorias históricas vividas por los países y sus regiones, más que justificar una teoría determinista y definida. En primer lugar, se presentará una versión introductoria del modelo de crecimiento de Solow y Swan proporcionado por Barro y Sala-i-Martin (1995a, pp. 14–56), su fundamento y suposiciones subyacentes, predicciones claves y limitaciones de validez que recibieron. El valor agregado o ingreso en un período de tiempo dado $Y(t)$ depende de la cantidad. La cantidad de trabajo empleado $L(t)$ y capital $K(t)$ y el correspondiente coeficiente de ganancia t se entienden progreso tecnológico. Por lo tanto, la función de producción (Ecuación 1) tiene la siguiente forma:

$$Y(t) = F[K(t), L(t), t]$$

(Ecuación 1)

Supone una economía cerrada en la que la producción es igual a la renta y la inversión es igual al ahorro. Se define como tasa de ahorro $s(\cdot)$ y tasa de consumo $1-s(\cdot)$. El nivel de ahorro se determina exógenamente, es decir, el modelo no especifica qué factores determinan su comportamiento. También se supone que la tasa de depreciación del capital $\delta > 0$. Bajo tales

circunstancias, el incremento neto en el stock de capital tangible será en algún momento igual a la inversión total menos la depreciación (Ecuación 2).

$$\dot{K} = I - \delta K = s \cdot F(K, L, t) - \delta K$$

(Ecuación 2)

La ecuación (3) determina la dinámica del capital para una tecnología y trabajo específicos, a saber. Esto significa que no tiene en cuenta el desarrollo de la tecnología². L de trabajo en el tiempo depende del crecimiento de la población, cambios en el nivel de participación y cambios en las horas de trabajo para un trabajador típico. Así que simplifique suponiendo un crecimiento poblacional constante y exógeno (n) mayor o igual a cero. Si la cantidad la población y la intensidad laboral son 0 veces, luego la población y la fuerza laboral se puede expresar de la siguiente manera:

$$L(t) = e^{nt}$$

(Ecuación 3)

En ausencia de progreso tecnológico, la ecuación (4) determina la evolución temporal de la producción y el capital. Este comportamiento depende significativamente de la naturaleza de la función de producción, y pequeños cambios en sus especificaciones pueden conducir a teorías de crecimiento económico radicalmente diferentes. Dado que se ignora el progreso tecnológico, la función de producción es:

$$Y = F(K, L)$$

(Ecuación 4)

Esta función de producción se denominará neoclásica si se cumplen tres condiciones: (a) Para cualquier cantidad de capital o trabajo mayor que cero, la función de producción muestra la

² Es decir, se trata de un patrón tecnológico dado. Condiciones del modelo, sus resultados y proyecciones.

tasa devoluciones de productos positivas y decrecientes; (b) economías de escala constantes y (c) el producto marginal del capital (trabajo) tiende a infinito cuando el capital (trabajo) tiende a cero en el infinito. Suponiendo que la función de producción Cobb-Douglas pueda representar adecuadamente el comportamiento de producción (Ecuación 5), se define como:

$$Y = AKL^{1-\sigma}$$

(Ecuación 5)

Relativamente, puede ser planteada:

$$y = AKL^{1-s...i...}$$

Donde $y = Y/L$ $y_k = K/L$. Si ambos lados de la ecuación (5) se dividen por L , la red aumenta El valor relativo del capital ($\dot{k} = \dot{K}/L$) se puede expresar como:

$$\dot{k} = s.f(k) - (n+d).k$$

(Ecuación 6)

Este es el modelo de Solow y Saw (Barro y Sala-i-Martin, 1995a), cuya forma no es lineal y solo puede expresarse en función de k . para $n+d$ elementos será la tasa de depreciación efectiva para la relación K/L . La primera parte de la ecuación ($s.f(k)$) es una forma clásica de rendimientos decrecientes, y la otra es una línea recta. La pendiente es igual a $(n+d)$. La primera fase de producción aceleró el crecimiento, cuando desacelera, es igual a $(n+d)$. k : la intersección de las dos funciones se define como k^* y es el equilibrio de capital. El estado estacionario se define como el punto donde \dot{k} es igual a cero.

El estado estacionario se define como el punto donde \dot{k} es igual a cero. En esto, el nivel de consumo privado per cápita será el más alto de esta economía. La intensidad de capital en reposo dependerá de las condiciones estructurales de cada país y puede variar según el nivel técnico (subiendo o bajando producción), la tasa de ahorro (este aumento eleva el nivel de estado

estacionario), la tasa de ahorro depreciación y crecimiento de la población (su crecimiento reduce el nivel de equilibrio).

Cada economía tiene su propio estado de equilibrio, el cual está determinado por los valores de los parámetros que lo explican, aunque el modelo ignora las explicaciones del comportamiento de estos parámetros, si permite: Primero, identificar grupos de economías comparables por la similitud de niveles. En segundo lugar, evalúa el efecto de la mutación en el parámetro y, por lo tanto, el nivel de estado estacionario.

En el modelo de Solow y Saw (Barro y Sala-i-Martin, 1995, p. 22), la tasa de crecimiento de largo plazo está determinada únicamente por factores externos como la tecnología, las tasas de ahorro, la depreciación o las funciones de producción. En ese sentido, no tiene mucho sentido. Pero desde otra perspectiva, ayuda a entender cómo la economía se mueve hacia un estado estacionario bajo ciertos parámetros.

“Sin embargo, este modelo evidencia resultados en la dinámica de transición este intercambio muestra cómo el ingreso per cápita de la economía marcha a su propio nivel de estado estacionario y hacia ingresos per cápita de otras economías”.

Esto significa que el horizonte temporal del modelo y sus parámetros son válidos a corto o mediano plazo. El comportamiento a largo plazo se puede observar siempre que se considere su utilidad, se encontrará identificar cambios de parámetros que pueden ser la base para acciones basadas en las tasas de crecimiento. Por lo tanto, se puede decir que, aunque el modelo tiene poder predictivo en el corto y mediano plazo, en el largo plazo, su valor es solo una estimación, es decir, no permite anticipar la dirección del cambio, pero sí que identifique los posibles factores que contribuyeron al cambio (utilidad ex post).

En un lapso a corto plazo, el modelo predice la convergencia de la tasa de crecimiento hacia su estado estacionario, específicamente por los rendimientos decrecientes del capital y economías invariables a escalas. Cuando el capital de trabajo es K es bajo, el rendimiento del capital es alto y se da debido al ahorro y la inversión. Tanto la inversión como el ahorro se dan a tasas constantes de inversión. Habrá mucha inversión y k se expandirá a una tasa cada vez más baja, A medida que disminuye el beneficio obtenido. Si k es alto y por encima del estado

estacionario. La depreciación excederá la inversión y luego la cantidad y la intensidad del capital disminuirán como resultado, el déficit disminuirá y se acercará al equilibrio.

“Entonces el sistema es globalmente estable: para cualquier valor inicial mayor que k^* cero, la economía se aproxima a su único estado de equilibrio $k^* > 0$ ” (Barro y Sala-i-Martin, 1995a, pág. 23).”

Se basa en esta identificación de dinámicas de transición a corto y mediano plazo, el problema surge como resultado de la convergencia o divergencia de las tasas de crecimiento per cápita en diferentes países. “Este resultado muestra que las economías con menores niveles de capital per cápita tienen una tendencia ¿Crecimiento per cápita más rápido? En otras palabras, hay una tendencia de convergencia entre diferentes economías” (Mud y Sala-Martin, 1995a, p. 26).

Las condiciones bajo las cuales convergen las predicciones del modelo son muy precisas y dependen de la forma en que se enmarca y se discute. En resumen, lo que predice el modelo es acerca de una convergencia entre economías con características y parámetros estructurales muy similares. Esto se llama convergencia condicional: Para responder a estas preguntas, considere el conjunto de economías cerradas (Economía de regiones aisladas estructuralmente similares) en el mismo sentido los valores de los parámetros s , n y δ también tienen la misma función de producción $f(\bullet)$. Por lo tanto, las economías tienen los mismos valores de estado estacionario de y^* y k^* .

Imagine que la única diferencia entre estas economías es el nivel inicial de capital en cada economía personas, $k(0)$. Estas diferencias en los niveles de referencia pueden reflejar interferencia como pueden ser eventos pasados como guerras o interrupciones temporales en las funciones de producción. El modelo entonces significa economías menos desarrolladas - $k(0)$ que tiene un valor menor, $y(0)$ - tiene una mayor tasa de crecimiento de k . La tasa de crecimiento es generalmente mayor en economías más atrasadas' (Barro y Sala-i-Martin, 1995, p. 26).

"Entonces el modelo no predice la convergencia en todos los casos; los países pobres pueden crecer más lentamente que en los países ricos. (...) por ejemplo los países de bajo nivel de partida y (0), están en esas circunstancias por estar en estados estacionarios, k^* . Los resortes y (0) pueden existir porque tienen un estado de reposo k^* bajo. Esto puede deberse a que sus niveles de ahorro han sido crónicamente bajos o debido a políticas consistentemente malas. Son los Gobiernos que efectivamente bajan el nivel de la función de producción" (Barro et al. Sala-i-Martin, 1995, 29-30. pags.).

1.2 ¿De dónde surgen los países desarrollados y los no desarrollados?

El trabajo de Paul Bairoch (1981) introduce el desarrollo de la desigualdad económica, desde el comienzo de la revolución industrial, se ha encontrado que:

- El nivel de desigualdad en los indicadores de crecimiento económico internacional alcanzó niveles sin precedentes después de la revolución industrial.
- Ambos coexistieron tendencias en diferentes sentidos, como la convergencia en grupos más grandes. Desarrollo relativo y desigualdad creciente entre los países desarrollados y establecidos de hoy, denominados por algunos autores tercer mundo.

Tomando en cuenta una selección de seis países³ cuatro se consideran desarrollados hoy siete⁴ países se consideran que no están lo suficientemente desarrollado en los estudios de la etapa inicial del proceso de industrialización y modernización económica. La brecha de ingresos⁵ oscila entre \$130 y \$200 con un rango de 1,0 a 1,5. Dada una serie de factores que amplían ligeramente este margen, la brecha máxima probablemente debería estar entre 1,0 y 1,4 -1,6 (Bairoch, 1981, p. 5). Después de estas fechas, es decir, una vez iniciada la industrialización y modernización de hoy, estas brechas tienden a ampliarse hasta alcanzar una diferencia de 1 a 8 alrededor de 1970:

³ Japón, Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia, Rusia y Suecia.

⁴ Egipto, Gana, India, Irán, Jamaica, México y Filipinas.

⁵ Producto interno bruto (PIB) a precios de mercado en dólares de 1960

"Alrededor de 1872-1876, la población de los países desarrollados era de aproximadamente el 31%. Alrededor del 50% del ingreso mundial. Esto significa que hay una brecha la renta media ya está entre 1,0 y 2,2. Esta diferencia llegó a 3,4 en 1913; en 1950, 5,2; 7,2 en 1970 y 7,7 en 1977" (Bairoch, 1981, p. 8).

Esta brecha, medida por el poder adquisitivo, se amplió en el mismo tiempo (1977) a unos 15% (Bairoch, 1981, p. 9). Hay diferentes tendencias internamente en los países desarrollados. Observando ocho países con alto comportamiento histórico de ingresos mundiales la brecha de entrada aumentó en los años cincuenta, alcanzó su valor máximo y luego se experimentó rápidamente un descenso.

“Antes de la Primera Guerra Mundial, cuatro de los ocho países más ricos del mundo todavía no estaban industrializados (Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Dinamarca). En 1800, la brecha entre los más pobres y los tres más ricos desarrollados, igual en el rango de 1.0 a 1.5. A principios de la década de 1860 había 2.9 y 4.0 en 1913. (...) La brecha entre los tres más pobres y los tres más ricos en 1950 En los países desarrollados, el número de ricos todavía está entre 1,0 y 5,4: en 1970 había caído a 1,0 y 5,4 3.0” (Bairoch, 1981, pp. 9-10, 12).”

Estos hallazgos están respaldados y ampliados por estudios de convergencia recientes sobre economía internacional. Observando las diferencias en las tasas de ingreso per cápita que se encuentran en la OCDE, (Andrés, Boscá y Doménech, 1998, p. 238) confirma la presencia de convergencia en los países más desarrollados y añade adicionalmente evidencia de la existencia de divergencia en continentes relativamente menos desarrollados: en el período de 1960 a 1990, mientras que esta diferencia en el ingreso per cápita para los países de la OCDE disminuye de casi 0,5 a casi 0,3, mientras que en Asia y África aumentan de 0,5 a casi 0,8 en el primero y 0,6 en el segundo.

Puga (2001, pp. 3-5) considera a los países de la UE como un universo y obtiene finalmente, que el proceso de ratificación de convergencia está en marcha dentro del grupo de países de mayor desarrollo relativo. Normalizado a 100 en 1950 para varias medidas de desigualdad. Puga (2001, pp. 3-5) mostró que para 1990 habían caído a valores de 60 a 20, depende de la métrica utilizada.

Esta diferencia en el comportamiento de las diferencias de ingresos entre países ricos y pobres y dentro de los países desarrollados de hoy, demostrará la validez de las restricciones teóricas impuestas para el modelo de convergencia propuesto por Barro y Sala-i-Martin (1995a):

esta convergencia es predecible, entre países con alta homogeneidad macroeconómica y estructural. Pero inevitablemente, entre países desarrollados y del tercer mundo con una diferencia muy grande. Además, destaca la perspectiva histórica de *La Revolución Industrial* como creadora de disparidades económicas absolutamente enormes cosas desconocidas hasta entonces, en la historia humana:

"La revolución industrial. Fue uno de los factores poderosos y únicos que crean crecimiento y felicidad, muy especialmente para crear desigualdades económica a nivel internacional y regional" (Bairoch, 1981, pág. 16).

Por otra parte, incluso en países convergentes, el comportamiento a largo plazo es con condiciones cíclicas con creciente divergencia y otras fases de convergencia. De acuerdo con la conclusión señalada por Bairoch (1981), Williamson (1999) elaboró un modelo explicativo de las diferencias regionales en los niveles de ingreso per cápita los principales componentes del gran desequilibrio económico causado por la industrialización (Ecuación 7). Comienza por definir la desigualdad regional como diferencias en los niveles ingreso regional per cápita V o como el cuadrado de este cambio V_2 , puede ser expresada en diferentes fuentes regionales de crecimiento, a saber:

$$V_2 = A + B + C + (F.G) + (2H.J) \quad (1.1)$$

(Ecuación 7)

Donde A representa la varianza de los ingreso per cápita del trabajador No agrícola B . La contribución al ingreso per cápita de los trabajadores agrícolas D es una de las fuentes de interés más interesantes en los estudios de crecimiento regional es la contribución de la industrialización a la productividad agregada. El eslabón D tiene dos componentes, F y G , y la diferencia de productividad promedio entre ellos. Diferencias entre las dos industrias y el nivel de industrialización llamado desplazamiento diferencial, desplazamiento primero y proporcional. Dado este factor explicativo o fuentes de crecimiento regional, la resistencia de este poder desequilibrado depende de dos condiciones:

- a) Efectos iniciales y su duración.
- b) Tasa de adaptación interregional a través del mercado de factores.

En cuanto a la historia estadounidense la aparición de un desequilibrio repentino, en 1850 y 1930, depende del proceso de esta velocidad de adaptación del mercado laboral (Williamson, 1999). Tasa de crecimiento real los trabajos poco calificados en los países más desarrollados superan el promedio nacional. La entrada de migrantes de los países más atrasados. Ambas fuerzas históricas han tenido efectos similares, como aumentos relación capital-trabajo en los PMA, que tiende a disminuir en los PMA desarrollado, cercanos al promedio nacional.

Hay otra fuerza de contrapeso a considerar: las nuevas tecnologías inicialmente se enfocan en el sector no agrícola y tienen una ubicación regional muy específica, pero tienden a extenderse a otros sectores no agrícolas con ubicaciones menos específicas. Además, estas nuevas tecnologías tienden a extenderse a otras regiones de cada industria. La velocidad de esta difusión depende de la capacidad de las regiones pobres para desarrollar habilidades en sectores más dinámicos (Williamson, 1999).

Estudio econométrico de Williamson (1999) usando la información del ingreso per cápita de los países desde 1840 arroja los siguientes resultados: Las disparidades económicas regionales en los Estados Unidos muestran la siguiente tendencia a largo plazo:

- Primero, de 1840 a 1880 prevaleció la tendencia de la convergencia regional en el norte, los resultados son consistentes con la naturaleza desigual del crecimiento industrial causada en las primeras etapas de la industrialización.
- En segundo lugar, por el contrario, durante el mismo período tuvo lugar un proceso de diferenciación regional. Entre el Norte y el Sur - el conocido efecto de la Guerra Civil.
- En tercer lugar, entre 1880 y 1900 hubo convergencia nacional - el resultado en línea con la naturaleza relativamente equilibrada de la tasa de crecimiento de la industria crecimiento de la Productividad de los Factores (TFPG) más convergente visto en el norte, lo que indica una mayor represión de las fuerzas.
- En cuarto lugar, esta tendencia de convergencia a largo plazo fue suspendida entre 1900 y 1929. Así que aquí están las diferencias regionales en el ingreso per cápita a lo largo de las décadas, especialmente a través de los años veinte. De nuevo el resultado es el mismo que evidencia de desequilibrios tecnológicos entre industrias en la primera mitad del siglo XX.

- Quinto esta diferencia es más pronunciada en el norte, lo que sugiere la existencia de fuerzas específicas del sur que tienden a contrarrestar los efectos del crecimiento desequilibrado. De 1929 a 1970 todo se unió y el resultado en línea con el crecimiento equilibrado característico de mediados del siglo XX en la explicación detallada de cada comportamiento de convergencia. Aparecen las relaciones económicas urbano-rurales, la modernización de la producción.

La flexibilidad en la agricultura y el mercado laboral es de gran importancia, por ejemplo, dentro el proceso de convergencia económica en la región norte la productividad agrícola es muy importante debido a la reducción de las disparidades agrícolas productividad rural y no rural dominante (Williamson, 1999). Habrá un proceso de difusión de la modernización entre países producción agrícola en el norte, así como reducción de la brecha de productividad empleos agrícolas y no agrícolas. Tendencias de convergencia y dispersión norte-sur: Las diferencias de productividad entre industrias explican el 43% de la convergencia observada entre las industrias 1880 y 1970. Este componente explica la convergencia de los ingresos rurales del 100% de este desarrollo (Williamson, 1981, p. 385). A diferencia del proceso de convergencia en el Norte y Norte-Sur, surgen una serie de similitudes y diferencias muy interesantes y notables. Que se relaciona con semejanzas, vale la pena señalar que la fuente de convergencia es muy similar: Las diferencias de productividad explican que el 33%; del ingreso per cápita del sector converge la productividad agrícola es muy importante debido a la reducción de las disparidades agrícolas productividad rural y no rural dominante (Williamson, 1981, página 385).

Por otra parte, la política regional de Williamson (1999) se ha convertido en una posición muy arraigada y enfatiza la importancia de la liquidez, la migración como característica más importante para el establecimiento de la equidad entre las personas. Es necesario analizar esta postura en el contexto histórico de los Estados Unidos caracterizado por un mercado laboral amplio y flexible, relativamente tiene poca barrera de expansión tecnológica, su elevada integración infraestructural, explica los resultados alcanzados y la experiencia política.

Al mismo tiempo, señalaron que se deben tener en cuenta las particularidades del caso latinoamericano, caracterizado por un mercado laboral más fragmentado y un proceso de integración económica de territorios fraccionados y concentrados y la constante separación entre fenómenos rurales y urbanos todo esto claramente tiene un impacto muy significativo en el desarrollo y el comportamiento humano y el de las diferencias económicas regionales.

1.3 Experiencias de los métodos estructurales de América Latina.

A principios de la década de 1980, se hicieron varios estudios sobre las diferencias regionales para tres países latinoamericanos el enfoque se acerca a lo que llamamos historia estructural. Martín (1984) resumió los resultados de estos trabajos a partir de estudios realizados por Arturo León (s/f) en Panamá, Colombia y Venezuela. Estos estudios se basan en las consideraciones y conclusiones de Williamson (1981) consideran que las desigualdades económicas territoriales son importantes en la medida en que se convierten en fuente de explicación para determinar la desigualdad social y personal en términos de bienestar e ingresos.

Entonces, ¿cuál sería un enfoque apropiado para abordar las disparidades regionales? y ¿cuál es su papel en la formulación de políticas? Tal vez el verdadero punto de inflexión las acciones contemporáneas hacia estos temas consistentes con consideraciones de desigualdad. Las diferencias territoriales como dimensión de las diferencias sociales en la distribución del ingreso". (Martín, 1984, pág. 8). De acuerdo con esta posición, el trabajo se propone explicar las diferencias de ingresos y bienestar basado en factores que pueden determinar su comportamiento. Estos factores, son de naturaleza estructural: "La principal hipótesis que guio los tres estudios citados es que la variación interregional de ingresos está determinada básicamente por los tipos específicos de colocación de mano de obra en forma del sistema de producción, por estratos, que a su vez se concentran en distintas zonas o regiones del territorio" (Martín, 1984, pág. 10).

Tabla 1.1

Descripción de las disparidades totales.

Disparidad	Panamá	Venezuela	Colombia
Total	100	100	100
Entre jurisdicciones	22,4	10,2	13,2
Intra jurisdicciones	77,6	89,8	86,8

Fuente: "Disparidades regionales y pobreza", Juan Martín, Documento CPRD-B/31, Programa de Capacitación, ILPES-CEPAL, p. 13, cuadro 2 (1984).

Primero, se distingue la contribución general a la desigualdad de ingresos de dos fuentes diferentes, como son las diferencias internas entre jurisdicciones o territorios. "Para evaluar esta inversión, se tomó en cuenta el índice de Theil. Este proceso determina qué parte de las diferencias totales en la distribución del ingreso se explica por la diferencia en el ingreso por territorio y habitante de manera internas entre jurisdicciones (Martín, 1984, p. 12). Como muestra la tabla 1.1, estos son los factores decisivos que explican la diferencia en La renta personal representan las disparidades internas de las jurisdicciones. Sin embargo, no le quita mérito a la

contribución originada de las diferencias jurisdiccionales que se encuentra en 10% en Venezuela y 22% en Panamá. A continuación, se describen las diferencias de ingreso entre estas jurisdicciones:

- Desde el punto de vista de la productividad, porque hay una clase muy diferenciada de formas de organización mediáticas y sociotécnicas en cada sector productivo.
- La medición del impacto de la clasificación cruzada, la industria y categorías ocupacionales, aplicó el procedimiento de datos estratificados.
- La descomposición del Ingreso Jurisdiccional Promedio fundamentada en un enfoque de diferencias estructurales. (Martín, 1984, p. 13).
- La sección de estructura documenta las diferencias en la composición de sectores y categorías.

1.4 Ciudades y las diferencias territoriales.

Una de las formas más tradicionales de la teoría económica utilizada para observar y explicar las diferencias geográficas es el estudio de las ciudades, su origen, crecimiento y tamaño, y por supuesto la distribución de la población entre núcleos de diferentes zonas rurales y urbanas. La condición posible para el nacimiento de una ciudad es la existencia de excedentes económicos y excedentes alimentarios en la producción de materias primas básicas que garanticen los medios de subsistencia.

Asegurar el sustento de los habitantes de la ciudad que se especializan en actividades no primarias. El historiador Paul Bairoch, por ejemplo, explica el desarrollo de las principales ciudades en función de la productividad agrícola y los modos de transporte utilizados para abastecer la ciudad. Debido a las ventajas de vivir en un lugar donde se concentra la gente, este estado de posibilidad se vuelve inevitable y una realidad. Desde el pensamiento clásico, las ciudades se han considerado un medio eficaz para proteger a otras especies animales, de las condiciones naturales de la propia especie humana (grupos en conflicto).

Además, de manera más positiva, la vivienda urbana es la base para todo tipo de cooperación económica, creando beneficios crecientes y cambiantes. Debido a su tamaño y al efecto del tamaño simple del mercado, permite la especialización en la producción y crea varias formas de división del trabajo que aumentan constantemente la eficiencia de la producción. La proximidad facilita la imitación y la imitación acelera el proceso de innovación y difusión.

También reduce los costos de transacción entre actores económicos individuales, incluidos los relacionados con el transporte y los resultantes de los acuerdos, alianzas y contratos que resultan de tal proximidad y tienen efectos económicos tan positivos. En este contexto, la

escala, la estructura y las interrelaciones entre los elementos de la economía urbana y los individuos son factores que generan beneficios económicos sociales e individuales. Al mismo tiempo, el desarrollo de la ciudad también tiene limitaciones, que reflejan la existencia de diversos obstáculos. Por un lado, la ciudad no puede sobrepasar el límite de la generación de producción, actividades agrícolas y ganaderas. Estos límites han cambiado a lo largo de la historia dependiendo de tecnologías utilizadas para el desarrollo de la tierra, almacenamiento y transporte de alimentos. Por otro lado, se enfrenta a obstáculos internos. Su crecimiento depende de las condiciones que determinan su funcionamiento.

Éstas formas de movilidad interna que limitan las oportunidades de expansión física urbana, y gestión de los riesgos derivados de la densidad y frecuencia del contacto humano, p. Por ejemplo, control de enfermedades, epidemias y diversos desechos (sólidos, líquidos y gaseosos). El equilibrio entre los beneficios y los costes de los urbanismos está cambiando, identifican y explican consistentemente los ciclos de expansión y depresión urbana. Los procesos de crecimiento, estancamiento y contracción son propios de las ciudades que se van conformando por todo el mundo. La expresión de estos cambios económicos territoriales es la imagen de la evolución del balance entre los diferentes elementos, número e intensidad que se encuentran en un dinamismo constante, en la figura 1.1 se aprecia la distribución del crecimiento poblacional en los períodos indicados.

Tabla 1.2

Distribución del crecimiento poblacional en los períodos descritos.
(T asas por mil)

Ciudad	Período	Natalidad	Mortalidad	Crecimiento natural
Bogotá	1966-1967	22,28	6,21	25,13
Santiago	1958-1960	33,67	10,99	22,68
	1960-1970	33,20	10,7	23,13
Caracas	1950-1961	34,70	7,18	27,52
Río de Janeiro	1950-1960			
	1960-1970		9,16	
São Paulo	1950-1960		9,00	
	1960-1970		8,55	
Ciudad de México	1950-1960	45,21	11,12	34,09
	1960-1970	41,82	8,88	32,94
Lima	1940-1961	36,89	13,27	23,62
	1958-1960	37,59	8,15	29,44

Fuente: Herrera y Waldomiro, (1976)

Además, esta evolución también se ve afectada, por la relación entre la sociedad humana, el espacio físico y los recursos naturales. La ubicación exacta de la ciudad y su potencial de crecimiento depende de la accesibilidad y calidad de los recursos más básicos como el agua, el aire y el suelo. Esta disponibilidad depende de las condiciones naturales y las tecnologías utilizadas para garantizarlos: Agua potable, energía, y espacios habitables, entre otros. La escasez relativa, la sostenibilidad del uso de estos elementos, su reproductibilidad, crecimiento y expansión de ciudades específicas. Esta relación se desarrolla en diferentes niveles.

Es decir, de la relación de la ciudad con su entorno, con otras ciudades y otras ciudades con entornos remotos utilizando las ciudades como centros. Cada ciudad combina el papel y la importancia de estos elementos de formas muy diferentes: para algunas las relaciones claves están entre sí (por ejemplo, si es un nodo de innovación en el comercio u otra actividad), a otros en relación con su entorno inmediato (si son ciudades y centros de servicios en zonas ricas en agricultura, ganadería o minería). Otros son sus relaciones con otras ciudades y regiones a través de sistemas urbanos (esto se refiere a puertos, cruces o bordes fronterizos) zona geográfica como grandes montañas o desiertos). Además, es claro que las transformaciones son permanentes en relación con sus factores determinantes.

Por ejemplo, la existencia de dos elementos esenciales claves, como son los factores socioeconómicos, de infraestructura y tecnológicos. Se espera que la ciudad reciba influencia de su medio ambiente que impactaran a los factores socioeconómicos sujetos a las dimensiones sociales y económicas independientemente de si son de carácter empresarial o público. Las diferentes transformaciones de organización política, las relaciones económicas mundiales y el equilibrio geoestratégico determinan la transformación de las ciudades en esferas de influencia y redes. Por ejemplo, el estado-nación es una de las creaciones humanas más recientes e impresionantes en la historia urbana moderna, creando espacios políticos y económicos relativamente estables que brindan un nicho para el desarrollo de sistemas urbanos primarios y urbanos nacionales.

Cuando se trata de este último, la infraestructura y la tecnología, los vehículos y los medios de comunicación proporcionan ventajas y desventaja, estos sistemas afectan de forma desigual a las diferentes ciudades. Cuando la navegación ocupa el método de transporte principal, el puerto de la ciudad, el río y la naturaleza del mar determinan su mayor impacto territorial. Con la llegada del ferrocarril y más tarde del automóvil y la navegación aérea, el alcance de esta influencia estuvo determinado más por factores sociales y tecnológicos que por la mera ubicación geográfica.

Así, el ciclo de expansión urbana depende no solo de las fuerzas que explican el equilibrio entre los costos y beneficios de la urbanización, sino también de sus cambiantes relaciones con el

medio ambiente y el territorio, tanto tecnológico como de organización socioeconómica formal, como se mencionó anteriormente. En el contexto de este problema generalizado, la teoría económica presta especial atención al estudio de una de las manifestaciones más importantes y cruciales de estos procesos, como es el surgimiento y desarrollo de la concentración urbana y en especial de las grandes ciudades⁶.

1.5 Las grandes brechas del desarrollo.

Si bien América Latina y el Caribe están compuesta en su mayoría por lo que se considera países de ingresos medios, es la región más desigual del mundo. Hay disparidades en los ingresos, el bienestar, las oportunidades y el acceso a bienes y servicios públicos críticos. Se observan grandes diferencias entre hombres y mujeres, rurales y urbanos, indígenas y no nativos, o en general aquellos nacidos en ambientes que brindan acceso a empleos y beneficios de calidad, y aquellos que están estructuralmente encarcelados. Hay una gran brecha entre ellos que es la pobreza estructural.

América Latina y el Caribe se caracterizan por fuertes contrastes. El Banco Mundial las clasifica en el 2017, como los países con un ingreso anual per cápita entre \$1.026 y \$12.375 países de ingresos medios entre los 33 países integrantes de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. En la región del Caribe (CEPAL), 25 son países de ingresos medios, 7 son países de ingresos altos y solo Haití se considera un país de ingresos bajos.

La desigualdad es un gran obstáculo para el crecimiento económico en varios países de América Latina y el Caribe y también para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) (CEPAL, 2018a). La región se caracteriza por grandes desigualdades y la desigualdad socioeconómica histórica profundamente arraigada, los viejos patrones persistentes de distribución de la riqueza y una cultura generalizada del privilegio crean una desigualdad estructural en todos los sectores. Estas desigualdades crean “cuellos de botella que dificultan el desarrollo de los países de renta media y plantean desafíos para el desarrollo sostenible, inclusivo y sostenible de largo plazo” (Pardo Beltrán, 2014, p. 3). 12)

La pandemia del Covid-19 y sus profundas y sin precedentes consecuencias socioeconómicas ahondó la desigualdad estructural de forma exacerbada en América Latina y el

⁶ La mirada está la importancia de la primera ciudad en relación con la trama urbana completa. Implica obviar elementos como es la relación entre el campo y el crecimiento de las ciudades (distribución entre ciudades de diverso tamaño), su relación con otras naciones o países, entre otros.

Caribe. Los grupos más vulnerables enfrentan crecientes dificultades económicas y acceso desigual a los bienes y servicios públicos, y sus ingresos se ven afectados de manera profunda y permanente, lo que lleva a aumentos significativos de la pobreza y la pobreza extrema (CEPAL, 2020), en estos países que se denominan en vías de desarrollo, ¿pero, a que se refiere el desarrollo en América Latina?

El desarrollo es un término biográfico lleno de acontecimientos en América Latina. Desde la Segunda Guerra Mundial, ha cambiado su identidad y apellido varias veces, dividido entre el reduccionismo económico consistente y la insistencia en todos los demás aspectos de la existencia social. Es decir, entre intereses de poder muy distintos. Una y otra vez en nuestra historia cambiante se ha topado con fortunas tremendamente desiguales. Lo que comenzó como posiblemente una de las propuestas más movilizadoras en medio siglo está llegando a su fin. Sus promesas sacudieron al público y de alguna manera provocaron algunos de los debates más acalorados y productivos de toda nuestra historia, pero se vieron ensombrecidos por horizontes cada vez más esquivos. La decepción se apoderó de los abanderados y simpatizantes. Ayer mismo parecía no solo desacreditado y sin uso, sino también enterrado entre los escombros de batallas desesperadas y perdidas y bajo una densa masa de textos, algunos de los cuales estaban dedicados a la abolición del "discurso del desarrollo" "Encantar y revelar"⁷ y otros convencen de que todo lo que está fuera de la ganancia y el mercado es una ilusión. Hoy, sin embargo, estamos invitados a encontrarlo nuevamente en la red de una nueva configuración de poder conocida como "globalización".

¿Significa esto que el desarrollo es o puede ser de nuevo? ¿La próxima batalla en el horizonte de significado histórico futuro? O más bien, una llamada fantasma, como Elsinor podrá Tal vez conducir una furia intempestiva en las sombras, acabar con el anhelo ¿Hamlet latinoamericano indeciso? Sin embargo, estas preguntas no se limitan al futuro de los América Latina. Después de décadas de experiencia, debate y fracaso, No se permite cambiar por completo el contexto histórico de los cuestionamientos.

⁷ Desde finales de la década de 1970. La incredulidad en el "desarrollo" ya está muy extendida. Marshall Wolfe, sin duda, uno de los investigadores entusiastas de la disciplina, publicado en *Elusive Developments* en 1981. (UNRISD-ECLA, Hungría, Budapest). Recientemente el traductor de "Obrero" El mundo al final del siglo (Nueva York, 1997), de Giovanni Arrighi, encontrado en portugués Los títulos más apropiados son *La ilusão do desenvolvimento* (Vozes, 1998, São Paulo) y Arturo Escobar escribió un largo ensayo sobre los inventos en el Tercer Mundo. *Construcción y deconstrucción Desarrollo* (Bogotá 1998, editado por NORMA).

En las mismas circunstancias y no desde la misma perspectiva el conocimiento que dominó el debate en el período anterior que era posible lograr. Así no pudo salir del mismo callejón sin salida, el problema es crítico y debe estudiarse desde su inicio.

¿Qué o Quién se desarrolla?

Immanuel Wallerstein, ha señalado que lo que se desarrolla no es el país, ni el territorio, sino el modelo de poder, o, en otras palabras, la sociedad. Vencidas hasta hoy las demás opciones, el patrón dominante actualmente es el capitalismo, que estructura una sociedad capitalista.

En el debate sobre el desarrollo y el subdesarrollo, esta es en gran medida una afirmación cierta. De hecho, el capitalismo es un modelo de dominación/explotación/conflicto expresado en torno al eje del trabajo que transforma los bienes de capital, pero que integra todas las demás formas de trabajo históricamente conocidas. Se estableció hace 500 años en América como estructura de poder mundial se “desarrolla” aniquilando todas las formas anteriores de poder, asimila y redefine elementos y fragmentos estructurales útiles o necesarios, y se impone con éxito en todos los caminos alternativos posibles hasta ahora⁸. Este modelo de poder se ha utilizado en todo el mundo desde el principio. Pero no existe y nunca ha existido, solo o aislado.

En la terminología tradicional del debate sobre el subdesarrollo, algunos de estos espacios y tiempos se consideran desarrollados en el mundo capitalista actual en comparación con los países que potencialmente están en vías de desarrollo desarrollarán, y otros que simplemente se consideran subdesarrollados. Así, el debate sobre el "desarrollo" del capitalismo es un tema doble. Primero, se trata de condiciones históricas que explica las trayectorias muy diferentes de los modelos de poder capitalista en diferentes regiones y países del mundo. Como segundo lugar, si se considera las características y tendencias mundiales actuales el mencionado modelo de

⁸ El laberinto de los debates modernos obliga a seguir estudiando este aspecto. La historia debería ser obvia: capitalismo no es lo mismo que capital. ha sido erigido de esta manera, pero no está agotado y, por lo tanto, no se identifica únicamente con él. el capitalismo es una configuración un mundo de poder que gira en torno a: dominación/explotación/conflicto. El capital, es una relación de poder especial entre los controles del trabajo asalariado y sus respectivos recursos y productos. El capital domina al capitalismo, Es así en todo el mundo, pero en la historia desde América nunca ha existido solo, por separado, ni libre de todas las demás formas de organización del trabajo, esclavitud, servidumbre. Pequeña producción comercial independiente para beneficio mutuo. dentro de la estructura de poder mundial, tal desarrollo no es posible otras cosas. Es una perspectiva que fluye de los escritos de Marx y vuelve al debate mundial. Escrito principalmente por Immanuel Wallerstein, aunque ha contribuido al debate en América Latina. después de la Segunda Guerra Mundial. Desde este punto de vista, ya sea capital o capitalismo, Es decir, ninguna parte de la estructura de poder mundial puede entenderse fraccionado, ni un individuo, lugar específico en un país, región o tiempo-espacio, es decir en la historia del capitalismo.

poder, o dicho de otro modo su "globalización", es lógico que los latinoamericanos atraigan el "desarrollo" capitalista a nuestros países poner en práctica estas circunstancias históricas que lo materializaron en otros países.

1.6 Desarrollo Capitalista y Estado.

Al examinar los elementos o características que marcan las principales diferencias entre estas regiones o espacio-tiempo, es inevitable examinar:

1) La sociedad o el modelo capitalista de poder en un término específico, se refiere al capital como relación social de producción. Son más "desarrollado" los estados-nación modernos más democráticos, nacionales y poderosos.

2) En todos los países "desarrollados" de este capitalismo, los procesos que conducen a él están dominados por el desarrollo del Estado-nación moderno, y no al revés⁹. En resumen, la sociedad capitalista ha alcanzado un mayor nivel de desarrollo solo en aquellas áreas donde también son posibles sociedades y estados nacionalizados o constituciones plenas de estados-nación modernos. Este patrón histórico no ha sido una excepción en los últimos 500 años¹⁰.

Después de estos dos análisis, definitivamente surgirán dos problemas principales. Explorar los determinantes históricos que permiten que tal estado-nación se desarrolle en algunos países o grupos de países, pero no en otros: ¿Por qué los estados-nación modernos se forman y se desarrollan en algunas regiones, pero no en otras? La otra se refiere a la expresión de esta decisión en nuestra particular experiencia histórica: ¿qué pasó en América Latina en esta materia?

1.7 La Democracia y el desarrollo

Aunque contrario al pensamiento convencional en este campo, es importante señalar que el estado-nación moderno es esencialmente el producto de la distribución democrática y la transferencia intergeneracional del control sobre los recursos productivos. Gestión de

⁹ Una discusión de esas cuestiones en Estado-Nación, Ciudadanía y Democracia: Cuestiones Abiertas, en Democracia para una Nueva Sociedad. Caracas, 1998, Ed. Nueva Sociedad

¹⁰ Esto también incluye a todas las sociedades capitalistas que han logrado niveles significativos de desarrollo, por ejemplo, en algunos países asiáticos, Australia, Canadá, nuevos Nueva Zelanda. Al respecto, Aníbal Quijano: América Latina en la Economía Mundial, Temas de Desarrollo, Revista del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, rodar. XXIV, núm. 95, octubre-diciembre de 1993, UNAM, México. En Debates, número 31, abril Quito, Ecuador, 1994.

instituciones de poder, ciertos dominios en los habitantes y condiciones del capitalismo¹¹. Por tanto, es una forma especial en la que las sociedades capitalistas adquieren ciertos rasgos democráticos en un determinado espacio de dominación. Siendo un modelo de dominación/explotación/conflicto, los habitantes de este espacio de dominación son naturalmente desiguales en términos de control sobre los recursos productivos y las instituciones y mecanismos de autoridad, particularmente el de la violencia. Por lo tanto, la democracia para la asignación de los recursos e instituciones antes mencionados solo puede ser relativa y limitada. A pesar de toda la relatividad y las limitaciones inherentes del poder capitalista, la implementación práctica de la democracia es un requisito previo para cualquier estado-nación moderno consolidado. En otras palabras, los ciudadanos deben existir como patrón de relaciones sociales cotidianas y funcionar como patrón de relaciones.

En política en una sociedad capitalista, toda nacionalización de la sociedad y del Estado es el resultado de la democratización de las relaciones sociales y la política entre la población de un dominio dado. Sobre todo, el fin de la larga batalla entre los explotados y dominados. Institucionalizar las relaciones sociales y políticas tan democráticas como sea posible bajo condiciones capitalistas. Sin embargo, este resultado no es incompatible con los antecedentes históricos de la implementación del capitalismo

En Europa, por un lado, la relación entre el capital en competencia y las estructuras de poder del antiguo régimen y las instituciones de varios imperios locales, y, por otro lado, la relación entre el colonialismo y el colonialismo impuesto a otros países del mundo. Es en este espacio de relaciones de poder que los explotados/dominados en Europa se condicionan a obligar a la burguesía a pactar los límites de explotación/dominio, y es precisamente eso lo que la democracia incorpora al modelo de poder expresado por el capital. En otras partes del mundo, ante todo, el colonialismo y el colonialismo más persistente, así como la presencia directa de un capital menor o ineficaz como relación social, obstaculizan constantemente la posibilidad de obtener igualdad de condiciones sin amenazar su dominio global.

A partir de estas decisiones se derivan las necesidades y oportunidades para el proceso de democratización/nacionalización de las sociedades y países en cada área dominante. En este sentido, la relación histórica sistemática entre el proceso de desarrollo de la sociedad capitalista y el desarrollo de un estado-nación moderno en un determinado territorio de dominio o estado significa necesariamente el correspondiente desarrollo de la democracia en las relaciones sociales y políticas, porque la nación moderna el Estado solo es más nacional y más fuerte si la sociedad

¹¹ Aníbal Quijano: Estado-Nación, Ciudadanía y Democracia en cuestión, en Heidulf Schmidt y Helena González, eds.: Democracia para una nueva Sociedad, Caracas 1998, Ed. Nueva Sociedad.

es más democrática y por tanto también la forma y nivel de representación política en el país, son más democráticos en sectores de interés social.

La distancia entre los procesos de nacionalización reales de las sociedades y Estados en el mundo capitalista, independientemente de su geografía histórica, tiempo y espacio, muestra claramente la distancia entre sus respectivos procesos de democratización en términos de control y recursos productivos. La gestión de las estructuras de poder, incluidas las áreas que están más abajo en el proceso. Así, por ejemplo, en Europa Occidental, basta comparar el caso de Francia con el de otros países como España. O, por el contrario, entre países de orientación europea (por su geografía o historia, como EE. UU., Australia, Canadá) y países fuera de Europa, especialmente casos recientes como Japón, Taiwán, Corea del Sur. En suma, el resultado es que, aunque en algunos aspectos más que en otros, las sociedades capitalistas son capaces de lograr en todas ellas una democratización suficiente para proteger la plena o suficiente constitución y estabilidad del Estado-nación moderno. ¿Por qué? Las investigaciones han llevado a este cuestionamiento se encuentran lejanas a estos temas, aun cuando el tema Estado-Nación ha estado involucrado. Así como el nacionalismos es sin duda un centro de debate y desarrollo de proyectos y prácticas porque el significado último de cualquier proceso de este tipo está relacionado con la idea de desarrollo. De ahí los nombres de estas instituciones por sus investigaciones, como la Comisión Económica para América latina. Estas ausencias indican que problemas o áreas relevantes de debate eran imperceptible desde el punto de vista del conocimiento de quien dirigió el debate durante este período.

Capítulo II

América Latina en el contexto económico mundial

2.1 La perspectiva eurocéntrica del desarrollo

El debate sobre "desarrollo" - "subdesarrollo" se remonta a la Segunda Guerra Mundial y fue una de las manifestaciones de la reconfiguración del capitalismo mundial durante ese período. Dicha reconfiguración incluye, en primer lugar, una redistribución descentralizada relativa pero significativa del control del poder, particularmente del trabajo, los recursos productivos y la autoridad política. Este proceso es el resultado de la lucha mundial por erradicar el colonialismo en Asia, África, Oceanía, la formación de nuevos estados-nación o al menos estados poscoloniales, en algunos casos con una profunda revolución social y política, como en China, India, Argelia, Vietnam, Cuba y algunas partes de África.

Algunos de estos procesos son incluso vistos como intentos de romper el modelo capitalista, aunque todos estos casos en última instancia siguen un proceso que ya fluyó hacia el mismo mar capitalista desde Rusia en 1918-25, que consiste en llegar al capitalismo, pero caminos distintos¹². El deseo de desarrollarse se ha convertido en un lugar común. En la práctica, se convierte en el poder del pensamiento, como sugiere Ortega y Gasset para citar similares esfuerzos motivadores y motores que determinan grandes cambios en el movimiento y la sociedad. Sus debates también se han vuelto globales, pero se rigen por supuestos compartidos por todos, aunque con sus grandes discrepancias específicas. La suposición prevaleciente es que el desarrollo es un tema nacional o regional más que una forma específica de gobierno. Y sobre esto, ya sea aceptado por la mayoría o claramente impugnado por la minoría, también se considera esencial para el Estado o sus grupos. Esta suposición refleja un cambio significativo en la perspectiva intelectual sobre la sociedad que se produjo entre las dos guerras mundiales. Especialmente desde la Segunda Guerra Mundial, el Estado-nación se ha convertido no sólo en

¹² Todos estos casos, sin excepción, se gestaron desde mediados de la década de 1970 hasta finales de la década de 1980. Fueron víctimas de la crisis del capitalismo mundial en ese momento, y como resultado, para algunos terminaron en una completa desintegración, y para otros en una clara reintegración a la estructura central del poder capitalista. Este hecho muestra más claramente que ningún otro que, a pesar de muchas diferencias específicas muy importantes entre ellos, nunca han logrado abandonar el modelo capitalista. Ninguno de ellos ha sido víctima de una agresión militar desde la Segunda Guerra Mundial. En cambio, desarrollaron capacidades militares considerables e incluso se organizaron en una gran coalición internacional conocida como el "Bloque Socialista". En estos casos, la Unión Soviética, la más antigua y militarmente poderosa, se desintegró en un colapso casi repentino que chocó con sus propias fronteras.

una unidad de análisis para casi todo el mundo, sino en el método en sí, es decir la forma de percibir y afrontar los retos.

La visión del mundo formulada desde fines del siglo XVIII continuó hasta la Primera Guerra Mundial, con algunas características de los escritos de Marx, que no han sido completamente abandonadas, se han vuelto minoritarias. Por lo tanto, no hay duda de que es el problema común a todas las partes involucradas en el debate, En una primera fase, hasta mediados de la década de 1960, apuntaron a identificar los "obstáculos" y formas de desarrollo en cada país o región. Superarlos o evitarlos. Como todos sabemos, hay dos grandes aspectos del debate en América Latina la "teoría de la modernización", creada principalmente en EE. UU. y asociada al funcionalismo estructural; otra puede considerarse una "teoría del imperialismo capitalista" asociada principalmente con el materialismo histórico¹³.

El primer aspecto busca imponer como parte del significado una división universal y todavía válida de la experiencia de la sociedad en algunos ámbitos específicos: económico, social, cultural y político. Diferencias de "desarrollo" entre grupos humanos. Esta cultura incluye principalmente formas de conocimiento e ideología, Especialmente la religión. Los "desarrollados" se caracterizaban por ser "moderno", "racional" y "protestantes". Los "Subdesarrollados" son "tradicionales" no protestante, premoderno racional, si no bastante "primitivo". Estas son algunas características de las sociedades capitalistas modernas en los países "desarrollados".

Ofrece como expresión básica de la "modernidad" y marco histórico indispensable del desarrollo económico: el principio de la ganancia, el valor del dinero y del mercado, la idea de que el sentido de la vida es el trabajo y el consumo, la universalidad de los valores relevantes. Estos rasgos son característicos de la "modernidad", "racionalidad", y son más comunes en

¹³ Era el final del siglo XIX, en el que Engels y Bernstein y Kautsky, los principales teóricos de la socialdemocracia alemana que se caracteriza por una mezcla de algunas proposiciones de la herencia teórica de Marx. El marco positivista de Spencer. A pesar de muchas diferencias políticas la socialdemocracia en toda Europa, incluida Rusia, acepta en sus variantes doctrinas: Desde 1924 hasta la muerte de Lenin, esta tendencia se profundizó la positivista marxista y Stalin identificado como "marxista-leninista". Estos nombres y características han dado hegemonía mundial al llamado movimiento de "izquierda". Tiene una nueva mezcla con el estructuralismo, especialmente el debate francés después de la Segunda Guerra Mundial. Después de la disolución del "Campo socialista" en Europa y reconocimiento inequívoco del capitalismo chino (estalinismo de mercado) como lo llama Kagarlitsky), su hegemonía mundial ha declinado, pero en tanto tiempo no hay un debate riguroso sobre su historia y propuestas que aún se haya llevado a cabo. Bajo condiciones neoliberales, puede regresar en la próxima crisis política mundial al parecer, esto está empezando a suceder en Europa.

las ciudades protestantes que en otras ciudades¹⁴. Las características que encuentran son parte de la "tradicción", un "obstáculo" que hay que eliminar del "camino del desarrollo". Lo más importante en el desarrollo es la modernización. El otro aspecto se atribuye primero al "imperialismo capitalista" y luego a la "dependencia externa" o "dependencia estructural" que explica la diferencia entre "desarrollados" y "subdesarrollados". Estas proposiciones incluyen tanto la teoría materialista histórica de la clase social como el discurso estatal sobre la misma doctrina, aunque la relación entre los dos nunca es clara. En cualquier caso, los defensores más influyentes de la doctrina en América Latina y más allá usan el término "imperialismo" para describir la relación dominante entre los estados, Aceptando el Estado por definición, las discusiones sobre la "dependencia" también se canalizan por los mismas vertientes en su versión más influyente¹⁵,

Dado que la "teoría de la modernización" no intenta explicar por qué algunos grupos tienen una "cultura" y no otra, esta categoría de "cultura" parece más una forma de referirse a la diferencia entre "desarrollada" y "subdesarrollada". En el "materialismo histórico", por el contrario, el capital (o el capitalismo, entendido estrictamente como un sistema de capital) está dotado de propiedades esenciales que van más allá del comportamiento humano caracterizado por el "imperialismo" y las "dependencias" externas o estructurales. Una categoría misteriosa de "cultura" se enfrenta así a otra no menos Misterioso "capitalismo".

Como resultado de esta perspectiva cognitiva, se olvidan algunos elementos fundamentales del poder capitalista global, como veremos más adelante. Y los temas discutidos solo pueden

¹⁴ Talcott Parsons (sobre todo Structure and Process in Modern Societies, Free Press, 1960). Pero el precursor de modernidad fue Max Weber (Fondo de Cultura Económica publicó, ya en 1944, la obra total bajo el título de Economía y Sociedad) y Karl Polanyi, The Great Transformation, Beacon Press 1957.

¹⁵ Weffort en el prestigioso seminario de Santiago, Chile, 1969. Una contracorriente conocida como "dependencia" materialismo histórico anclado en un modelo de producción que surgió más tarde. Este dominio generalizado en América Latina continuó hasta la "caída del muro de Berlín". Pero eso no cambia el sesgo nacionalista en el debate sobre el desarrollo, simplemente imperialismo o dependencia. En confrontación con la teoría de la modernización y su reduccionismo como producto del desarrollo económico. Una visión que toca temas de poder global y local, y en gran medida lejos del materialismo histórico. Empirismo abstracto (Mills), positivismo y funcionalismo estructural. el más influyente es bien sabido que José Medina Echavarría, considerado por sus Investigaciones Sociológicas en el Desarrollo Económico, CEPAL, Santiago, Chile, 1963, y Raul Prebisch propone la estructura "centro"- "periferia" del capitalismo mundial. Un motor de desarrollo latinoamericano con un impacto duradero y significativo en todo el mundo. FCE, 1963. México; Crítica al capitalismo periférico. Revista CEPAL, 1er semestre, 1976; Capitalismo Periférico, Crisis y Transformación, FCE., 1981. México. visión general. Tendencias en el debate latinoamericano antes de la crisis de mediados de la década de 1970, Aldo Solari, Rolando Franco y Joel Jutkowitz: teoría, acción social y desarrollo en América. Estados Unidos, siglo XXI, 1976, México.

entenderse de manera unilateral y distorsionada, especialmente las relaciones entre las autoridades centrales o, en términos tradicionales, las relaciones entre la economía, el estado, la sociedad y la cultura. El período de debate sobre el "desarrollo", y "subdesarrollo" suele practicarse dentro del modelo intelectual eurocéntrico, que ha sido una de las principales herramientas del modelo de poder capitalista mundial desde el siglo XVII. No solo en la primera fase fue un pilar del desarrollo económico, sino también en la última fase, aunque su alcance de problemas se amplió significativamente, en torno al desarrollo. Ahora el debate parece haber comenzado de nuevo, con el de sociedades económicas sostenibles y el desarrollo de las personas agregados a la categoría anterior. Sin embargo, esto no parece ayudar a liberar el debate de la vieja prisión eurocéntrica. El eurocentrismo se encuentra en medio de una crisis en toda, y sus dificultades inherentes han aparecido al mismo tiempo que la crisis mundial que lo provocó y que durante mucho tiempo la expresó y sirvió. Y su dominio mundial ahora finalmente, quizás, se está separando de todos los reinos dominados, y no solo hay subalternidad, sino que se están comenzando a formar alternidad.

2.2 Capitalismo colonialidad del poder en el mundo.

Estados Unidos y el capitalismo han creado una estructura de poder mundial basada en uno de los mayores instrumentos de dominación, el concepto de raza como una construcción biológica que distingue la inferioridad y la superioridad humanas en relación con sus respectivas capacidades productivas culturales, especialmente la inteligencia. De esta manera, se "naturalizan" las viejas nociones de personas "superiores" e "inferiores" en una relación de dominación. En base a esto, y durante los siguientes cinco siglos, los habitantes del planeta fueron clasificados entre "razas" "superiores" y "razas" "inferiores"¹⁶. Y esta clasificación se formuló con control del trabajo y con control de la autoridad y la subjetividad.

Sobre la base del concepto de "raza", se crean y propagan nuevas identidades sociales (indio, negro, amarillo, aceitunado, blanco y mestizo), que fueron y siguen siendo esencialmente ejes de distribución de formas en todo el mundo. Dominación/explotación/conflicto por el trabajo

¹⁶ Hallazgos científicos recientes sobre el concepto de raza, es decir Jonathan Mark: Biodiversidad humana. Genes, Raza e Historia, Nueva York 1995, Aldine de Gruyter. Posible origen de los conceptos raciales en Aníbal Quijano: grupo de raza, raza y étnica, Mariátegui, Roland Fimes (editado): J. C. Mariátegui y Europa. El Otro Lado del Descubrimiento, Edición Amauta, Lima 1992, Perú. Y mi texto, ¡Qué tal razas! En Cambio, Social, Identidad y Familia. CECOSAM 1999, Lima, Perú. El concepto de poder colonial fue introducido en el debate sobre la colonialidad y la modernidad / la razón. Publicado originalmente en Perú, Indígena, Número 29, Lima 1992. capaz de Véase también Aníbal Quijano e Immanuel Wallerstein, Americanity as a Concept or América en el Sistema Mundial Moderno, Revista Internacional de Ciencias Sociales, no. 134, noviembre de 1992, UNESCO, París. Actualmente, existe un feroz debate internacional sobre estos temas. Temas y crecimiento de la literatura en congresos académicos internacionales.

sobre la misma base. Se construyeron identidades geoculturales (EE. UU., Europa, Asia, África, Oceanía y otros lugares) volando hacia el este y el oeste), luego se asigna el control político y cultura en la tierra. El colonialismo es el contexto y marco que permite la idea de la raza como herramienta universal para la clasificación social básica de todos los habitantes de la Tierra. Hasta ahora, esta clasificación ha demostrado su eficacia entre las grandes potencias del mundo capitalista.

El patrón del poder capitalista mundial se estableció en su carácter colonial/moderno. Cuando se abolió el colonialismo, también lo hicieron las relaciones coloniales. El dominio entre las "razas" no sólo se borró al mismo tiempo, sino que que en muchos casos se hizo mucho más activo y resolutivo en la configuración de la transferencia de poder de una institución (colonialismo) a otra (estados independientes y/o estados-nación) y así negociar en una escala global. Esto es lo que explica el concepto colonial de poder.

La naturaleza colonial del poder jugó un papel decisivo en la centralización del poder capitalista mundial en Europa. El cambio de las rutas comerciales mundiales al Océano Atlántico después de la formación de las Américas también hizo de Europa una nueva identidad histórica y la hegemonía del mundo europeo occidental. Pero el hecho de que las relaciones capital-asalariado-trabajo entre "europeos" o "blancos" sean de hecho excluyentes y que todas las demás formas de explotación se impongan a todas las demás "razas" no puede explicarse por la nueva geografía del tráfico comercial, incluso para la tendencia característica de las relaciones sociales llamada capital.

Es esta centralización del control del capital europeo como relaciones sociales que a su vez controla la producción industrial lo que ha creado una diferenciación fundamental entre el "centro" y la "periferia" del capital y la centralización del desarrollo del capital y la distribución del poder entre la sociedad capitalista en el "centro" La burguesía y la clase obrera, el mercado como base y el límite del mercado de las Relaciones Público-Privadas, Centro Europeo para la Nueva Racionalidad correspondiente al Nuevo Orden Mundial y su hegemonía mundial. En este caso, Europa se ha convertido también en un centro de transformación intelectuales a través de la Experiencia Capitalista Colonial/Moderna.

El resultado es un eurocentrismo, una visión tributaria inteligente al igual que la necesidad de los capitalistas de desmitificar el pensamiento El universo y el blanco necesitan legitimar y mantener su poder usar otras razas es una ventaja natural. Incluye saquear los logros intelectuales y tecnológicos de los pueblos de todos los países coloniales. Pero lo más importante, es una forma de cambiarlos. El espejo les hará verse a sí

mismos a través de los ojos del gobernante. El Centralismo europeo tiene hegemonía mundial a pesar de que siempre respondió en ella fuera de Europa. También entró en la crisis del capitalismo y en la crisis mundial de su historia.¹⁷

Ninguno de estos procesos puede ser interpretado o entendido como el producto exclusivo de la virtualidad del capital de relaciones sociales, o como una "Europa" de una cualidad particularmente "natural". La clasificación "racial" de las personas por parte de las nuevas potencias capitalistas es lo único que en realidad conduce a un monopolio virtual de las relaciones capital/salario "blanco"/"europeo" y, por lo tanto, a la producción industrial. En los primeros siglos del capitalismo colonial. Europa se centra en sí misma en el espacio del propio Capital y relaciones laborales asalariadas hasta el siglo XIX. Alrededor de esta relación, todas las demás formas de trabajo en el resto del mundo, así la relación entre Europa y el resto del mundo. De esta manera, se forma un modelo de poder, que podemos considerar el capitalismo mundial, el eurocentrismo y el colonialismo/modernismo. Desde esta perspectiva, la versión europea de la modernidad es lo opuesto al colonialismo en el resto del mundo. Y esta modernidad/colonialidad es la principal expresión para categorizar a la población del mundo según el concepto de raza.

La Dependencia históricamente estructural: la experiencia latinoamericana los grupos sociales que ganaron el control del poder en América Latina en el momento de la independencia fueron los blancos de la sociedad. Y aunque eran una pequeña minoría en cada uno de los nuevos estados, dominaron y explotaron a la mayoría de los indios, negros y mestizos. Los pocos privilegiados no pueden acceder a los recursos de producción y ni siquiera pueden ser privados del período colonial y no son considerados en los cargos de gestión de todas las autoridades.

Por lo tanto, el colonialismo del poder es la base de la sociedad. Con el control centralizado de los recursos y mecanismos de producción y los mecanismos de la autoridad política, este hombre blanco no solo se percibe y cree que es diferente de los indios, los negros y mixtos. Después de la carrera, ellos, por supuesto, los consideran más altos y cerca de otras personas blancas, es decir, europeos. Por un lado, tanto por sus intereses explotadores como por sus divisiones raciales, asumen necesariamente que sus intereses sociales y culturales son

¹⁷ Discusión sobre el eurocentrismo y la necesidad de una descolonización epistemológica, Es parte del debate intelectual global actual. Es Latinoamérica, sí. Otras obras de Walter Mignolo El lado oscuro del Renacimiento, Universidad de Michigan Prensa, Ann Arbor, 1995; Autor: Enrique Dussel: Ética de la Liberación, México, 1998; a través de Edgardo Rand, Modernidad, colonialidad, posmodernidad, Marian Yearbook, 1997 no. 9.Lima, Perú. También Aníbal Quijano Colonialidad y modernidad/racionalidad, op. otros. Sí Coloniality and the Eurocentrismo of Power (aparecido en Duke University's Nepantla, No. 2, Duke, NC 2000); Modernidad, identidad y utopía en América Latina. sociedad y política Edición, Lima, 1988; La colonialidad del poder y la experiencia cultural en América Latina. En: personas, tiempo y desarrollo. Sociología en América Latina. Roberto Briseño y Heinz Sontag, editor. Caracas 1998, Sociedad Nueva

directamente opuestos a los de la mayoría porque el control sobre el que ejercen el poder se basa en la población. Por tanto, en la dimensión física como en la intersubjetiva relaciones de poder dominantes, intereses y afiliaciones un nuevo estado, separado de cualquier sociedad posible, área o esfera común, por pequeña que sea, con los intereses gobernados, espacios para la dominación o el Estado.

La imposibilidad de la democracia en la sociedad, dada la colonialidad del poder, hizo igualmente imposible la nacionalización de esta sociedad. En toda nacionalización de la sociedad debe existir un espacio significativo, real o simbólico, donde todos los sectores de la sociedad, es decir, el actual modelo de poder, tengan o no algo en común, es decir, la comunidad. La identidad nacional es una expresión de este tipo de relación de poder. Y en el Estado nacional moderno, la democratización de las relaciones sociales y políticas sin excepción es el espacio común y la fuente de todas las identidades nacionales, si no es sólo la mediocridad en torno a la nacionalidad legal.

Ante esta configuración de poder, cualquier posible democratización, por pequeña que sea, implicaría la descolonización de las relaciones de poder, la eliminación de la idea de “raza” como mecanismo fundamental y universal de clasificación social de las poblaciones. Lo cierto es que, en casi todos los países en vías de desarrollo, dominante no es ni siquiera una gran parte de la población, por ejemplo, las víctimas de la colonización estadounidense son minorías en el poder. En América Latina, hay muy pocas personas dominantes que se benefician de las relaciones de poder colonial.

Entonces el nuevo estado es el estado de una de las "razas", no el estado de toda la población, ni siquiera de la mayoría, por lo que no puede ser un estado. Esto explica por qué en toda América Latina existe las distancias entre países: Los grupos dominantes del siglo XIX expresan sus intereses solo a ellos sus pares, la burguesía blanca, especialmente de los países más poderosos. Por ejemplo, Gran Bretaña y Francia y más tarde Estados Unidos y hasta cierto punto constituyen la mayoría de la población del país. No es acerca de la ciudadanía central, pero perteneciente a una comunidad de intereses basado en la naturaleza colonial del poder capitalista mundial.

La pertenencia viene después por esa expresión o comunidad de intereses como manifestaciones de cualquier grupo dominante de los latinoamericanos y los europeos solo pueden usar el primero como socios menores de la burguesía central es, por supuesto, un producto de la política colonial. Hace tres siglos fue el territorio y el pueblo de las Américas, y el área ahora conocida como los Andes. A partir de este período, la formación del virreinato del Perú “El Borbón del Imperio Español” es saqueada casi en su totalidad

constantemente recursos y eliminación gradual de la base de producción en masa anterior manufactura, minería y agricultura comercial.

Todo esto por cierto combinado con el abandono del Océano Pacífico en el tráfico comercial mundial y el ascenso hegemónico de Europa Central y del Norte en el capitalismo mundial. Pero el impacto de la política colonialista tuvo un fuerte eco una nueva representación de la dependencia basada en el carácter colonial del poder. La colonización del poder en América Latina frena a los blancos cualquier propósito de que domine el desarrollo del capital como relación social porque supondría apostar por las "carreras" coloniales y la centralización europea el capitalismo impone una clara división "racial" del trabajo. Los indios y los negros eran siervos o esclavos.

Esta es la base de la fuerza de País dominante en los países en desarrollo. La producción industrial y todo el impacto en el material social y las relaciones intersubjetivas es exclusión a largo plazo de los requisitos de capital de monopolio. El capital se exporta del centro a la periferia necesario. La clasificación colonial encuentra su lugar en esta configuración de poder A través de largos y a menudo sangrientos conflictos y regímenes militares, El poder del eurocentrismo se hace evidente en su perspectiva intelectual, Su trato a los blancos, indios y negros y toda su política. Dentro y en relación con el capitalismo mundial depende de la política no sólo reproducida, sino enfatizada profunda y perdurable.

La capital del Monopoly, alrededor de 1870, donde casi todos los oligarcas y los espacios de los blanco se conservaron como herencia colonial y se entregaron rápidamente. La nueva lujuria por el capital monopolista no industrial, de desde el centro de la colonialidad del poder y dependencias estructurales históricas relacionadas con la sociedad capitalista en America Latina. Un nuevo reino conectado a una capital central. Proviene de un tipo de distribución del poder en el capitalismo que no se basa en la coerción. Pero en una comunidad de intereses que nuevamente se basa en el colonialismo concepto de poder local y global dependiente de la estructura histórica, estrictamente, es parte integral del colonialismo.¹⁸

¹⁸ No es difícil entender que el concepto está relacionado, pero fundamentalmente Hay dependencias estructurales en cualquiera de sus versiones (Cardoso-Faletto, Dos Santos). Hay un campo especial de fusión con el último concepto, que es el concepto que gana existencia. La hegemonía en América Latina y el mundo durante ese período discutió el concepto de dependencia. Sin embargo, la parte históricamente construida de diferentes puntos de vista del conocimiento no deja fuera la cuestión del Estado-nación, remite a una visión global ya toda la historia del capitalismo. Una expansión gradual de la teoría colonialista del poder también traerá, no

2.3 Elementos claves de la sociedad Latinoamericana.

Los terrenos ganados desde la Revolución Mexicana y en especial desde la segunda guerra mundial, no son suficientes y no completamente estables, en primer lugar, debido a esto las ideas eurocéntricas del estado-nación que dominaron la lucha. Y ahora en peligro de ser devuelto al dominio colonial, en las condiciones impuestas por la "globalización" del modelo de poder dominante. El asunto del estado-nación y su relación con el tema del desarrollo permanecen abiertos en la era de la globalización a través del descubrimiento de dos cuestiones principales:

1) Una contrarrevolución de la transferencia del poder capitalista llamado "globalización";

2) El dominio de la acumulación especulativa ese proceso una de las principales características de la "globalización" es el enfoque de controles los recursos de producción de los países, ampliamente dispersos y redistribuidos tanto como fuente de poder social.

Un fracaso mundial lo hizo posible movimientos sociales que buscan profundizar o incluso radicalizar la democratización del poder capitalista mundial o su destrucción y liquidación de regímenes y organizaciones políticas competidores de los centros del capitalismo mundial, El "campo socialista" de Europa. Los contrarrevolucionarios que gobiernan el mundo son un grupo la burguesía financiera que ha alcanzado un nivel sin precedentes en la historia.

La acumulación especulativa centrada en el máximo desarrollo del carácter. La función depredadora de esta acumulación. La combinación de las dos características de la llamada "globalización" significa que el impulso a la democratización y de lo que se deriva desnacionalizando todas las sociedades nacionales y estados entre ellos, por el carácter colonial del poder, el proceso de Estado-nación no se puede combinar.

En cuanto al desarrollo de estas presiones, es posible que el capitalismo está aumentando en todos estos países. Acortado y cancelado en la mayoría de los casos a lo largo del período actual. Hoy en día, el capitalismo mundial necesita más cosas que el país. Espera ser la mayor cantidad democrática posible concentración continua de electricidad, recursos y Estado, por lo que requieren democratización de todo el control y autoridad de los recursos de sociedad no importa cuán limitado sean los recursos y autoridad.

El panorama del poder capitalista en la era del capital competitivo puede servir como marco para los procesos de democratización en Europa, sea o no de relaciones materiales y relaciones intersubjetivas constitutivas de una sociedad capitalista que impone tanto regímenes autoritarios como arbitrarios. Por encima del resto del mundo, se basa en el uso excesivo del colonialismo y dieron oportunidad a la burguesía europea que puede hacer de la clase media, los grupos menos poderosos y los trabajadores más organizados, el tipo de compromiso que conduce a beneficios conocidos por el País.

La creciente y continua descentralización del poder en el capitalismo del mundo indudablemente afecta a todas las poblaciones no conquistadas de un estado-nación completo. Pero eso significa una polarización continua de distribución de recursos y riqueza (ahora el 80% de todos los recursos) lo tienen solo el 20% de la población mundial. El 80% de la población mundial está sujeta a estados no nacionales, es decir antidemocrático como órgano de gobierno de un grupo grande. La población se divide en países, regiones, control alrededor del bloque globalizado de la burguesía operando con mediación reducida de grupo central de estados-nación. Ver el modelo de poder y la sociedad capitalista desde esta perspectiva. No hay oportunidades de desarrollo en nuestro país. Uno que conduzca a la centralización continua y la democratización del poder. Relaciones sociales, polarización social, pobreza. La proporción de la población está aumentando los que originalmente dominaron y fueron explotados cualquiera que domina, explota, discrimina es el tema principal de la norma

Capítulo III

Historia Económica de Perú.

3.1 Economía colonial peruana

3.1.1 Minería

La herencia colonial, golpeó duramente a la recién independizada República del Perú. Otrora centro del poder y la riqueza del virreinato había heredado un sistema económico particularmente orientado a la minería y la obtención de considerables ganancias de exportación de plata; proporcionó fondos para las guerras de la corona española durante siglos. Sin embargo, en el sistema colonial del siglo XVIII, hubo una crisis en las minas del Perú, como en otros sectores económicos. El apogeo de la minería peruana ocurrió en el primer siglo de la era colonial. Comenzó con el descubrimiento de la Gran Montaña de Plata en Potosí en 1546 y continuó con la rápida expansión de nuevas tecnologías e instituciones que se inventaron recientemente problema de oferta de factores de producción.

Parte de la solución al problema de la oferta de mano de obra fue la presencia de un gran número de indígenas subyugados y desplazados que se vieron reducidos a una fuerza de trabajo móvil lista para convertirse en trabajadores asalariados en las minas. La segunda parte de la solución se encontró en la adaptación de la mita, que era la institución de servicio laboral de los incas, al sistema de trabajo forzado de las minas¹⁹.

El adelanto tecnológico más importante provino de la invención de un método mucho más eficiente para fundir plata mediante la amalgama de mercurio. Fue introducido en Perú en 1571, ocho años después del descubrimiento de grandes yacimientos de mercurio en Huancavelica, y condujo a un aumento significativo en la producción de plata. El siglo XVII vio descubrimientos importantes adicionales, incluidos los dos hallazgos más importantes en Perú. El depósito de Cerro de Pasco fue descubierto accidentalmente en 1630 y el auge de la plata en Puno comenzó en 1657. Sin embargo, la producción de plata en el Virreinato del Perú dominado por Potosí alcanzó su punto máximo en las primeras décadas del siglo. A partir de ese momento, la producción se desarrolló hasta mediados del siglo XVIII.

A mediados del siglo XVIII, la situación minera en el Perú era muy baja:

¹⁹ Crespo Rodas 1956-1956: XXII, 169-182; Kubler 1946: 371-373, Rowe 1957: 170-179.

1). Los yacimientos más ricos se han desarrollado en muchas minas y solo pueden sostener la producción.

2) La Adopción de nuevas tecnologías. Desafortunadamente, los avances tecnológicos que fueron evidentes hace dos siglos han desaparecido. Aunque ya en el siglo XVIII se introdujeron algunas tecnologías nuevas, como el uso de dinamita en las excavaciones, el catálogo de innovaciones requeridas, pero no implementadas fue mucho mayor²⁰. Los observadores contemporáneos e historiadores posteriores lamentan la falta de instalaciones de bombeo. Falta de regulación o falta de túneles de drenaje y ventilación y falta de desarrollo en el siglo XVII, incluidos dos de los hallazgos más importantes en el Perú actual. El depósito de Cerro de Pasco fue descubierto accidentalmente en 1630 y el auge de la plata en Puno comenzó en 1657. Sin embargo, la producción de plata en el Virreinato del Perú dominado por Potosí alcanzó su punto máximo en las primeras décadas del siglo.

La producción ha mostrado una tendencia desde ahora hasta mediados del siglo XVIII, la situación minera peruana era baja. Los yacimientos más ricos ya se han producido en muchas minas y solo pueden sostener la producción y adopción de nuevas tecnologías. Desafortunadamente, los avances tecnológicos que fueron evidentes hace dos siglos han desaparecido. Aunque ya en el siglo XVIII se introdujeron algunas tecnologías nuevas, como el uso de dinamita en las excavaciones, el catálogo de innovaciones requeridas, pero no implementadas fue mucho mayor. Los observadores contemporáneos e historiadores posteriores lamentan la falta de instalaciones de bombeo. Falta de regulación o falta de túneles de drenaje y ventilación y falta de desarrollo e implementar estrategias efectivas y seguras de yacimientos mineros²¹.

El último error es quizás el más grave. Estos yacimientos no son explotados por la empresa central, sino por el sindicato de mineros. Las prácticas inseguras y derrochadoras que se pueden utilizar sin preocupaciones en los buenos tiempos no se pueden cambiar mediante una decisión de una autoridad central. Las operaciones de fundición, obsoletas según los estándares europeos, se han visto obstaculizadas por la escasez crónica de mercurio, por lo que la mina Corona de Huancavelica no puede mantener el nivel anterior de producción. El mercurio no sólo es el único factor de escasez, sino también un mecanismo de contratación y distribución de mano de obra en las minas.

Se amplió en el siglo XVI y se vino abajo en el siglo XVIII. Las pérdidas de población durante el período colonial fueron particularmente graves en las provincias que recibieron

²⁰ Whitaker 1941: 25.

²¹ Dávalos y Listón 1901: 48-49, Haenke 1901: 141-142.

grandes denominaciones²². La misma mano de obra se impone a la población en disminución año tras año, y la demanda de mano de obra es tan alta que es la causa principal de la disminución de la población en algunas áreas. Una presión tan inmensa no puede durar para siempre. Evasión, huida y rebelión masiva alrededor de 1780.

Los indios resistieron con su mejor esfuerzo y la escasez de mano de obra continúa el problema minero de Perú. En minería y otros campos, Perú a mediados del siglo XVIII tenía un país escasamente poblado en comparación con las condiciones pasadas o futuras. Un siglo y medio después, en los dos primeros siglos del reinado durante el período colonial, la población indígena experimentó un desastre demográfico. El período más catastrófico de pérdida de población ocurrió antes de 1561.

La población del Perú Inca y las pérdidas iniciales sufridas en las batallas de conquista han sido estimadas por varios eruditos utilizando muchas suposiciones heroicas²³. Incluso la mayoría de estos estudios se basan en evidencia documental de poblaciones anteriores a la conquista en algunas provincias. Comparación de cifras y estimaciones anteriores a la conquista. Un censo posterior de la misma zona nos dio más tarde se concluyó que se trataba de una disminución de la población en la gobernación, o todo el Imperio Inca.

Rowe obtuvo tal evidencia en cinco provincias²⁴. Debido a la amplia variación en tamaño y confiabilidad, esta documentación incluye dos proporciones costeras claramente dudosas de 16:1 y 25:1, así como proporciones montañosas más confiables de 3:2, 3:1 y 4:1. Esta relación no está relacionada con la población total, sino con el número de indios tributarios, es decir, varones adultos. Los censos posteriores a la conquista cubren a toda la población, pero los informes posteriores a la conquista sobre el estado inca generalmente enumeran solo el número de tributos.

Por lo tanto, la relación entre la población total y el número de indios tributarios es otra cifra que se deben estimar. Calculó una proporción de 5:1 en el censo posterior a la conquista y simplemente asumió que la misma proporción se aplicaba a la estructura de población de las tierras incas. En estos medios de comunicación, Rowe concluyó que en 1572 la población era de aproximadamente una cuarta parte de 1525. La población programada de 1525 fue de 6 millones entre la población de todo el imperio inca, aprox. 4 250,000 y parte de él era su componente.

²² Kubler 1946: 373

²³ Una bibliografía y revisión metodológica para todas las Américas se encuentra en Dobyms 1966: 395-416. Véase también Spalding: 1972: 60-61

²⁴ Rowe 1946: 184.

3.2. Agricultura

El sector agrícola más importante muestra signos de mejora la economía es diferente. Las provincias del sur siguen dependiendo de comercio con Potosí. Céspedes y otros destacan el desorden del comercio resultante de la separación de Chacas de la provincia. Sin embargo, Potosí sigue siendo un mercado importante de Exportación desde Perú a pesar de las presiones competitivas de productos europeos, aguardiente, vino solo en Arequipa en 1789.

Maíz y trigo se valoran en 1.300.475 pesos cuando llegan a Cuzco 735.505 pesos para tela, lana, azúcar y cereales. Éste Estadísticas de consumo recopiladas en Potosí durante el mismo período muestra que las compras totales del año son de unos 3.380.000 pesos, 1.478.000 de ellos eran de Perú. 600.000 pesos importados de Europa y productos chilenos de los 3.000, sólo 725.000 eran del propio Virreinato de La plata²⁵. Aguardiente de Moquegua 1.000.000 de pesos. Tela cusqueña por valor de 210.000 pesos no tienen rivalidades coloniales. No hay importaciones europeas sin competencia directa con los textiles cusqueños.

Mantiene un superávit comercial con Potosí que provoca que la moneda boliviana se mueva extendiéndose en Perú durante la mayor parte del siglo XIX. Aunque la agricultura parece ser rentable son muchas zonas mineras a pesar de las nuevas fronteras coloniales. Partes de los fértiles valles costeros continúan luchando económicamente. La evidencia de estancamiento requiere un escrutinio cuidadoso; Sin embargo, el más comúnmente citado es sobre el crecimiento. Dependencia del Perú de las importaciones chilenas de trigo en este siglo XVIII. La producción de trigo cayó a una décima parte de su tamaño original Hasta 1770, casi todo el trigo que se consumía era trigo chileno.

Una encuesta del Valle de Lima en 1773 mostró que dos tercios de la producción agrícola consiste en alfalfa. Cambiando la cultura por un valor comercial bajo, pero podría ser una señal de que la ventaja comparativa está cambiando. Parte de la razón es el creciente comercio interno de carretas de mulas. Alimentación de alfalfa y cada vez más comercial agricultura chilena, también en parte porque afecta a la agricultura chilena Productividad de diferentes cultivos post-terremoto de 1687.43.

En 1789 se manifiesta la dependencia de Lima del trigo chileno. Importó 218.000 fanegas de trigo, valoradas en 275.000 pesos²⁶. Pero Perú también exporta

²⁵ M. Helmer 1950: 519-526. Totalizaban también las compras de ganado, maíz, y trigo valuadas en 574.000 pesos y sin clasificar por su origen.

²⁶ Febres 1964: 173-174.

azúcar a Chile: se estima en 1793 80.000 a 100.000 arrobas valen 20 por cada arroba real, generan alrededor de 200.000-250.000 pesos.

El trigo chileno parece representar aproximadamente el declive agrícola. Sin embargo, se han detectado signos adicionales de descomposición. Propiedad frente al mar en una situación financiera desesperada Previamente se informó de la manifestación contra la visita a Areche Del 1780, evidencia, Bajo la influencia del estudio de Areche nuevas fuentes de ingresos.

En marcado contraste con el floreciente descubrimiento de Macera arraigado en la propiedad jesuita en vísperas de estas expropiaciones 1767²⁷. La casa de los jesuitas puede ser especial bien gestionado; en este caso aparece de repente los resultados rentables no superan un buen rango de Administración. Luego obtuvimos un número ligeramente impreciso de la agricultura costera. Podemos pensar en el continuo declive, pero al mismo tiempo hay pocos signos de prosperidad y bienestar. No hay duda de ello en todos los valles. Había fincas con problemas financieros. Además, la prosperidad la distribución de las exportaciones de azúcar fue desigual, por lo tanto, los problemas afectan a algunos valles en particular.

3.2.1 Guano

La exportación más importante de Perú en el siglo XIX fue el guano que se depositó en islas cercanas a la costa. Las Funciones del guano en la economía son únicas, en la exportación. Fue descubierto y promocionado en Europa como fertilizante. En 1840 se convirtió en el único fertilizante alternativo al estiércol de las aves de corral en todo el mundo. Aunque existen algunos yacimientos de guano en otras partes de las islas, Perú está reteniendo suministros el Monopolio mundial de fertilizantes durante los próximos 40 años. Ninguna otra exportación en la historia ha tenido menos problemas producción. Los excrementos de pájaros simplemente necesitan ser cortados de las pendientes para eliminarlos. En la rampa al final de la cabaña. Los requerimientos de capital consistieron en picos y palas, de mano de obra, el trabajo no fue sobresaliente, la tecnología era primitiva pero satisfactoria no había transporte interno.

El empresario extranjero no tiene ventajas especiales debido a la complejidad tecnológica o presencia economías de escala. Sin embargo, el tema del control extranjero se convirtió en un tema muy candente, especialmente en los últimos años de la era Guano. El problema surgió porque el gobierno peruano quería usarlo en un estado monopolista, no sólo controlando la producción, sino también controla una red de distribución mundial. Acción en esta red que requiere mucho activo.

²⁷ Macera 1971: 14

Disfrute de los extranjeros que mejor han ingresado al mercado un capital importante tiene una ventaja significativa. Debe ser considerado, no Sin embargo, esta ventaja existe debido a la simplicidad de la tecnología. La producción alimenta el deseo del gobierno peruano de controlar la distribución. En ese sentido, el Perú estaba en la era del guano más ambicioso que casi todos los exportadores de materias primas en la actualidad.

Desde su posición de monopolio, que puede explotarse plenamente, Perú debería beneficiarse mucho de este recurso. Sin embargo, contrariamente a estas expectativas, el problema del guano se ha hecho famoso. La razón es que la exportación de la mercancía proporciona un beneficio mínimo para el país. Levin ve el guano peruano como un enclave típico de exportaciones que no crearon vínculos internos favorables. Por otra parte, no ha contribuido a la transformación de otros sectores para la economía nacional²⁸. Considerando la falta de procesos productivos rentables, deben establecerse todas las conexiones con la economía nacional.

A través de las ganancias de contratistas peruanos el gobierno se financia con los ingresos del guano. Sin embargo, la función es agregar el modelo de enclave cerrado. La economía nacional se beneficiará de este tipo de flujos. Que puede contener Perú, supera levemente la absorción de carga inicial consumo en el sector porque el gasto público suele ser pagos de transferencia. Para los pensionistas y funcionarios, la mayoría es la propensión marginal por importar es alta. Levin señala algunas de las fortalezas más duraderas de la industria del Guano, como la creación de estructuras financieras, cierta reinversión en la incipiente industria azucarera y en los últimos años, se han hecho intentos muy grandes para utilizar la cama de guano se construye líneas de ferrocarril, pero se consideran más matices.

La Refutación de la hipótesis central²⁹. Levine plantea una propuesta para el flujo de recursos entre las industrias describe el modelo de enclave. También da un ejemplo histórico interesante. Sin embargo, su investigación no incluyó el trabajo Los cálculos estadísticos necesarios para desarrollar las clasificaciones son tediosos la aplicabilidad de ejemplos históricos. Pero estas estimaciones deben hacerse antes de que tengamos confianza en el concepto de enclave.

²⁸ Levin 1964 [1960].

²⁹ Levin 1964 [1960]: 99-104, 120-123

3.2.2 Una descripción económica de Perú en la Era del Guano

Así que en la era del guano el Perú no tiene economía enclave, sino una economía rentista, como en su experiencia en la época colonial, eran de plata. La economía rentista se caracteriza por la capacidad de generar una gran cantidad de divisas extrayendo recursos naturales³⁰. Los problemas básicos de la economía nacional son tipo de cambio y nivel de salario real. Las ganancias en divisas son tan grandes que el tipo de cambio no puede caer al mismo tiempo, la nueva política fortalece la resistencia normal a la caída de los salarios patrones de gastos específicos de los beneficiarios de la bonanza de exportación.

Intercalado entre una competencia creciente de industrias de importación y costo irreducibles. La sustitución de importaciones está bajo presión y otras industrias no la pueden igualar el empleo para llenar el vacío. El desempleo es muy alto. Muestra una economía rentista. Los efectos nocivos de este auge exportador son muy claros en las primeras etapas de desarrollo basado en recursos naturales, en etapa de transición basada en una nueva especialidad que se traduce en una ventaja comparativa.

La fase de transición temprana local implica desorden en las viejas líneas de producción doméstica con su acumulación de mano de obra con determinadas cualificaciones patrimoniales tal fue el caso de Perú en la Era del Guano. Influencias extranjeras y empresarios invadidos en la economía del Perú en un momento en que los empresarios y los hogares se debilitaron. Empresarios extranjeros, explotados para maximizar la penetración de las fuentes de suministro en el extranjero, pronto dominaron el comercio de importación.

Intentaron ir hacia la protección de las empresas nacionales de dicha competencia, tanto en el comercio como en los bienes importados con la premisa del pensamiento amplio del *laissez-faire*.

Quizás también el efecto más nocivo de la economía rentista más difícil de documentar es de la naturaleza psicológica. En la economía la riqueza de la renta surge sólo de la propiedad, no de esfuerzos de “producir” el Guano es solo una etapa más en la historia durante siglos, la clase alta de Perú ha sido rentista, no empresarios. Una comunidad urbana que se acostumbra a poseer minas de plata e indios. Al obtener otra propiedad colectiva a través del guano no es de extrañar la poca resistencia a este tipo de sociedad rentista.

Empresario o influencia extranjeros son expresiones de Duffield: “La pereza de las clases

³⁰ Las experiencias más comunes son economías petroleras. Seers (1964).

altas, a saber. Población blanca total... es una prioridad y nadie la está castigando³¹." La psicología rentista crea lujo y extravagancia en el gasto público y privado. Solo los ricos en Lima hacen una generación no sabían casi nada de Europa, y pronto creen que el lujo de Londres y París es imprescindible para la familia. Las vacaciones alcanzan el pináculo del consumo ostentoso los residentes locales y los historiadores han conservado los detalles menos atractivos.

En el baile de 1873, las damas recibieron sus vestidos y joyas sobre todo en Europa, con costos entre 100.000 y 50.000 soles³². Más la inauguración del ferrocarril de Arequipa es fastuosa, una celebración donde se necesitaron ocho días para firmar los cuatro barcos. Así que alrededor de 800 miembros del gobierno y clases altas³³ puede participar del juicio moral condenatorio de la gran época sobre Perú y el Guano que se basa en este contraste entre la opulencia y la relación con la desgracia de las masas, chinas y campesinos locales.

Por lo tanto, las oportunidades de crecimiento para para el siglo XIX se extinguieron, en parte por la destrucción de la clase artesana, que puede ser moldeada, se necesitan emprendedores para las etapas más avanzadas de desarrollo. Esto se ve reforzado en parte por las cambiantes ventajas comparativas, la psicología de Rainiero; parcialmente aprobado. Muy malos proyectos de inversión y parcialmente comportados en estructuras organizativas proporcionadas por las instituciones tradicionales. Se requieren pasos de producción más complejos, especialmente tomemos como ejemplo la minería. Así lo entendieron muchos funcionarios peruanos atacaron estos obstáculos y en muchos casos ganaron. Pero al final del día, los esfuerzos de nadie pueden marcar la diferencia. Se necesitan medidas masivas para poner a Perú en el camino del crecimiento rápidamente. En 1895, Perú entró en un nuevo siglo de oportunidades, pero todavía muy pobre y subdesarrollado. El siglo XIX ha terminado atrás quedaron las oportunidades que han surgido.

3.3 Historia económica reciente de Perú

El análisis económico del Perú es tanto una descripción como un diagnóstico del crecimiento. Se exploraron entonces muchas preguntas: ¿Qué tan alta es la tasa de crecimiento a largo plazo? ¿Cómo se ve? La tasa de crecimiento de Perú en comparación con otros países ¿País o Región? ¿Cuál es la mejor manera de compartir esta experiencia? ¿Período? ¿Qué criterios se

³¹ Duffield 1877: 11.

³² Basadre 1969: VII, 53-54. El precio de la venta final de cerca de mil toneladas de guano fue cincuenta mil soles,

³³ Stewart 1946: 129-151.

deben utilizar para determinarlos? Por otro lado, el diagnóstico explica la experiencia de crecer. En primer lugar, evalúa las causas.

En segundo lugar, establece el diagnóstico para determinar las tasas de ahorro e inversión, considera los factores o requisitos claves que impulsan el crecimiento a largo plazo. Se probaron dos conjuntos de requisitos. Ante todo, algunos de ellos fueron desarrollados e implementados por Arthur Lewis. Explicando las experiencias de crecimiento divergentes de países del Caribe. Antes de la Primera Guerra Mundial utilizado recientemente por estudiosos de la economía política³⁴.

Sobre los datos del crecimiento a largo plazo: del primer hecho destacable sobre el crecimiento del Perú se sabe muy poco al respecto, sin embargo, existen datos sobre el período de (1821-1993) que pueden dividirse en tres períodos.

- Los datos cubren los últimos 44 años (1950-1993) Cuentas nacionales correspondientes.
- Sin embargo, los primeros 37 años (1913-1949) se esboza mediante una proyección retrospectiva poco confiable.
- Se encontró su período anterior de 92 años (1821-1912) básicamente vacío³⁵ del siglo XIX: la era del razonamiento en estos tiempos del pasado, debemos dejar de seguridad humana datos y obtener crecimiento de diferentes fuentes.

Varios cálculos de la renta nacional se refieren únicamente a uno de los cien años del siglo XIX, por desgracia, no es de confianza. Se basa no sólo en fuentes incompletas, sino complementado con evaluaciones en años posteriores que pueden darle más significado y credibilidad³⁶. Otros países han progresado más en los cálculos del crecimiento económico en el siglo XIX. Por ejemplo, los datos de México y Brasil cubren la mayor parte del siglo. En ambos

³⁴ Haggard i 1990, Vogel i 1991.

³⁵ Más específicamente, las estimaciones de cuentas nacionales de Perú comienzan 1942, no 1950, pero las revisiones posteriores del método solo extendieron hasta el año pasado. Por lo tanto, la información sobre los años 1942-1949 pertenece a la categoría poco fiable, y es mejor incluirlo en el número anterior. Pronósticos retrospectivos. Estimaciones preliminares del Banco Central 1962 Banco de Reserva del Perú y sus modificaciones Banco Central de Reserva del Perú 1966 año.

³⁶ Estimaciones para 1876-1977. ver Hunt 1984 [1973] (también cap.este volumen). Discusión metodológica y algunos intentos de modificación. Lo anterior es Berry 1990. Bologna (1991, Apéndice II) usa un cálculo como métodos para evaluar la precisión de estimaciones alternativas a principios del siglo XX. Este último trabajo mejora la calidad de los recursos disponibles. Calcular la renta nacional. Gutenberg creó el índice de precios en 1989 Gootenberg 1995 [1991] analizó datos demográficos del siglo XIX. 6. Madison 1983

casos, el producto per cápita resulta estancado³⁷. Aunque esta parece ser la norma en América Latina, así han crecido los países más desarrollados de Europa y Norteamérica lenta pero constantemente la producción per cápita, provocando un aumento de la brecha entre el norte y el sur se está ampliando en el siglo 20.

De hecho, esta es la impresión que prevalece en toda América Latina el estancamiento económico del siglo XIX esta imagen oscura con solo signos de nuevo crecimiento después 1880, especialmente en Argentina y México. Durante este período, Lewis (1970) Perú ciertamente se ajusta a esta impresión general estancado. Aunque para otros países, 1880 trajo algunas nuevas oportunidades de crecimiento, el desastre político en Perú y la recuperación económica llevará al menos dos décadas. Si el Perú tuvo alguna posibilidad de desarrollo en el siglo XIX, fue ésta sin duda la era de los excrementos de pájaros para crecer en la como país.

La primera es la época de los caudillos, desde 1821 hasta el año 1840 se considera un período de caos político. La economía empeoró. Una correlación descubierta recientemente los fundamentos políticos de la época, gracias a la obra de Paul Gutenberg (1997 [1989]); sin embargo, la imagen retro tradicional la economía continúa. Debido al deterioro del nivel de capital físico y actividad económica, al término de esta etapa en Lima y en las montañas de varias provincias remotas. Por supuesto, la edad del próximo guano fue donde el deterioro se detuvo. Sin embargo, no está tan claro que haya crecimiento significativo, los historiadores han analizado este período. Como un fracaso financiero, una imagen aceptada a pesar de la falta de un crecimiento económico significativo sigue siendo próspera³⁸. Por supuesto, esta dura apreciación tiene que ver con el sentimiento de disgusto acerca del caos en la vida política y las finanzas públicas la decepción que viene con un colapso de fracasos económicos y militares marcó su fin. Las políticas económicas y sociales de Perú quedan expuestas abiertamente en la Guerra con Chile. Pero estos comentarios negativos en el tiempo acerca del guano no se basan en la apreciación fría y cuantitativa más la evidencia a medida que esta evaluación permanece debe ser producido. Sin embargo, existe amplia evidencia de crecimiento en esta área, la producción de azúcar y algodón para la exportación se expandió por los valles costeros y la minería revivió en las montañas.

Los primeros bancos se fundaron en Lima, el propio guano producía altos niveles de ingresos que financiaron este proceso de urbanización de la ciudad. Pero el significado con respecto a nivel nacional de este aumento de la actividad. Con un enunciado de Capitalismo

³⁷ Maddison 1983

³⁸ Basadre 1969, Levin 1964 [1960].

temprano pero creciente y una industria grande y estancada para llegar a fin de mes. El modelo de la bisectorial de Lewis. Sobre el Crecimiento económico nacional puede ser bastante bajo, no para el sector capitalista, no hay crecimiento a base de guano, pero sigue demasiado pequeña. El tercer período desde 1880 hasta el final del siglo fue caracterizado por el colapso económico y la devastación de la guerra. El colapso es bastante rápido, pero la recuperación es gradual. Por lo tanto, es difícil determinar la fecha de finalización de este período. La información disponible indica que Perú mediante las exportaciones alcanzó su punto máximo a mediados de la década de 1870, disminuyó en 1881 por debajo del 77% y no volvieron al nivel del pico anterior, hasta aproximadamente en 1904³⁹.

Considerando la dinámica exportadora de la época resulta que esta puede ser la única fuente de crecimiento de ingresos en Perú. Es razonable concluir que no crece en el último cuarto del siglo XIX. Tal es la experiencia económica del Perú durante estos tres períodos. En el siglo XIX, la fase inicial de la decadencia formó una segunda fase progreso moderado y el tercer período de colapso y recuperación.

Por lo tanto, a pesar de los avances logrados en esta era del Guano, Perú ciertamente refleja la situación general del estancamiento económico del siglo XIX: la era de las estimaciones para cada año desde 1900 hay una estimación para uno u otro Tipo de producto interno bruto (PIB). Sin embargo, sólo el índice precios de 1913, que solo hacen estimaciones, serie del PIB real por esa fecha. De hecho, en todo el mundo las estimaciones para los años anteriores a 1942 se realizan utilizando aproximaciones matemáticas, se basan en relaciones estables del PIB por un lado y una o más estadísticas económicas disponibles

en el este y sureste⁴⁰. También cabe destacar el crecimiento de todas las regiones que lograron resultados excepcionales entre 1950 y 1973. Madison llama a este período la "Edad de Oro" es cierto, aunque casi nadie lo reconoció como tal entonces. De nuevo, toda articulación regional en esta fase de gran crecimiento, sin precedentes en la historia mundial. Crecimiento más rápido en Asia el período más reciente de su historia, de 1973 a 1987, expuesto por Madison. Por otro lado, todas las demás regiones entran a un período de relativo estancamiento. Latinoamérica cayó

³⁹ Exportaciones, gasto público y oferta monetaria) Hunt 1973a: (también un capítulo en este volumen). Años pico El promedio para la década de 1870 es de 1874 a 1878.

⁴⁰ Nótese que Maddison incluye a Japón entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), no en Asia.

especialmente en esta etapa de bajo rendimiento; como consecuencia de los efectos negativos de la crisis de la deuda latinoamericana⁴¹.

Las miradas a Perú lo han convertido en un país latinoamericano bastante representativo, la experiencia de crecimiento de Perú se muestra en la tasa de crecimiento a largo plazo. Cubre la mayor parte del Perú del siglo XX y selecciona el país más utilizado en el hemisferio occidental como medida comparativa. Los datos per cápita señalan que Brasil ha experimentado un crecimiento relativamente alto, pero Argentina es relativamente bajo. El país experimentó una tasa de crecimiento a largo plazo de igual forma, incluye Perú y Estados Unidos. Así que presta atención a un análisis cuidadoso y de largo plazo del siglo XX muestra que el crecimiento de América Latina ya casi en todo el mundo (y los EE. UU. debe incluirse). Más importante es el crecimiento de Perú cercano a los estándares latinoamericanos, de hecho, Perú en este siglo es un país con un crecimiento económico relativamente típico, observación de manera definitiva positiva, especialmente dado el escenario pesimista⁴²

En estos estudios recientes, Carlos Bolonia concluyó estudios previos y demostraciones a través de una serie de ensayos, sus propios cálculos parecían los más plausibles. Su método es Bastante keynesiano: calcula el multiplicador del pago, siempre que la única forma significativa de gasto discrecional son las exportaciones y el gasto público multiplicado por otro Obtenga un PIB estimado, Angus utiliza estimaciones de Bolonia para Perú Maddison (1989) en su monumental estudio sobre el crecimiento económico del mundo del siglo XX.

Tal aprendizaje no es sólo una forma conveniente explorando la experiencia de crecimiento económico de Perú durante este siglo, también tendrá que ser llevado al contexto internacional. Los números más destacados se muestran según Madison un estándar globalmente válido, y aprecia un crecimiento económico real en el siglo XX: 3%/ PIB bruto anual y per cápita 1,7%. De Tasa de crecimiento primario de las regiones globales fueron muy similares durante los años.

Sin embargo, según el PIB total la tasa de crecimiento de América Latina es ligeramente superior que en otras regiones. En cuanto a Perú, su tasa de crecimiento del PIB el total es ligeramente superior al nivel mundial, a su vez la relación per cápita es más baja que eso. Cuando

⁴¹ La antigua Unión Soviética y Europa del Este son sin duda estas regiones si su fecha de finalización se extiende de 1987 a presente la severidad de la recesión de Perú sería aún mayor si el último año se extendiera de 1987 a hasta hoy.

⁴² Nótese que Maddison incluye a Japón entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), no en Asia.

colapsamos, se hacen evidentes tres factores adicionales ha evolucionado en subperíodos significativos a lo largo del siglo.

El primero de ellos es el cambio dramático en Asia a mediados del siglo. Aunque la línea es la primera mitad del siglo XX, la segunda mitad el aumento de la población es alto. Esta transición es causada por varios factores. Quizás el más importante de los cuales es la consolidación comunismo en China. Sin embargo, la Revolución Cultural también fue importante en historias de éxito ecológicas y orientadas a la exportación en Asia.

3.4 Resumiendo la experiencia peruana en Latinoamérica.

En general, la experiencia de crecimiento de Perú parece cercano a la experiencia latinoamericana. En el siglo XIX, la economía peruana estuvo algo estancada, creció en el siglo XX de forma moderada, pero significativamente sobre una base de los ingresos per cápita. Sin embargo, al examinar algunos períodos cortos de la historia económica, se conocen de algunos lapsos en la economía tuvieron experiencias difíciles. Pero el en siglo XX, refiere Madison, obtuvieron una puntuación alta de crecimiento económico per cápita. Pero al mismo tiempo en este siglo también, todos los países de Latinoamérica han experimentado períodos de inestabilidad y recesión.

En algunos países, como Brasil y Colombia, los períodos difíciles no han sido extremadamente largos, como para impactar en el crecimiento global. México, Argentina, Perú y Chile han sufrido de largos reveses económicos, que en muchos casos se han repetido. En los países actualmente desarrollados han padecido guerras y otros desastres económicos. Con este siglo, la Gran Depresión se registra en el registro estadístico como una gran marca en la historia económica mundial.

Sin embargo, los datos evidencian que los países desarrollados de Europa y Estados Unidos, los países nórdicos no están creciendo más rápido que América Latina, la diferencias es que lo han hecho de forma constante. Sin embargo, si lo hicieron a partir de 1950 y de manera probable en el siglo XIX.

No hay mejor ejemplo que de los efectos destructivos, que pueden parecer los países que el Perú: Uno de los países de más rápido crecimiento en el hemisferio occidental en dos períodos importantes del siglo XX, 1913 a 1929 y 1950 hasta 1965; pero también sufría de estancamiento o deterioro en su economía en los años de 1930, 1940, 1970 y 1980 y economía reciente en 1990. Algunas de estas malas experiencias han sucedido por unas razones externas, por ejemplo, en las décadas de 1930 y 1980; así como en la década de 1990. La inestabilidad en Perú puede estar

relacionada con tendencias generales en América Latina. Aunque la mayoría de los países de América Latina se estancaron a mediados del siglo XIX, Perú, en cambio, experimentó cierto crecimiento durante la era del guano; pero cuando el resto de América Latina comenzó a crecer la economía peruana colapsó en el último cuarto de este siglo. El aprendizaje más importante de todo este recorrido histórico de la economía de Perú es acerca de la gran volatilidad del crecimiento económico peruano, y su capacidad para crecer matizada con la inestabilidad que caracteriza a Latinoamérica.

Capítulo IV

Principales economías Latinoamericanas

4.1. Panorama general

El término América Latina, cuyo origen aún es muy controvertido, tenía originalmente un significado casi exclusivamente geográfico. Se refería a todos los países independientes al sur del Río Grande en los que existen lenguas derivadas del latín (español, portugués, francés). En este sentido original, los países de América Latina compartían únicamente su ubicación en el hemisferio occidental y sus orígenes lingüísticos. En muchos aspectos, las diferencias entre las naciones se han visto como más importantes, que los puntos en común. Por supuesto, las repúblicas están unidas por mucho más que la geografía y el idioma.

La experiencia colonial compartida y la división de los imperios español y portugués fue crucial para configurar los destinos económicos y políticos de las nuevas repúblicas posteriores a la independencia. Los patrones de desarrollo del siglo XIX basados en la exportación de recursos naturales a los países desarrollados reforzaron en este aspecto, un pasado compartido en países de África, Asia y Europa. Además, el número de miembros del “club” latinoamericano ha sido bastante estable desde la independencia, con relativamente pocos ingresos o egresos como resultado de cambios de fronteras, secesión o anexión (véanse los mapas 1.2 y 1.3); de hecho, en los últimos 150 años los límites de los Estados latinoamericanos, aunque a menudo hayan sido causa de conflicto interestatal y no hayan cesado por completo, han cambiado mucho menos que las fronteras de otras partes.

Los países de América Latina son las 12 repúblicas de América del Sur (excepto Guayana Francesa), las seis repúblicas de América Central (incluyendo a Panamá, pero excluyendo a Belice), México, Cuba, República Dominicana y Haití: un total de 23. El español es la lengua principal en 19 repúblicas mientras que el portugués predomina en Brasil, el neerlandés en Surinam, el inglés en Guyana y el criollo (derivado del francés) en Haití. Grandes enclaves de la población de México, Guatemala, Ecuador, Perú, Bolivia y Paraguay aún hablan lenguas indígenas; y el inglés es la lengua materna de numerosas minorías de toda la región. Puede oírse hablar japonés en las calles de Sao Paulo, Brasil, donde al menos un millón de habitantes es de ascendencia japonesa, y hay importantes colonias de origen chino en muchas de las repúblicas.

El caso de Puerto Rico resulta particular, fue colonia española hasta el año de 1898, en el siglo XIX ciertamente pertenecía a América Latina y en la actualidad es un estado libre y asociado a los Estados Unidos. Muy menudo se la excluye del latino americanismos, y es una decisión que a muchos les parece drástica, pero justificada por su modelo de desarrollo diferente debido a su especial relación con EE. UU. Panamá, por el contrario, no se consideraba un país latinoamericano ya que todavía formaba parte de Colombia en el siglo XIX. En 1903, a instancias

del presidente estadounidense Theodore Roosevelt, se separó y se independizó. Por esta razón, se ha incluido en la lista de repúblicas latinoamericanas desde el siglo XIX.

La mayoría de los países latinoamericanos se independizaron de los gobiernos europeos en la década de 1820. Cuando España y Portugal perdieron sus monopolios comerciales, las antiguas colonias pensaron que sus condiciones económicas y sociales mejorarían. Para ese entonces, los niveles de vida eran bajos, comparable a los de América del Norte y probablemente estaban en el mismo rango que la mayor parte de Europa Central, pero mucho mejor que las tierras recién descubiertas. Se creía que solo se requería capital y mano de obra calificada para lograr la explotación de las materias primas y acceder a los prósperos mercados europeos.

Casi dos siglos después, este sueño aún no se ha hecho realidad. Ninguna de las 23 repúblicas latinoamericanas puede considerarse desarrollada y algunas siguen siendo muy pobres. Muchos países tienen graves problemas con sus economías y una considerable parte de sus habitantes padecen privaciones y penurias. América Latina no es una de las regiones más pobres del mundo, pero muchos países de Asia, donde los niveles de vida posiblemente eran mucho más bajos en el siglo XIX, ahora están igualando su nivel de desarrollo.

Aunque ha sido muy elogiado, por la riqueza cultural y las manifestaciones artísticas, sólo significa una compensación parcial por la incapacidad de cerrar la enorme brecha que existe entre el desarrollo económico de la región y el de las economías avanzadas. Entre los indicadores más empleados para medir el desarrollo económico en Latinoamérica se encuentran: el Producto Interno Bruto (PIB) y el Producto Nacional Bruto (PNB) per cápita. Otros indicadores incluyen la esperanza de vida al nacer, la huella de carbono per cápita, la tasa de mortalidad infantil y los teléfonos por cada 1.000 habitantes. Según casi todos los indicadores, América Latina se ubica entre los países desarrollados (PD) de América del Norte y Europa Occidental y los países más pobres de África Subsahariana y Asia Meridional. El Banco Mundial clasifica a todas las repúblicas latinoamericanas como de 'ingreso medio', con la excepción de Haití y Nicaragua, que se clasifican como de 'ingreso bajo'. Pero esto no oculta el hecho de que el PNB per cápita de la región a principios del siglo XXI era sólo el 13% del nivel de los países de altos ingresos.

La falta de éxito económico no significa estancamiento. América Latina, por el contrario, está experimentando cambios acelerados, que se reflejan sobre todo en el ritmo de urbanización. El crecimiento de la población se ha concentrado en las áreas urbanas como resultado de la migración internacional en el siglo XIX y la migración del campo a la ciudad en el siglo XX. América Latina es ahora mayoritariamente urbana, con el 75% de la población se encuentra viviendo en pueblos o ciudades. Dado que la tasa promedio de urbanización en todos los países de ingresos medios es del 50%, esto supone que América Latina es “madura prematuramente”. De hecho, el notable crecimiento del sector informal en las ciudades de América Latina es un testimonio de lo difícil que es para muchos recién llegados al mercado laboral urbano encontrar un trabajo seguro y productivo.

América Latina incluye algunas de las zonas urbanas más grandes del mundo: la ciudad de México y Sao Paulo, las cuales tienen, ambas, más de 20 millones de habitantes en sus áreas metropolitanas, y padecen todos los problemas de contaminación relacionados con las grandes concentraciones urbanas de los países industriales. Sin embargo, lo asombroso de la urbanización latinoamericana es el problema de la primacía; es decir, el crecimiento desmedidamente rápido de la ciudad principal de cada país. Con excepción de Brasil, Venezuela y El Salvador, la proporción de la población urbana que vive en la urbe más importante está muy por encima del promedio mundial. Por ello la capital suele ser el principal centro industrial, comercial, financiero y cultural, así como administrativo.

El crecimiento de la población ha comenzado a desacelerarse, y algunos países, en particular Argentina, Cuba y Uruguay, ya han alcanzado tasas muy bajas de crecimiento demográfico. En contraste, los dos países más poblados, Brasil y México, tuvieron tasas de crecimiento muy altas hasta la década de 1990 y se espera que su participación en la población total de América Latina (53% en 2000) se estabilice a medida que disminuya la fecundidad.

En la mayoría de los países menos adelantados, la rápida urbanización coincide con el crecimiento de la población rural. La emigración del campo a la ciudad es importante, pero el pequeño tamaño de las zonas urbanas implica que éstas no pueden absorber todo el aumento de la población rural. No obstante, las poblaciones en expansión deben encontrar nuevas oportunidades de trabajo en las zonas rurales.

Sin embargo, en la mayoría de los países latinoamericanos la urbanización ha llegado al punto en que la migración rural-urbana ha producido una pérdida neta de la población rural, y no sólo en su tasa de crecimiento, por ejemplo, Uruguay ha presenciado una reducción de casi 50% de su población rural desde 1960, y en 2000 sólo 5% de su fuerza de trabajo fue clasificada como agrícola. En contraste, la población de América Latina en el decenio de 1820 —no mucho mayor, en su conjunto, que la de la Ciudad de México en la actualidad— era abrumadoramente rural; la fuerza laboral se concentraba en la agricultura y la minería.

Los recursos naturales producidos por estos sectores constituyeron su nexo con el resto del mundo, y los flujos internacionales de mano de obra y de capital se interesaron directa o indirectamente por aumentar el excedente exportable. Algunos de los artículos por los cuales aún es famosa América Latina, como el azúcar, ya eran importantes en la época de la Independencia; muchos otros, como el café, se agregaron a la lista en el siglo XIX. La importancia de estos artículos primarios ha ido reduciéndose, pero a fines de la primera década de 2000 seguían representando dos tercios de las exportaciones.

Además, muchas de las exportaciones manufacturadas no tradicionales de América Latina, como productos textiles o de cuero y muebles— se basan en sus recursos naturales, por ello es válido decir que los artículos primarios constituyen aún el principal nexo con el resto del

mundo. Esto es aún más cierto cuando agregamos drogas ilegales como la cocaína y la marihuana a la lista de exportación. En el caso de Colombia, donde el impacto del narcotráfico es particularmente alto, el valor de las drogas se estima en 25% de las exportaciones y 3% del PIB.

La explotación de los recursos naturales en América Latina, como en muchas otras partes del mundo, se ha hecho a expensas del medio ambiente. Se ha reducido la cubierta forestal, contaminada los ríos y lagos, y se han introducido productos químicos peligrosos en la cadena alimentaria. La conciencia local sobre estos temas tarda en desarrollarse, pero América Latina enfrenta el problema adicional de que la cuenca del Amazonas, compartida por Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y las Guayanas, tiene las reservas de bosques tropicales más grandes e importantes del mundo. Se cree que su devastación contribuye significativamente al calentamiento global y al efecto invernadero, razón por la cual América Latina está siendo presionada por el resto del mundo para adoptar estándares ambientales.

No obstante, el problema de la destrucción ambiental no se limita a los recursos naturales. Los grandes países han experimentado un impresionante crecimiento industrial junto con una rápida urbanización. A medida que los gobiernos implementaban su política de industrialización, surgieron plantas químicas, acerías, cementeras y líneas de ensamblaje de automóviles en toda la región. El proceso, que se inició en los principales países de la región a finales del siglo XIX, se aceleró a partir de 1930 cuando la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial reactivaron negocios capaces de sustituir productos importados por productos locales. En 1955, la contribución de la industria al PIB real superó la de la agricultura, alcanzando el 21% en 2000 frente al 7% de la agricultura.

Durante la mayor parte del siglo XX, el crecimiento industrial fue rápido, pero no muy eficiente. Las grandes industrias (corporaciones multinacionales y transnacionales) protegidas por políticas gubernamentales como aranceles y otras barreras a la importación han aprovechado el mercado interno abarrotándolos con productos de baja calidad y además costosos. Como resultado, casi todas las empresas no eran competitivas internacionalmente y los países debían continuar pagando sus deudas externas con sus ingresos de materias primas.

La rápida acumulación de deuda externa luego de dos crisis petroleras en la década de 1970 dejó a América Latina en una situación peligrosamente vulnerable, y en la década de 1980 los ingresos generados por las exportaciones de materias primas son insuficientes para pagar la deuda externa. Por lo tanto, la industria reconoció la necesidad de ser competitiva en el mercado internacional y las empresas se vieron presionadas a reducir costos y mejorar la calidad en todos los frentes.

El desarrollo de los recursos naturales en América Latina y la consiguiente inversión en infraestructura social, como los ferrocarriles, ha atraído capital extranjero. Gran Bretaña, el principal inversionista en el siglo XIX, fue reemplazada por Estados Unidos en la mayoría de los

países alrededor de 1930. Desde entonces, en varios países, el Estado ha incrementado constantemente su participación en la actividad económica, haciéndose cargo de las instituciones públicas, los ferrocarriles y los recursos naturales que antes estaban en manos extranjeras.

Sin embargo, el capital extranjero siguió siendo importante en la producción de muchos productos básicos, especialmente en minerales distintos del petróleo, y fue atraído por las nuevas oportunidades que ofrecía la industria después de la Segunda Guerra Mundial. La participación estatal en la economía, que fue ampliamente aceptada en las décadas de 1960 y 1970, no ha logrado reducir las desigualdades generalizadas en la distribución del ingreso en la mayoría de las repúblicas latinoamericanas.

Esta discrepancia fue inicialmente el resultado de la distribución desigual de la tierra heredada de la época colonial, pero se vio exacerbada en el siglo XX por la concentración industrial y financiera, lo que convirtió a América Latina en una región con la peor distribución del ingreso en el mundo. De hecho, es común que el 10% de la población del estrato social más alto reciba más del 40% del ingreso total, mientras que el 40% inferior generalmente recibe menos del 15%.

De manera similar, el coeficiente de Gini, una medida ampliamente utilizada de la desigualdad de ingresos es consistentemente más alta en América Latina. Por ejemplo, el PNB per cápita en 2000 fluctuó entre unos 6.000 y 7.000 dólares en los países más ricos y unos 500 dólares en los más pobres. Esto significa, por ejemplo, que el mexicano promedio es 12 veces más rico que el nicaragüense promedio, y el ciudadano estadounidense promedio es 10 veces más rico que los latinoamericanos. Por todas estas razones, la historia económica de América Latina debe explicar no sólo la incapacidad de la región en su conjunto para desarrollarse, sino también las disparidades en los niveles de vida entre los países que la componen.

Casi todas las teorías del desarrollo económico tienden a enfatizar un lado de la explicación a expensas del otro. Por ejemplo, las teorías raciales, ahora en gran parte desacreditadas, se han utilizado para explicar el estatus más bajo del ingreso real per cápita en Bolivia (donde la mayoría de la población es indígena) y Haití (donde la mayoría es africana), pero no explican la incapacidad de países con mayoría europea, como Costa Rica y Uruguay, para lograr el estatus de país desarrollado. Las teorías raciales también han demostrado ser irremediabilmente insuficientes para explicar la transición de una historia de éxito a una historia de fracaso en algunos países como Argentina o Venezuela.

Varias teorías del desarrollo económico latinoamericano otorgan gran importancia a las características institucionales y estructurales de la región. Por ejemplo, el sistema de propiedad de la tierra heredado de la Península Ibérica fue visto como un obstáculo para el desarrollo, mientras que el aparato administrativo y legal heredado de las potencias coloniales fue visto como un obstáculo para el emprendimiento privado y la toma de decisiones efectivas en el territorio. Sin

embargo, no debemos permitir que la atracción superficial de estas teorías oculte sus muchas deficiencias.

La descripción general de las instituciones y estructuras, heredadas del período colonial, no es heterogénea y cambia significativamente durante muchos años. Por otro lado, la teoría de la dependencia, que enfatiza la dicotomía entre el "centro" (países desarrollados) y la "periferia" (América Latina), así como las relaciones comerciales desiguales entre las dos regiones, inicialmente parece ser una explicación convincente, sobre la relativa incapacidad de América Latina para alcanzar el alto nivel de vida observado en los países desarrollados, pero no puede explicar por qué algunos países latinoamericanos viven mucho mejor que otros.

Además, la teoría de la dependencia no explica la transición de un país como Argentina del éxito al fracaso en un período de tiempo relativamente corto. La teoría de la dependencia es parte de una larga tradición teórica en la que se la ve como un gran obstáculo para el desarrollo económico de América Latina debido a su relación desigual con las potencias extranjeras. Muchas pistas ilustran las actitudes arrogantes de varias potencias europeas (especialmente Gran Bretaña y Francia) hacia América Latina en el siglo XIX y Estados Unidos en el XX. Sin embargo, el argumento sobre la relación de un país en vías de desarrollo con una potencia extranjera y la velocidad del desarrollo económico no puede afirmarse. Los países pobres y atrasados (como Bolivia) nunca han sido tratados con el mismo cuidado que los países relativamente ricos (como Argentina, que hasta la década de 1940 se consideraban miembros no oficiales del Imperio Británico).

Las Teorías ortodoxas, dicen que: *Los países con la mayor integración en la economía global tendrán un mayor desarrollo económico y finalmente ingresarán en la lista de países de desarrollados.* Empero se tienen como ejemplos, 2 casos emblemáticos de América Latina: Honduras, es una de las economías más abiertas del mundo, sin embargo, en actualidad exhiben altos índice de pobreza. Mientras que Brasil fue uno de los países más pobres en la década de 1920 y hoy presentan mejores indicadores económicos, a pesar de haber sido una economía cerrada.

El neoliberalismo⁴³, ha sido muy popular en los últimos años y afirma que América Latina ha sido paralizada por la intervención estatal que distorsionó los precios relativos, impidió el surgimiento de un sector privado próspero y obligó a muchas personas a participar en actividades ilícitas. Sus críticos se apresuraron a señalar el carácter histórico de este argumento, pues la intervención del Estado en América Latina —como en muchas otras regiones del mundo— fue en gran parte una respuesta a las fallas del mercado en un medio “liberal”, no regulado. De hecho, el medio siglo anterior a 1930, caracterizado por una América dominada por la ideología liberal, se caracterizó por el modesto papel del Estado y la importancia de la inversión privada extranjera.

⁴³ Muchos pensadores lo consideran extremista y fundamentalista.

Aunque la intervención del gobierno no siempre es una respuesta adecuada a las fallas del mercado, no significa que la ausencia de intervención del gobierno necesariamente conducirá a una mayor eficiencia de los recursos.

No existe una teoría en sí misma que explique la posición intermedia de América Latina en términos de ingreso per cápita global y las diferencias que se han hecho evidentes entre los países latinoamericanos a lo largo del tiempo. Sin embargo, un marco teórico es esencial si la historia económica va a ser algo más que una simple descripción. Para intentar explicar la posición de la región en su conjunto y de los países individualmente dentro de la región, se debe tomar en cuenta puntos como: la lotería de productos básicos, el mecanismo de crecimiento impulsado por las exportaciones y la herramienta de política económica del sector industrial.

La integración de América Latina a la economía mundial se realiza a través de la exportación de materias primas. Esta sigue siendo su conexión más importante con el resto del mundo. Sin embargo, los bienes no son uniformes y la frase “lotería de productos básicos” pretende llamar la atención sobre las diferencias entre ellos. Algunos productos (por ejemplo, el ganado) pueden incorporarse espontáneamente en nuevos procesos previos a la exportación, mientras que otros (por ejemplo, el banano) tienen menos probabilidades de combinarse entre sí.

Los productos asociados pueden actuar como un estímulo para la industria (el ejemplo más destacado es la carne en la Argentina del siglo XIX), pero los productos también difieren en la demanda de insumos. Aquellos que se encuentra en subsuelo, solo usan la fuerza laboral (como el guano), no proporcionan ningún incentivo para las industrias que proveedores de materiales e insumos, mientras que otros (nitratos) requieren un número de recursos e insumos para su producción, generando grandes ganancias a las industrias asociadas.

Los productos también son diferentes en las características de sus necesidades. Algunos, como la carne, han disfrutado y continúan teniendo una elasticidad de demanda de ingreso relativamente alta, de modo que un aumento del 5% en el ingreso real conduce a un aumento de más del 5% en la demanda del producto. Para otros, como el café, la flexibilidad de ingresos ha disminuido con el tiempo, y han pasado de ser un producto de lujo a convertirse en una necesidad. Algunos productos básicos (como el oro) no tienen sustitutos sintéticos directos, mientras que otros (como el algodón) compiten con las fibras sintéticas, por lo que la elasticidad precio de demanda es alta.

Para otros productos (como la cocaína), América Latina tiene el monopolio mundial, y en otras industrias (azúcar), la competencia internacional es alta. La diversidad geográfica y geológica de América Latina hace que cada república tenga un número limitado de productos para la exportación. Chile, un país templado, puede exportar trigo, pero no café; tiene grandes cantidades de cobre, pero no hidrocarburos, la inserción de Chile a la economía mundial se basa

en una variedad de productos. Es inevitable que las diferencias de especialización de productos de diferentes países sean importantes a largo plazo.

La especialización de la producción aumenta la productividad laboral en el sector exportador y ofrece la perspectiva de un desarrollo impulsado por las exportaciones. Sin embargo, la mecánica del desarrollo impulsado por las exportaciones juega un papel dominante. Un buen automóvil diésel puede transferir ganancias del sector exportador al resto de la economía, elevando el nivel de vida y el ingreso real per cápita; Un automóvil malo aumentará la productividad centrándose en el sector de exportación, que a menudo es explotado por empresas extranjeras en lugar de factores de producción nacionales. Así, el excedente de capital obtenido por la especialización exportadora no es garantía de acumulación de capital.

Tres mecanismos son de particular importancia en la máquina de desarrollo orientada a la exportación: el capital (incluida la innovación y la transferencia de tecnología), el trabajo y el Estado. Cuando estos mecanismos no funcionan, se puede lograr el crecimiento del sector exportador mientras que la economía no exportadora se estanca o incluso colapsa. El efecto sería que las exportaciones per cápita aumentan y la proporción del PIB real aumenta a expensas de las exportaciones, pero no garantiza un rápido aumento del nivel de vida. Por supuesto, con el tiempo, a medida que las exportaciones aceleren el crecimiento del PIB real, alcanzarán el crecimiento de las exportaciones, pero para entonces la especialización de las exportaciones llegará a un punto en el que la economía se volverá muy vulnerable a las condiciones adversas del mercado y a las recesiones.

En cambio, si los tres mecanismos funcionan bien, la economía no exportadora crecerá junto con el sector exportador. Las exportaciones per cápita aumentarán, pero en realidad la participación de las exportaciones en el PIB real podría disminuir y aumentar el nivel de vida. El dinamismo de una economía no exportadora la protege así de choques externos adversos, por lo que cualquier desaceleración provocada por el ciclo comercial mundial tenderá a persistir poco en el tiempo.

El primer mecanismo, el capital, implica la transferencia de una parte del capital excedente del sector exportador a la inversión productiva en la economía no exportadora. Esta conversión no es automática. Por ejemplo, es menos probable si el excedente pertenece a inversionistas extranjeros, si hay pocos intermediarios financieros y si el mercado interno es pequeño. Se presenta con más probabilidad si los factores de producción locales son abundantes, los intermediarios financieros son comunes y el mercado interno es grande y está en expansión.

El tamaño del mercado interno depende no solo del tamaño de la población sino también del poder adquisitivo. Cuando la mano de obra -el segundo mecanismo- del sector exportador se paga en especie, el mercado interno se restringe artificialmente. El trabajo esclavo, como en Brasil o Cuba hasta fines de la década de 1880, tenía pocos incentivos para trasladar las

ganancias de productividad del sector exportador al sector no exportador. Por el contrario, una mano de obra calificada y bien remunerada representa no solo una importante concentración de poder adquisitivo para los vendedores en la economía no exportadora, sino también una fuente potencial para futuros empresarios que apliquen sus habilidades y conocimientos a otros sectores de la economía.

En el tercer mecanismo referido al Estado, la expansión del sector exportador permite la expansión de las importaciones, y los impuestos sobre el comercio exterior en las primeras etapas de desarrollo son la fuente más importante de ingresos del gobierno. La cantidad de ingresos y la forma en que se gastan son factores clave en el éxito o el fracaso del desarrollo impulsado por las exportaciones. Cuando los recursos son escasos y se utilizan principalmente para fortalecer el sector exportador, el país no exportador puede perder todo impulso; donde se utilizan recursos significativos para desarrollar una economía no exportadora, las cuales pueden crecer rápidamente. Sin embargo, el equilibrio es frágil, ya que las cargas fiscales excesivas sobre el sector exportador podrían paralizar el sector.

La lotería de productos básicos y el régimen de crecimiento impulsado por las exportaciones han sido factores decisivos en el éxito o fracaso del desarrollo económico latinoamericano desde la independencia, así como el entorno económico y político. Las políticas económicas inconsistentes han causado un daño significativo tanto a los sectores exportadores como a los no exportadores. En cambio, las políticas económicas coherentes basadas en el consenso y respaldadas por la estabilidad política han brindado los medios adecuados para trasladar el crecimiento de la productividad del sector exportador a la economía no exportadora de la región.

A medida que las economías latinoamericanas se han vuelto más complejas, el entorno económico y político se ha vuelto aún más importante, tanto que en algunas repúblicas se ha convertido en un factor determinante del éxito o el fracaso. Durante la mayor parte del primer siglo después de la independencia, todas las repúblicas latinoamericanas siguieron una política de crecimiento centrada en la exportación de sus principales productos. Si se combina la lotería de productos básicos, la mecánica de desarrollo orientada a la exportación y un entorno político-económico favorable, los resultados obtenidos son muy impresionantes.

Por ejemplo, Argentina, que ganó la lotería de productos básicos y tuvo un excelente desarrollo orientado a la exportación, se convirtió en uno de los 12 países más ricos del mundo en términos de ingreso real per cápita en la década de 1920, a pesar de muchas deficiencias en la política económica del país. Por el contrario, en lugares donde los tres factores son desfavorables, como en Haití y Bolivia, los resultados son terriblemente decepcionantes. A mitad del siglo que siguió a la crisis de 1929, muchos países, principalmente las repúblicas más grandes, abandonaron el crecimiento impulsado por las exportaciones en favor del desarrollo interno basado en la industrialización por sustitución de importaciones. En estos países, el sector

exportador perdió impulso y la lotería de productos básicos se volvió irrelevante, aunque las exportaciones de productos básicos siguieron siendo la principal fuente de ingresos monetarios. La industrialización por sustitución de las importaciones se ha convertido en un nuevo sector dinámico y el problema es cómo traducir el crecimiento de la productividad en este sector al resto de la economía. Por lo tanto, en este nuevo contexto, la necesidad de mercados de materias primas y factores que funcionen, y el entorno político-económico se vuelve cada vez más importante.

A fines de la década de 1960, algunos países comenzaron a alejarse del desarrollo interno y buscaron un nuevo tipo de integración a la economía mundial, basada en exportaciones no tradicionales, incluidos los productos manufacturados. Este proceso se aceleró en la década de 1980 y, a principios de la década de 1990, comenzó una nueva era de crecimiento impulsado por las exportaciones en toda América Latina.

Se espera mucho de este nuevo modelo, pero conviene recordar las lecciones del pasado. El entorno económico y político sigue siendo decisivo: la naturaleza global de la economía mundial actual requiere que los factores de producción nacionales sean cada vez más conscientes de las oportunidades existentes fuera de la región, por lo tanto, los errores políticos se producen a expensas de la fuga de capital y de la mano de obra calificada de América Latina. Los mecanismos de crecimiento orientados a las exportaciones se han vuelto más complejos y la transferencia y difusión de tecnología se ha vuelto mucho más importante, pero el principal problema que persiste es el aumento de productividad del sector económico no exportador. La lotería de bienes ya no es importante, pero elegir una forma de exportación no tradicional aún puede tener un impacto significativo en el éxito o el fracaso del desarrollo económico. Las lecciones de la historia económica de América Latina nos muestran que no hay nada decisivo en la baja posición actual de la región en términos de desarrollo económico general y en particular del ingreso real per cápita.

Hoy en día, no es tan fácil lograr el éxito como lo fue en los días de la Independencia. No existe una varita mágica y la competencia internacional es más feroz que nunca. No todas las repúblicas latinoamericanas pueden esperar hacer la transición al estatus de país desarrollado en este siglo, pero sería sorprendente que algunas no lo hicieran. Sin embargo, las lecciones del pasado, tanto los fracasos como los éxitos, deben aprenderse si queremos brindar un nivel de vida digno a los descendientes de los latinoamericanos modernos.

4.2. América Latina: crecimiento y PIB

América Latina logró su mayor crecimiento económico durante el período de industrialización dirigida por el Estado. El impulso para crecer por encima del 5% y el 6% anual se logró solo durante el breve período anterior al desarrollo de las exportaciones de productos

básicos, esto sucedió antes de la Primera Guerra Mundial y en el decenio de 1920. Debido a las tendencias demográficas, el crecimiento del PIB per cápita se ha visto restringido durante la industrialización estatal por el auge demográfico y, lo contrario ha sucedido en épocas reciente, donde se ha beneficiado de una mayor proporción de la población (bono demográfico).

En el período de desarrollo de las exportaciones de materias primas, América Latina, junto con Europa Central y del Sur, se consideraba una región periférica de la economía mundial. Como resultado de la participación de América Latina (1870 a 1929), el PIB mundial aumentó de 2,6% a 5,2%, y el crecimiento per cápita de la región superó el promedio mundial. Durante la industrialización estatal, la economía latinoamericana siguió creciendo un poco más rápido que el promedio, y su participación en la producción mundial siguió aumentando, alcanzando el 9,5% en 1980. Sin embargo, desde entonces su crecimiento se ralentizó y la participación el PIB mundial cayó al 8.0% para finales de 1980. Por lo tanto, el desarrollo experimentado se ha perdido, y al compararlo con la media mundial y, sobre todo, con los países en desarrollo de Asia, es un retroceso relativo. Se puede decir que América Latina avanzó en la primera etapa de globalización, pero no aprovechó al máximo la segunda etapa, a pesar de un desempeño exportador relativamente bueno, capacidad para reunir capital y el hecho de que las grandes empresas latinas han tenido éxito en la región y en todo el mundo.

El desarrollo está desigualmente distribuido en toda la región. Es especialmente notorio en la etapa de desarrollo de las exportaciones de productos básicos. De hecho, incluso antes de la Primera Guerra Mundial, los estados del Cono Sur y, en menor medida, Cuba, pudieron ampliar sus puntos fuertes en relación con el resto de la región. A partir de ese momento se inició un proceso de convergencia en los niveles de desarrollo de la región, como resultado del lento crecimiento de los países líderes como del éxito posterior de otros países, especialmente de los dos países más grandes (Brasil y México), pero también de algunos medianos (Colombia y Venezuela) y pequeños (especialmente Costa Rica, Ecuador y Panamá). Sin embargo, algunos países se retrasan, Bolivia y Nicaragua son los casos más importantes). El proceso de convergencia en Latinoamérica se estancó en la década de 1980, y en los últimos años, ha surgido una tendencia diferente.

El proceso de crecimiento económico de ciertos países muestra otro patrón sorprendente: los países latinoamericanos tienden a experimentar un largo período de rápido crecimiento que disminuyen temporalmente la brecha de ingresos en relación con los países industrializados, pero que son seguidos de periodos de estancamiento. A largo plazo, este fenómeno puede llamarse "convergencias truncadas". Cuba es el primer ejemplo de este patrón: después de un enorme éxito exportador en el siglo XIX y principios del XX, su ingreso per cápita se estancó desde mediados de la década de 1910. La historia del Cono Sur es la misma: se vio un gran progreso antes de la Primera Guerra Mundial y retrocesos posteriores. Esto es particularmente evidente en Argentina, uno de los países más exitosos durante la primera globalización. El siguiente en la lista es

Venezuela (República Bolivariana), que tuvo la tasa de crecimiento más alta de la región desde la década de 1920 hasta la década de 1960, gracias a su auge petrolero y su capacidad para explotar algunas de sus ventajas, seguido de un evidente estancamiento. Brasil y México, donde la industrialización dirigida por el estado hizo grandes avances, rápidamente siguieron los ejemplos anteriores. Se puede decir que no hay "milagros" ni grandes crisis, por lo que la capacidad de desarrollarse lenta y sostenidamente es el secreto peculiar de Colombia.

Además, las economías latinoamericanas son altamente vulnerables a las condiciones externas con la consiguiente inestabilidad del crecimiento económico. Un factor que incide en toda la historia económica de la región es la dependencia de productos básicos, cuyos precios han fluctuado mucho en determinados períodos, especialmente entre la Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión y desde la década de 1970. Así también, la volatilidad causada por el acceso errático y altamente procíclico al financiamiento externo condujo a algunos de los ciclos más pronunciados: auges en la segunda mitad de la década de 1920, seguidos de severas recesiones y recesiones. Una moratoria casi completa de la deuda externa en la década de 1930; auge en la segunda mitad de los 70, seguido de la década perdida de los 80, el crecimiento económico de 1991-1997, seguido de una ruptura repentina en el financiamiento externo después de la crisis asiática de 1997 y la crisis rusa de 1998, y la prosperidad y caída antes de la crisis financiera de 2008. La nueva expansión comenzó a mediados de 2009 debido al financiamiento externo, lo que resultó en una caída mucho más corta que la caída anterior.

Un aspecto de la vulnerabilidad externa es que la región ha experimentado una variabilidad considerable en el crecimiento económico durante las reformas de mercado. Este comportamiento se refleja claramente al comparar la variabilidad de la tasa de crecimiento en el período 1990-2011 con la volatilidad en el período 1950-1980 (Tabla 4.1.). Esta mayor volatilidad refleja tanto las fluctuaciones en el financiamiento externo y los términos de intercambio debido a los ciclos de precios de las materias primas como la tendencia de la política macroeconómica a seguir un patrón procíclico que solo recientemente ha comenzado a superarse de forma parcial. Si bien se ha avanzado en la estabilidad de precios y la prevención de las crisis financieras, ha habido menos progreso en otra dimensión de la estabilidad macroeconómica, que se desconoce a menudo: "estabilidad de los ritmos de crecimiento económico".

Tabla 4.1.

América latina: crecimiento y volatilidad del PIB, 1950-1980 y 1990-2011^a
(en porcentajes).

Promedio ponderado	Crecimiento medio	Desviación estándar	Coefficiente de variación
1950-1980	5,5	1,7	0,31
1990-2011	3,3	2,4	0,71
Promedio simple			
1950-1980	5,0	1,1	0,21
1990-2011	4,0	2,0	0,50

Nota: ^ano se incluye a Cuba. Fuente: Ocampo (2012).

Las consideraciones anteriores reflejan claramente que las "leyendas negras" de las fases de industrialización dirigidas por el estado no se basan en una cuidadosa observación histórica. Este período de desarrollo no es solo un período de crecimiento más rápido en mucho tiempo, sino también un período de crecimiento estable y progreso social. Aunque al menos desde mediados de la década de 1960 (y antes para las economías más pequeñas) fue una etapa de crecimiento y diversificación exportadora, ya que el modelo clásico de desarrollo interno dio paso a un modelo híbrido que combinaba la sustitución de importaciones para promover las exportaciones y el desarrollo regional. Sin embargo, sería ingenuo volver a este modelo de desarrollo, cuyos orígenes históricos están más relacionados con el derrumbe de la primera globalización que con cualquier otro factor. Entonces, en la segunda globalización que vivimos hoy, este retorno sería anacrónico.

Asimismo, este modelo manifestó también deficiencias, particularmente en su incapacidad para crear una base tecnológica sólida. Esa incapacidad tiene profundas raíces, ya que se remonta al atraso industrial experimentado durante la primera globalización, a los rezagos educativos acumulados y los retrasos aún mayores en la construcción de una base científico-tecnológica propia. A ello se agregó, desde mediados de la década de 1970, la reversión del proceso de industrialización, ya que tuvo lugar en una etapa todavía temprana del desarrollo, cuyo reflejo fue el freno de la tendencia ascendente de los niveles de productividad que habían experimentado la mayoría de las economías latinoamericanas hasta ese momento.

Contrariamente a las expectativas, el relativo éxito de América Latina a la economía global, los procesos de liberalización económica que los acompañaron y las tendencias de productividad desfavorables que comenzaron en la década perdida, continuaron hasta la primera mitad de la década del año 2000. Este hecho no contradice el buen desempeño productivo de las

empresas líderes, sino que se relaciona con el dualismo o la creciente heterogeneidad estructural que caracterizó la primera fase de la reforma: la coexistencia de grandes multinacionales y el creciente mundo de las pequeñas y medianas empresas, juntamente con empleo informal. Por esta razón, la tendencia desfavorable de la productividad comenzó a cambiar solo en 2003-2007, cuando las tasas de empleo informal comenzaron a disminuir de manera constante.

Cabe señalar que, hasta principios de la década de 1970, las tendencias inflacionarias eran casi exclusivas del Cono Sur y Brasil, y las irregularidades fiscales se generalizaron solo en la segunda mitad de la década, cuando el financiamiento externo era abundante. Por esta razón, el aumento de la inflación es más un resultado que una causa de la crisis de la deuda externa. Los avances logrados en materia de inflación e irregularidades de tipo fiscal constituyen un éxito de la gestión macroeconómica durante las últimas dos décadas. Esto representa el progreso histórico de Brasil y los países del Cono Sur, y su regreso a la condición común de muchos países antes de la década de 1960.

En cuanto a avances sociales, el progreso es más lento. Un ejemplo es el mal estado de la educación a principios del siglo XX, incluso en países líderes de la región. Los indicadores de desarrollo humano comenzaron a mejorar en la tercera década del siglo XX, con el mayor avance en la industrialización dirigida por el Estado, que está relativamente extendida en la región. En las últimas dos décadas del siglo XX, las relaciones con el mundo industrializado se estancaron, a pesar de los continuos avances en educación. En la primera década del siglo XXI, la brecha entre el desarrollo de la nación y los países desarrollados se ha reducido.

En términos de reducción de la pobreza, los pocos estudios disponibles muestran que el mayor progreso en el siglo XX ocurrió nuevamente durante el período de industrialización dirigida por el Estado. Sin embargo, la tendencia favorable desde 1980 fue sucedida por 25 años perdidos en materia de reducción de la pobreza. Uno de los acontecimientos recientes más notorios fue la drástica disminución de las tasas de pobreza entre 2003 y 2008, que coincidió con una mejora en la distribución del ingreso en muchos países.

La historia de la desigualdad interna es compleja y variada, sin un patrón único. Todavía, el legado económico colonial y social de una sociedad altamente diferenciada sigue influyendo en la actualidad, pero su dinámica está configurada por otros factores que afectan a los diferentes países de la región de diferentes maneras. El impacto negativo más extenso en la distribución de recursos fue el resultado de la primera globalización, la crisis de la deuda de la década de 1980 y la liberalización económica de finales del siglo XX. En países con excedente de mano de obra (todos menos los del Cono Sur), estas presiones también afectaron negativamente la distribución durante la mayor parte del siglo XX. A esto se suman los efectos dañinos que han dejado muchas dictaduras militares.

Sin embargo, también hay cosas positivas. Al final, la mayor conquista en términos de igualdad social fue la abolición de la esclavitud, que en algunos países (Brasil y Cuba) llegó más tarde. La urbanización ha creado oportunidades para los habitantes rurales que han vivido bajo los signos de las fuertes divisiones sociales que caracterizan las zonas rurales de la región. Los desarrollos posteriores en educación también son una fuerza de equilibrio, quizás la fuente más importante de mejora en la distribución a principios de la década de 2000. Sin embargo, este progreso es incompleto, lo que se refleja en la desigualdad y las disparidades en la calidad de la educación a la que tiene acceso la mayoría de los latinos. En los países del Cono Sur, la inmigración europea a gran escala ha tenido efectos distributivos beneficiosos a largo plazo, incluidos los beneficios del proceso de desarrollo, ya que la inmigración proporciona habilidades, conocimientos y especialmente instituciones (de las cuales los sindicatos son particularmente importantes). Los cambios institucionales hacia el igualitarismo también han tenido lugar en otros países, en particular las revoluciones costarricense o cubana a mediados del siglo XX.

La forma en que se combinan las fuerzas varía de un país a otro, y no hay información para corroborar completamente su efecto neto, pero se pueden distinguir dos ciclos principales:

- La primera fase de deterioro hasta principios del siglo XX, incluso más tarde en una economía con excedente de mano de obra. Debido a los factores institucionales antes mencionados, siguió una fase de mejoramiento temprano en el Cono Sur (a partir de la década de 1920) y luego (década de 1960 o 1970) en otros países Colombia, Costa Rica, México y Venezuela (República Bolivariana), pero nunca en algunos como Brasil.
- El segundo ciclo se inició con otra etapa de deterioro en el del Cono Sur, pero se generalizó a fines del siglo XX con la Década Perdida y las reformas de mercado. Dos tercios de los países de la región experimentaron entonces un período de mejora de la distribución en la década del 2000. En el largo plazo, se puede argumentar que la desigualdad en la distribución del ingreso en América Latina, junto con la alta desigualdad estructural, puede ser más pronunciada hoy que al comienzo del rápido proceso de crecimiento económico de las últimas décadas siglo XIX.

En cuanto a la relación entre el Estado y el mercado, el mayor desarrollo de las actividades estatales se dio durante la etapa de industrialización dominada por el primero. Con algunas excepciones (experimentos socialistas temporales en Cuba y algunos otros países), los países de la región desarrollaron un modelo de economía mixta similar al de Europa Occidental durante la etapa de industrialización. A menudo se pasa por alto que este patrón es menos nacionalista en América Latina que en la mayoría de los países en desarrollo de Asia y África.

Desde la década de 1980 en la mayoría de los países, la liberalización económica ha redefinido significativamente la relación entre el Estado y el mercado. Esta redefinición ha permitido la supervivencia de empresas y bancos cotizados en la mayoría de los países, y ha incrementado significativamente el gasto público social desde la década de 1990.

También hay un proceso de consolidación de algunas instituciones estatales, especialmente los ministerios de Hacienda y los bancos centrales, pero, además, esto se acompañado del colapso o incluso la desaparición de las autoridades de planificación y los responsables de la política de desarrollo productivo (tanto industrial como agrícola). Curiosamente, la recuperación del gasto social en las últimas décadas no ha ido acompañada de una tendencia similar en el gasto en la infraestructura, lo que ha generado un importante rezago en este sector en la región. Asimismo, el poco aprecio la ciencia y la tecnología ha llevado a un retraso significativo con respecto a estándares internacionales (tanto en Asia oriental como en economías avanzadas con estructuras de producción pesadas).

El fracaso de las reformas de mercado dio paso a un retorno a una visión más positiva del papel del Estado. Este hecho se ha visto reflejado en el surgimiento de todo tipo de movimientos de izquierda, pero es un proceso que se da incluso en países de centroizquierda e incluso de derecha. En este sentido, América Latina ha tomado la delantera en un proceso en el que ahora están involucrados muchos países alrededor del mundo. En particular, eso incluye la falta de mayor atención a la política de desarrollo productivo. Brasil es el único país que desarrolla una política ambiciosa en esta área, otros pocos países también lo intentan, pero se puede decir que de una manera superficial.

4.3. Economía de América Latina desde 1960

Durante este tiempo, América Latina pasó de condiciones de relativa estabilidad en la década de 1960, a la crisis de la deuda de la década de 1970, un escenario dominado por la recesión y la inflación en la década de 1980, para finalmente cumplir con las condiciones actuales de principios de la década de 2000. . Actualmente, la atención se centra en la continuidad de los planes de ajuste estructural, mientras que algunos países han logrado cierto crecimiento económico. El análisis de las dimensiones sociales debe enfatizarse que las variables sociales han empeorado significativamente en la región. Entonces, aunque los países latinoamericanos ya han logrado lograr cierta estabilización, el nivel de pobreza y marginación social de segmentos importantes de la población sigue siendo una prioridad.

4.3.1. Transición de estabilidad a endeudamiento

En la década de 1960, los países latinoamericanos presentaban las características de los países en vías desarrollo de la época. Las exportaciones de productos básicos dominan el comercio internacional y la concentración de la dependencia industrial fluctúa, pero en general

sigue siendo alta. La industria representó alrededor del 22 por ciento del producto interno bruto, variando desde el 11 por ciento en Bolivia al 25 por ciento en Brasil. Las importaciones de bienes de consumo continuaron representando alrededor del 17 por ciento de las importaciones totales promedio de la región, y alrededor del 40 por ciento para Venezuela y Panamá.

La agricultura genera el 46% de los empleos y menos de la mitad de la población total vive en las ciudades. En la mayoría de los casos, el sector rural aún responde a las características de pequeñas economías orientadas a la exportación, en muchos casos con formas extensivas de forestación. Junto al sector moderno, han existido unidades productivas orientadas al mercado interno y que utilizan muchos recursos productivos, como es el caso de las grandes fincas y un gran número de pequeñas instalaciones productivas. Estas características siguen siendo comunes en diferentes países de la región.

Los esfuerzos para modernizar los equipos de producción después de la Segunda Guerra Mundial se han centrado principalmente en adoptar el modelo latinoamericano de sustitución de importaciones. Los veinte años posteriores a 1960 mostraron un importante crecimiento económico, al menos en comparación con los resultados de la recuperación económica conseguido en los años ochenta.

El cuadro 1 muestra que entre 1965 y 1973, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) promedio ponderado de la región fue del 7,4% y el de Asia del 4,1%. Más singular aún es el caso del Sudeste Asiático, donde el crecimiento fue del 8,3% interanual. Incluso en la década de 1970, la tasa de crecimiento en América Latina fue del 5,8%, no muy lejos del 8,0% del sudeste asiático. Mientras tanto, en los Estados Unidos, el crecimiento económico promedia menos del 4% anual.

El sector más dinámico en este modelo de crecimiento es la industria. La producción industrial de América Latina creció rápidamente en las décadas de 1960 y 1970. La producción total, medida a precios constantes, creció más del 6% anual durante dos décadas. Este aumento significativo alcanzó su punto máximo en la década de 1960 y principios de la de 1970. A pesar del impacto negativo del aumento de los precios del petróleo en la región en 1973, el crecimiento económico siguió siendo aceptable hasta 1980.

Una característica muy importante de la economía latinoamericana en la década de 1960 fue el desarrollo de la industria y la diversificación de nuevas direcciones de exportación. Este importante aumento de la producción industrial estuvo impulsado por un modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones. En la mayoría de los países, este período se caracteriza por una tasa reducida de importaciones y una disminución en la capacidad de exportar productos industriales.

Por ejemplo, en 1965, las exportaciones industriales de la región fueron menos de \$750 millones, en comparación con las exportaciones totales de \$10,100 millones. En contraste, desde

finis de la década de 1960, la región ha experimentado un fuerte aumento en las exportaciones de productos manufacturados en paralelo con un aumento en las importaciones de productos industriales, estas exportaciones claramente han sido estimuladas por las políticas gubernamentales.

En algunos países, especialmente en México, Centroamérica y el Caribe, se han establecido zonas especiales para producir bienes de exportación. Estados Unidos sigue siendo un mercado muy importante para la región. Como factor adicional, cabe señalar que las iniciativas de integración en la región a partir de las décadas de 1960 y 1970 no demostraron tanta importancia. Los esfuerzos de integración regional, sin embargo, comenzaron con la creación del Área de Libre Comercio de América Latina (ALIC) o (LAFTA) por sus siglas en inglés. El tratado original incluía a Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay en 1960. Otras iniciativas de integración económica incluyen el Mercado Común Centroamericano (MCCA) con Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica en 1961; y el Tratado Andino que incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela en 1969.

El objetivo de las anteriores iniciativas era reducir los aranceles en la región para estimular el crecimiento del comercio y la industria, lo que incrementaría las economías de escala. Esto se ve como un medio para aumentar la competitividad en el comercio internacional. Sin embargo, todos estos programas perdieron impulso cuando terminaron las concesiones “fáciles”; significa concesiones a bienes no producidos por dos o más partes en el tratado de integración.

Se ha demostrado que la continuidad operativa de estos tratados requiere un grado de sofisticación administrativa y una robusta voluntad política como medio para subsanar los conflictos de intereses y la desconfianza entre las partes. Ninguno de estos elementos fue apoyado consistentemente. Como resultado, el comercio intrarregional total no ha crecido tan sostenidamente como se esperaba. Sin embargo, tanto el Tratado Andino como el mercado único centroamericano ayudaron a impulsar la producción industrial en las pequeñas economías nacionales. En los países más grandes, sin embargo, la reorientación de la producción industrial hacia las exportaciones sólo se ve afectada por el pequeño impacto de los programas de integración implementados

Tabla 4.2.

*América latina, sur y sureste de Asia: tasas de crecimiento del PIB
1965-1988 (%).*

Regiones / Países	1965-73	1970-80	1980-83	1984-88
América Latina				
Argentina	4.3	2.2	-2.8	-1.9
Brasil	9.8	8.4	-1.3	3.7
Chile	3.4	2.4	-3.4	5.5
Colombia	6.4	5.9	1.4	4.3
México	7.9	5.2	0.6	7.3
Perú	3.5	3.0	-2.9	0.6
Venezuela	5.1	5.0	-1.8	2.6
Promedio Ponderado	7.4	5.8	-1.1	2.7
Sureste de Asia				
Indonesia	8.1	7.6	4.8	3.3
Corea del Sur	10.0	9.5	7.3	10.0
Malasia	6.7	7.8	6.2	5.6
Filipinas	5.4	6.3	2.2	1.3
Taiwan	10.4	9.2	5.4	9.3
Tailandia	7.8	7.2	5.4	5.4
Promedio Ponderado	8.3	8.0	5.3	6.5
Sur de Asia				
Bangladesh	---	3.9	3.6	3.9
India	3.9	3.6	5.4	4.3
Pakistán	5.4	4.1	5.3	7.3
Sri Lanka	4.2	4.1	5.3	3.9
Promedio Ponderado	4.1	3.7	5.4	4.5

Fuente: Reyes (2000).

Sobre esta base, para la región en su conjunto, el aumento de las exportaciones de manufacturas se debe principalmente a las ventas al exterior. A pesar del rápido crecimiento, los productos manufacturados aún representan sólo una pequeña parte de la producción total. Además, el déficit comercial latinoamericano en manufacturas es de hasta 56.5 mil millones de dólares, este monto se incrementó durante la crisis de la deuda externa. El cambio más importante en la estructura de la producción industrial desde 1960 es la tendencia a disminuir la participación de los bienes no duraderos. Para la región en su conjunto, esta disminución se debe a un aumento en la producción de recursos para otras actividades productivas.

La participación de los bienes de capital y duraderos se mantuvo prácticamente sin cambios en 1960-1979. Incluso en los países más desarrollados de la región, Argentina, Brasil y México, con la mayor producción de bienes industriales, los bienes de consumos percederos

representaron solo una cuarta parte de la producción industrial en comparación con la mitad de la de las economías más desarrolladas del mundo. Este un indicador de la estrechez del proceso de industrialización en curso. Por ejemplo, si se excluye de la participación mencionada en el párrafo anterior a la industria de equipos de transporte -de la cual gran parte es industria automotriz-, entonces los bienes de capital representan sólo el 19% en Argentina.

Entre los países andinos más pequeños, la participación de los medios de producción es inferior al 10%, y en América Central, con excepción de Costa Rica, inferior al 5%. Como resultado, la acumulación de capital en América Latina siguió dependiendo en gran medida de las importaciones de capital y la producción industrial continuó requiriendo cantidades significativas de divisas. A pesar del crecimiento limitado en el subsector de bienes de capital, estos años vieron un aumento impresionante en el desarrollo industrial en términos de oportunidades tecnológicas crecientes. Esto se traduce en una mayor participación de las exportaciones industriales de alta tecnología, así como una mayor inversión extranjera en subsectores claves de este tipo en la Región. Algunas empresas latinoamericanas se han vuelto más competitivas internacionalmente, a pesar de que la brecha tecnológica con los países más desarrollados continuaba ampliándose.

En Argentina, Brasil, Colombia y México, las empresas industriales locales que utilizan formas de producción de conglomerados, como bienes de capital y productos farmacéuticos, han competido con éxito con las multinacionales y sus filiales, incluso, lo hace con el tecnológico local. Aunque el aprendizaje se logró durante la fase de industrialización, fue solo en Brasil que las empresas se volvieron competitivas internacionalmente. Estas empresas, gracias a la rápida expansión del mercado interno, se han acercado a la frontera tecnológica en industrias como la siderurgia y la ingeniería mecánica. Sin embargo, en otras partes de la región, la producción a pequeña escala se ha convertido en un obstáculo para alcanzar niveles competitivos de productividad.

Una característica que aumenta la flexibilidad y la vulnerabilidad es también el papel central que juegan las corporaciones multinacionales en el desarrollo de la industria. Si bien han contribuido al desarrollo tecnológico descrito anteriormente, también son responsables de socavar el potencial empresarial nacional. Durante la década de 1960, las empresas internacionales fueron el factor más dinámico en el desarrollo de la industria en América Latina. La política proteccionista del período de sustitución de importaciones, junto con la política liberal de inversión extranjera, facilitó la continuación de la exportación de la producción nacional, pero siempre prestó mayor atención al mantenimiento de los mercados externos.

Las empresas multinacionales o internacionales han jugado un papel muy importante en la revitalización de industrias regionales como la industria química, la automotriz, la del caucho y la eléctrica. Su rápido desarrollo durante este período provocó la relativa desnacionalización de la industria local. En Argentina, México y Brasil, por ejemplo, la participación de las

multinacionales en la industria manufacturera pasó de 20% a principios de la década de 1960 a casi 30% a principios de la década de 1970. Estas empresas continuaron operando bajo un mayor proteccionismo, característico del escenario económico regional durante esa etapa.

En la década de 1970, la participación de la producción industrial multinacional se estabilizó en algunos países y disminuyó en otros. En Argentina, por ejemplo, la producción internacional fue del 30,8% en 1973 y del 29,4% en 1983. En Brasil, esta participación disminuyó del 34,4% en 1971 al 22,5% en 1979. Esta disminución se debe en parte a la política de restricción de la inversión extranjera de algunos países de la región en la década de 1970, así como a los cambios de las mismas multinacionales.

Como resultado, el desarrollo de nuevas formas de inversión extranjera no depende totalmente del accionar de las filiales nacionales. Este es un resultado que el modelo de sustitución de importaciones no anticipó. En Brasil y México, la producción industrial superó el promedio latinoamericano en las décadas de 1960 y 1970. Como resultado, su participación en la producción industrial regional aumentó de menos del 50% a más del 60% en la región. Estos dos países también fueron los países que continuamente atrajeron la mayor cantidad de inversión extranjera (más del 70%) en la década de 1970. Aunque también son los países con un mayor endeudamiento.

Los grupos maquiladores en la frontera entre Estados Unidos y México son particularmente notorios. Estas empresas se enfocan en ensamblar productos y reexportarlos, muchas veces a los mercados más desarrollados, aprovechando las zonas francas en los países de la "cadena de operaciones", significado solamente un intento directo de reexportación. La experiencia de los estados del Cono Sur, particularmente Argentina, Chile y Uruguay presenta un panorama distinto, en 1950, estos países eran los más industrializados de América Latina en términos de producción per cápita. Luego experimentaron un ritmo más lento de desarrollo industrial. Después de los golpes militares de la década de 1970, estos países adoptaron políticas que fomentaban la desindustrialización, valiéndose de la reducción de los costos de importación. Esta tendencia es muy evidente en Argentina y Chile, que inspirados por las críticas neoliberales al modelo de sustitución de importaciones, la depreciación del tipo de cambio y el alto coeficiente bancario interno provocaron el cierre de complejos industriales, un aumento del desempleo y una disminución de la producción industrial.

Los países del Pacto Andino, conscientes del pequeño tamaño de sus economías y su impacto en la industrialización, intentaron desarrollar áreas de mercados claves durante la década de 1970, mediante la armonización de políticas y programas industriales. Con excepción de Ecuador, estos países lograron tasas de crecimiento superiores al promedio latinoamericano durante la década de 1960. Sin embargo, a pesar de sus ambiciosos planes, avanzaron poco en el desarrollo de programas regionales e industriales en las industrias de maquinaria, siderurgia, petroquímica y automotriz. En los países del Mercado Común Centroamericano, a diferencia del

Pacto Andino, en la década de 1960 mostraron un rápido crecimiento industrial, particularmente El Salvador y Guatemala, aumentando a un 8,5% anual frente a un 6,7% de la región.

Esta rápida expansión se vio respaldada por el aumento de las exportaciones de productos agrícolas, la creación de un mercado único y el aumento del comercio en la región. Para la década de 1970, sin embargo, el proceso había perdido impulso y el crecimiento había caído por debajo del promedio latinoamericano, en parte debido a las rupturas en la integración causadas por hechos controvertidos. Su máxima expresión fue durante la guerra entre Honduras y El Salvador de 1969 que impidiendo el comercio de estos dos países hasta finales de los setenta.

La mayor expansión de las nuevas exportaciones de manufacturas es resultado de la diversificación del principal sector exportador. Esta diversificación se da con la floricultura en Colombia, camarones en Ecuador y frutas y verduras en Chile, Centroamérica y el Caribe. Los esfuerzos se han traducido en mejoras en los modos de transporte y comunicación, así como en el nivel técnico de producción y comercialización. Como resultado, la región ha obtenido una clara ventaja comparativa, especialmente en relación con el mercado estadounidense. Sin embargo, algunos países mantienen un modelo de dependencia que se enfoca en exportar una pequeña cantidad de productos y, por lo tanto, sigue siendo vulnerable a eventos adversos en el mercado internacional. Esta situación persistió en general hasta la década de 1980.

4.3.2. Ajuste económico y crisis social

A fines de la década de 1970, los países latinoamericanos también diversificaron considerablemente sus mercados. En 1975, los países con mercados más desarrollados concentraban el 65% de las exportaciones de materias primas, el 80% de las exportaciones de minerales y el 72% de las exportaciones de energía. Diez años después, los porcentajes son 54, 65 y 71 por ciento, respectivamente. Entre los países desarrollados, Japón se ha convertido en uno de los más importantes nuevos clientes de América Latina para los minerales, especialmente el cobre, el hierro y la bauxita. La participación de los países más desarrollados como destino de las exportaciones de la región contrasta con la expansión de nuevos mercados difíciles en la antigua Unión Soviética, Europa del Este y otros países en desarrollo, especialmente Asia, debido principalmente a la crecimiento consolidado de México y Venezuela y en cierta medida a Ecuador. La participación de la energía en las exportaciones casi se duplicó entre 1970 (26%) y 1980 (48%). Sin embargo, las exportaciones de productos básicos de la región continuaron manteniendo un bajo nivel de valor agregado.

Como parte de las principales características económicas de América Latina después de 1980, cabe destacar que la crisis que estalló a principios de esta década marcó un período particularmente difícil para la economía regional, por lo que se deben realizar ajustes macroeconómicos. La mayoría de los países latinoamericanos se han visto obligados a realizar

estos ajustes para lograr una mayor estabilidad, ayudándolos así a ingresar mejor a los mercados internacionales y pretender un crecimiento económico sostenible. Los cambios en la regulación enfatizan la política económica, el compromiso de los gobiernos de mantener la continuidad de los programas de reforma y el hecho de que muchos cambios en los países dependen en última instancia de mejorar las condiciones económicas internacionales.

El elemento más visible de la crisis interna de los países es la deuda externa. De 1978 a 1981, la región se benefició de mejores condiciones de comercio internacional para sus exportaciones y la obtención de préstamos internacionales, especialmente para el sector privado. Estas condiciones permitieron a la región seguir una política económica expansiva, lo que a su vez permitió a los 11 países latinoamericanos sostener un crecimiento económico superior al 4%. En la mayoría de los casos, sin embargo, estas ganancias estuvieron acompañadas de déficits excesivos en la balanza de pagos, como resultado, 15 países tenían déficits en cuenta corriente superiores al 4% del producto interno bruto (PIB) y 10 países tenían déficits superiores al 5% del PIB.

En 1982, la mayor parte de América Latina y el Caribe experimentó la recesión más profunda y prolongada en 50 años. Si bien las condiciones externas han jugado un papel decisivo en el agravamiento de la crisis, existen otros factores igualmente importantes, como las inconsistencias en la política económica, especialmente en el caso de acciones no previstas que conducen a altos niveles de deuda externa. ; gasto interno excesivo en algunos casos; y una política de estabilización de precios basada en una gestión casi monopólica del tipo de cambio. A estos aspectos, habría que agregar la liberalización financiera, que ha mantenido las tasas de interés muy altas durante mucho tiempo, afectando así la generación de capital de inversión directa en los países de la región.

La interrupción de los flujos de capital extranjero luego de la moratoria unilateral de México sobre el pago de la deuda en agosto de 1982 estuvo acompañada por tasas de interés más altas en los mercados internacionales y el empeoramiento de las condiciones del comercio mundial. Esto obliga a toda la región a emprender un ajuste económico encaminado, además, a lograr resultados positivos en el balance que compensen las disparidades financieras provocadas por los hechos mencionados. Entre 1982 y 1984, el PIB de la región se estancó, la inversión en activos fijos cayó casi un 5% de la producción anual de América Latina y el déficit en cuenta corriente de la región aumentó del 3,7% del PIB en el periodo 1978-1981 al 2,1%. Ese fue el comienzo de la crisis económica de la década de 1980.

En respuesta a este escenario, cuando los problemas económicos se vieron agravados por la deuda externa, los países latinoamericanos implementaron procesos de ajuste a partir de 1982 y continuaron en las primeras etapas hasta 1990. Una de las consecuencias fue una reducción significativa del PIB per cápita de la población y del consumo nacional. Las tasas de inversión en la región continuaron cayendo, alcanzando su nivel más bajo en 1987. A partir de ese año, la cifra

se normalizó gradualmente hasta alcanzar el 22% del PIB en 1989, aunque todavía estaba muy por debajo del nivel de principios de los años ochenta.

La naturaleza inusual de los problemas regionales de la década de 1980 se reflejó simultánea y consistentemente en el declive del desempeño económico y social en América Latina. Ha habido una disminución significativa en la producción, es decir, una fuerte caída en la tasa de crecimiento. El empleo se ha visto muy afectado y los salarios reales han caído a medida que aumentaba la inflación y la inestabilidad de los mercados internacionales. A lo anterior se debe añadir la devaluación, que estimula la alta inflación presentada por muchos países de la región. En esta situación influye el alto grado de dependencia que tiene la región de capitales y bienes de capital del exterior para poder llevar a cabo procesos productivos en el mercado interno. En algunos casos, una mayor relajación de la política monetaria también contribuyó a aumentar la inflación.

Desde el punto de vista del empleo, es claro que América Latina ha logrado un crecimiento aceptable después de la Segunda Guerra Mundial, lo que se refleja en un crecimiento de hasta un 2,5% anual. La rápida urbanización hizo que el empleo en el sector agrícola pasara del 55% en 1950 al 32% en 1980. El número de puestos de trabajo creados por el sector formal urbano aumentó en un 4 por ciento anual, pero este incremento no fue suficiente para compensar el crecimiento anual de la población activa, que buscaba integrarse a los mercados laborales. La tasa de subutilización de los recursos humanos (desempleo manifiesto más subempleo y empleo eventual en el sector informal) se mantuvo en el mejor de los casos en torno al 30 por ciento.

La crisis y los procesos de ajuste de la década de 1980 terminaron con el frágil equilibrio laboral que había resultado del crecimiento de las décadas anteriores. Los salarios reales han caído, el desempleo y el subempleo han aumentado significativamente, en general, ha aumentado la concentración de actividades en subsectores ocupacionales de baja productividad, y la fuerza de trabajo urbana a de tiempo parcial crece a una tasa del 5% anual en la región.

Por el contrario, la creación de empleo en el sector formal ha alcanzado alrededor del 2,5 por ciento anual. Este aumento se sucede en las pequeñas empresas y algunas áreas del sector público. Durante la década de 1980, el gasto público en la mayoría de los países se redujo drásticamente en términos reales como resultado de los procesos de ajuste, todo dentro de un marco signado por preocupaciones sobre la carga financiera.

Varios países (Argentina, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela) han ido reduciendo gradualmente el gasto público. Al mismo tiempo, en otros países como Costa Rica, Guatemala, México y Uruguay, los niveles de ingreso tienden a recuperarse. En Chile, el gasto público aumentó y luego disminuyó, pero en 1989 estaba casi al nivel de principios de los años setenta. En Brasil, Colombia y Paraguay aumentó el gasto público. El peso de la carga financiera por deuda externa aumentó a principios de la década, influenciado tanto por la apreciación del tipo de

cambio como por el alza de las tasas de interés bancarias en el sistema financiero. El valor de la deuda pública aumentó considerablemente debido al aumento de las tasas de interés en el mercado bancario internacional.

La mayoría de los ajustes macroeconómicos se realizaron a principios de la década de 1980, cuando la crisis se agudizó, reduciendo el déficit fiscal entre un 6% y un 5% del PIB en la mayoría de los países de la región. Salvo algunas excepciones, no se materializan todos los beneficios esperados, principalmente por la existencia de condiciones adversas en la economía internacional. En general, el proceso de reestructuración de la década de 1980 tuvo como objetivo aumentar los ingresos de muchas maneras. Se conocen casos especiales donde estos ingresos se generan a través del ahorro y la privatización en Argentina, Colombia, Costa Rica y Chile; cargas impositivas indirectas al petróleo en Ecuador; cotizaciones a la seguridad social en Argentina y Uruguay y aumento de impuestos para Colombia y Uruguay.

La capacidad de los gobiernos de la región se redujo significativamente como resultado de los ajustes macroeconómicos en la década de 1980, aunque en la década de 1990 hubo señales de que esta tendencia podría revertirse en algunos casos. Está claro que el aumento de los ingresos del gobierno sirve a uno de los objetivos centrales del proceso de ajuste: el pago de la deuda externa.

En 1994, el gasto público en Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y Venezuela alcanzó un nivel récord. En 1993 aumentó el gasto público en Honduras. En Brasil, sin embargo, el gasto total aumentó desde la década de 1970 hasta alcanzar un pico en 1987; han disminuido desde entonces, con la excepción de 1992. En la mayoría de los demás países, el gasto público ha aumentado en los últimos años, pero el promedio en 1994 y 1995 seguía siendo inferior al de principios de los años ochenta.

4.3.3. Crecimiento económico

En contraste con lo ocurrido en la década de 1980, el proceso de ajuste de la década de 1990 involucró a menos países, fue menos intensivo y se benefició de una carga tributaria más general, que a su vez se benefició del crecimiento económico de la última década del siglo 20. Es preciso mencionar que la superación de los déficits fiscales de los países de la región se logró gracias a nuevos recortes en el gasto público, que ya había caído significativamente en la década de los ochenta. América Latina en general se comportó de manera diferente en la década de 1990 que en la de 1980. Hace una década, la producción total de la región creció un 3,6 por ciento, la demanda interna creció un 4,4 por ciento, la inversión aumentó más del 8 por ciento y las exportaciones aumentaron de manera constante, aunque con un menor crecimiento de las importaciones.

Existen diferencias en los procesos de ajuste de los 80 y la recuperación macroeconómica de los 90, entre otras cosas, se deben considerar la situación del aumento de la deuda, el desequilibrio de la balanza comercial, condiciones cambiantes del comercio exterior, así como el tamaño del sector público y sus déficits. Hasta 1995, los países que muestran aumento de la producción fueron Colombia (durante 12 años), seguido de Guatemala con nueve años consecutivos. A lo largo de este ciclo, el crecimiento promedio anual de la producción per cápita en Chile alcanza el 4,5%, en Colombia 2,6% y 0,9% en Guatemala.

En cuanto a la producción per cápita en el periodo de 1980-1995, existen diferencias entre los países de América Latina. En 1995, nueve países: Colombia, Chile, Costa Rica, Panamá, Argentina, Perú, Bolivia, El Salvador y Venezuela exhibían cifras superiores a las alcanzadas en 1980. Gracias al acceso a tecnología y recursos productivos, estos países están relativamente cerca de alcanzar su límite de producción. Por el contrario, la producción per cápita ha disminuido drásticamente en Haití desde 1981 y en Nicaragua desde 1984.

Esta prometedora tendencia pareció interrumpirse en 1995, pero a fines de la década el problema del petróleo volvió a ser el principal obstáculo. Las condiciones económicas regionales tienen un impacto significativo en la inversión. Entre 1991 y 1995, sólo Chile, Costa Rica y El Salvador tenían índices de inversión fija cercanos a los observados en 1978-1981. Por otro lado, la tasa de inversión en Brasil, Ecuador y Venezuela es más baja que el nivel observado durante la crisis.

En la década de 1990, el nivel de inversión ha cambiado positivamente, estabilizándose de forma relativa, siendo alentador, puesto que los niveles de inversión de podrían asegurar la continuidad y estabilidad del proceso a largo plazo. La estabilidad ha resistido no sólo el "efecto tequila" de la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994, sino también la contención de la crisis financiera que surgió en el sudeste asiático en 1997.

En términos de inflación, muchos países pudieron controlar el rápido aumento de los precios de los productos a finales de los años 80 y 90, posterior a la crisis inflacionaria de 1982. Sin embargo, durante el último período intermedio, Venezuela y Brasil aún tenían problemas para controlar la inflación, y Ecuador experimentó otro rápido aumento después de 1996. En este último país, desde el 9 de septiembre de 2000, se adoptó como moneda nacional el dólar estadounidense, en sustitución del sucre, como último recurso para lograr la estabilidad económica. Sin duda los aspectos macroeconómicos han incidido en factores sociales como la desigualdad, el desempleo y la pobreza. El grado de desigualdad solo ha tendido a disminuir con la recuperación económica en dos países: Colombia y Uruguay, y esto solo ha ocurrido en la primera mitad de la década, sin embargo, las condiciones empeoraron nuevamente en el 2000.

Particularmente grave para la región es la iniciativa del Plan Colombia, por la inestabilidad económica que traerá no solo sobre Colombia, sino también a los países vecinos.

Aunque las cosas varían de un país a otro en la región, la tendencia general es mejorar desde los niveles observados en las décadas de 1960 y 1970 y, en algunos casos, este crecimiento parece estar estabilizándose por ahora. Dadas las condiciones de acceso a los recursos en la región, algunas economías aún tienen que demostrar que su crecimiento puede aliviar significativamente este problema.

Algunos países donde los niveles de pobreza se han estabilizado son Chile, México (hasta la crisis de 1994) y Uruguay. De estos, sólo Chile y Uruguay mostraron que sus niveles de pobreza en 1999 eran relativamente más bajos que sus niveles previos a la crisis. Las condiciones para elevar el nivel de pobreza no son solo un aumento de la producción, sino también mejores mecanismos de distribución de la riqueza, creación de empleo y mayores tasas de ahorro.

En la década de 1990, los países latinoamericanos empiezan a recibir, nuevamente, inversiones de capital extranjero, considerándose un factor decisivo entre 1993 y 1997. En el 92 el déficit comercial es motivado a que las importaciones han duplicado el valor de las exportaciones, mientras que nueve países (Bolivia, Costa Rica, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay y Perú) tienen déficits en cuenta corriente del 5%. En algunos casos, esta situación se compensa con nuevas aportaciones de nuevo capital.

En este escenario macroeconómico, la política de promoción de exportaciones ya está incidiendo claramente en las condiciones de la región. De 1970 a 1990, las exportaciones de América Latina y el Caribe crecieron continuamente en un promedio del 6 por ciento. Este aumento fue mayor que la producción regional total observada en la década de 1970 y significativamente mayor que en la década de 1980. Sin embargo, en términos de poder adquisitivo nominal, los beneficios del aumento de las exportaciones se ven limitados por la disminución de los términos de intercambio en los mercados internacionales. Desde mediados de la década de 1980, el comercio mundial ha tendido a acelerarse con el aumento de las exportaciones regionales. En algunos casos, esta mayor dinámica del comercio internacional se hizo más evidente en la década de 1990, especialmente en Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Perú y Venezuela.

En consonancia con el plan de ajuste, la tendencia a la baja de los precios de los principales productos de exportación de la región ha obstaculizado gravemente en muchos casos la recuperación económica y la creación de empleo. Entre 1990 y 1998, sólo los precios del banano y el zinc, expresados en valores de moneda constante, fueron superiores al récord de 1980. Sin embargo, para el banano, la situación es particularmente volátil, influenciada en gran medida por las restricciones unilaterales de la UE a las importaciones de esta fruta latinoamericana desde 1992. Solo unos pocos productos, como el cobre y el hierro, experimentaron caídas de precios relativamente menores, en el período de 1980 a 1997 disminuyó en un promedio de 13 por ciento.

La pérdida de precios internacionales de otros productos fue aún más grave, y algunos llegaron incluso al 40%. Cabe señalar que los precios internacionales de 16 de los 18 productos de exportación más importantes de la región continuaron cayendo. Esto obliga a la producción regional de estos bienes a incrementar su capacidad exportadora para que la balanza comercial no muestre números negativos, las pérdidas de precios en los mercados internacionales en función de las principales productos de exportaciones regionales es de casi el 36%. Al comparar entre los precios de 1980 y el precio medio de la primera mitad de los 90, los precios internacionales continuaron cayendo, excepto el petróleo, que llegó a casi \$10 por barril en 1998, y para septiembre de 2000 rondaba los 33 dólares por barril.

La caída de los precios afecta no sólo a los productos primarios sino también a los industriales, Según el análisis de los índices de precios reales de varios productos, incluso después de 1992, los precios han estado en su punto más bajo en los últimos 50 años. Otro factor importante en el comercio internacional experimentado por los países latinoamericanos en la década de 1990 fue el uso más intensivo de los recursos naturales en el contexto de mayores exportaciones. Las exportaciones crecieron del 11% del PIB en 1980 al 16% en 1990 y al 19% en 1998. En general, la participación de los productos primarios en las exportaciones ha sido menor que la creciente contribución de la industria o los bienes elaborados.

A pesar de estos esfuerzos en el comercio internacional, cabe señalar que América Latina como región todavía está rezagada con respecto a los países asiáticos, en especial los países recientemente industrializados de la región. Si bien se han hecho esfuerzos en América Latina y el Caribe para cambiar a exportaciones de bienes manufacturados, que tienen una mayor demanda en los países desarrollados, ha habido poco progreso en este sentido por parte de las importaciones de los países de la OCDE.

Además de los efectos desfavorables de la crisis de 1997-1998, la región tuvo que soportar el embate de la crisis mexicana en diciembre de 1994. La excepción más notable a este panorama en términos de costos y utilidades empresariales es el caso de la industria automotriz de México, así como la industria manufacturera y de procesamiento de República Dominicana y Guatemala, jugando las corporaciones internacionales un papel decisivo. La evidencia muestra, que las aspiraciones de exportación de los países de América Latina y el Sudeste Asiático difieren, según la forma que tienen estas dos regiones de acceder a los mercados de la OCDE. América Latina aún enfrenta grandes desafíos, sobre todo en lo referente a la exportación de tecnología, que es el sector más dinámico de los ricos mercados internacionales.

Capítulo V

Estadísticas de indicadores de equidad y pobreza en la población peruana 2019-2022

5.1. Conceptualización de la pobreza

En primer lugar, la pobreza se refiere al nivel de vida. Es decir: ¿cuántas personas son incapaces de satisfacer ciertas necesidades de consumo y tienen acceso a los bienes públicos como la salud, educación y vivienda? El concepto de pobreza define una situación de privación que obliga a las personas a vivir fuera de los estándares establecidos por la sociedad. La pobreza es exclusión por falta de los recursos necesarios para obtener las condiciones de existencia material de acuerdo con la estructura histórica de la sociedad.

Desde finales del siglo XIX, las visiones de la pobreza se han vinculado a tres conceptos. Primero, existe la creencia de que los hogares pobres no pueden obtener el mínimo indispensable para mantener su viabilidad individual. En la década de 1970, comenzó a cuestionarse la definición de pobreza en términos de supervivencia, ya que limitaba las necesidades humanas a necesidades materiales y no sociales.

En segundo lugar, el concepto de necesidades básicas en este contexto comienza a influir en la definición de pobreza. El supuesto de necesidades básicas es una extensión del concepto de subsistencia al considerar dos componentes:

- Requisitos mínimos para el consumo privado del hogar (alimentación, vivienda, techo, ciertos muebles y equipo doméstico).
- Servicios sociales básicos como bebida. Infraestructura de agua, saneamiento, transporte público, salud, educación y cultura.

Finalmente, en la segunda mitad del siglo XX, las ciencias sociales desarrollaron una nueva formulación de lo que significa pobreza: privación relativa. La relatividad se refiere a los recursos y las condiciones materiales sociales y se centra en los fenómenos cada vez más dinámicos de la sociedad moderna. Debido a este fenómeno, no tiene sentido limitarnos a estándares de pobreza estáticos predeterminados. Mientras que el concepto de pobreza absoluta significa el mínimo necesario para sobrevivir, el concepto de pobreza relativa sugiere que las necesidades de la vida son variables en lugar de fijas y se adaptan al proceso de transformación social.

Las concepciones sobre la pobreza pueden integrarse para distinguir entre cuatro visiones:

- La pobreza como una necesidad asociada a ciertos bienes y servicios necesarios para vivir y funcionar como miembro de la sociedad.
- La pobreza como nivel de vida, que no solo limita la pobreza a algunas desventajas, sino que también establece un factor comparativo de vivir con menos recursos que otros.
- La pobreza es la falta de recursos y se define como un flujo insuficiente de recursos hacia los hogares.
- La pobreza es una violación y una falta sistemática de derechos económicos, sociales y culturales.

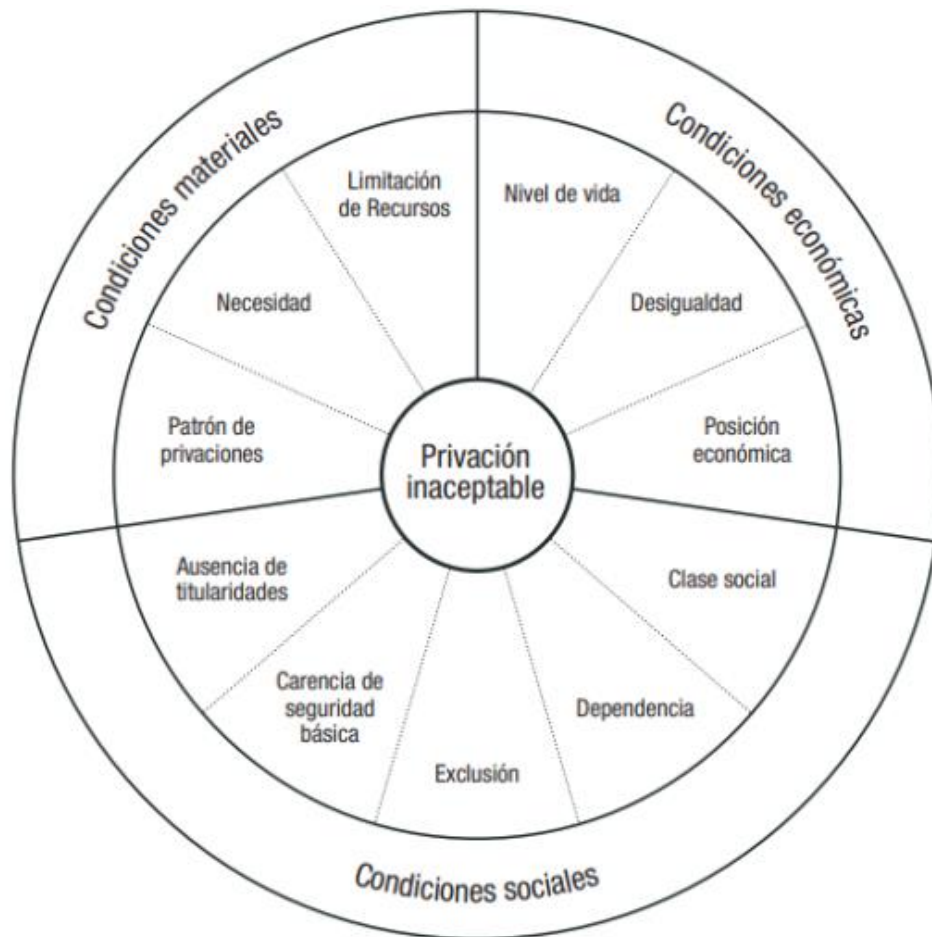
Otro enfoque de la pobreza está cada vez más relacionado con el análisis de la pobreza y la desigualdad, desde una perspectiva combinada de derechos económicos, sociales y culturales. Esta conceptualización comienza con el supuesto de que la pobreza es una situación que surge de las acciones e inacciones de los estados y las acciones e inacciones de varios actores económicos y sociales en una sociedad. Nos permite entender la privación económica como el resultado de procesos sociales, políticos y económicos que se dan tanto en los derechos como en los recursos, las relaciones de poder y las instituciones sociales.

En particular, algunos enfoques brindan una crítica integral a las visiones de pobreza basadas en el consumo o la utilidad económica, y propone un proceso para entender la pobreza como una violación de los derechos humanos, particularmente a través de la responsabilidad de los gobernantes. El fenómeno de la pobreza desarrollado aquí se conceptualiza como un principio normativo de análisis.

El concepto de pobreza es muy vago, sugiere que coexisten 11 definiciones del fenómeno atribuido a la pobreza, como se muestra en la Figura 5.1. Los primeros tres son de naturaleza material: necesidades, patrones de escasez y recursos limitados. Los siguientes tres se refieren a las condiciones económicas: nivel de vida, desigualdad y situación económica. Los cinco últimos se refieren al estatus social: clase social, dependencia, exclusión, falta de seguridad básica y falta de derechos. Un enfoque multidisciplinario de la pobreza requiere una respuesta flexible a una amplia gama de preguntas y juicios basados en diferentes criterios. Más importante aún, una comprensión multidimensional abordada desde los enfoques participativos y las respuestas de política pública a la pobreza.

Figura 5.1.

Pobreza como concepto.



Fuente: Stezano (2021).

5.2. Pobreza absoluta y pobreza relativa

El enfoque de la pobreza absoluta se basa en el supuesto de que las necesidades no dependen de la riqueza de otras personas, y el hecho de que no se satisfagan muestra que la pobreza existe en todas las circunstancias. La pobreza absoluta se define sin referencia al contexto o las normas sociales, sino que se basa en necesidades materiales simples en lugar de necesidades de supervivencia social.

Por el contrario, la perspectiva de la pobreza relativa asume que las necesidades surgen en relación con los demás, mientras que la pobreza depende de los niveles generales o promedio de riqueza. El concepto de pobreza relativa es definido en relación con los estándares que se encuentran en la sociedad. En el pasado, se entendía principalmente como desigualdad, siendo un criterio aplicado a la parte inferior de la distribución del ingreso.

La pobreza relativa consta de dos componentes esenciales:

- E primera se refiere a su definición social: define la pobreza como una forma de privación relativa, insuficiencia o escasez (más que carencia) de alimentos, servicios, normas y actividades comunitarias en una sociedad. Así, aunque la pobreza depende del bienestar general y no se mantiene constante en el tiempo, los criterios de identificación de los pobres deben definirse en función de un determinado nivel de ingresos. Históricamente, la pobreza se ha relacionado con el ingreso, un concepto que ha sido central en el significado del concepto. Sin embargo, la definición y medición precisa de los ingresos es difícil. Cuando las personas carecen de ingresos y otros recursos para lograr condiciones de vida que les permitan cumplir con sus roles y entablar relaciones de acuerdo con los roles y estatus socialmente aceptados, pueden percibirse a sí mismos como pobres.
- El segundo componente de la pobreza relativa es el uso de métodos comparativos, es decir, identificar la pobreza comparando miembros pobres y no pobres de la sociedad. La pobreza se equipara así con la desventaja y la desigualdad, definiendo a una persona como pobre en el contexto de estar en desventaja económica y social en comparación con otras personas de su entorno. Esta percepción de la pobreza lleva a entender que la diferencia entre pobres y no pobres depende del nivel de desarrollo de la sociedad analizada y no es transferible a sociedades diferentes.

En cuanto a las formas básicas de medición de la pobreza, se distingue entre estrategias unidimensionales y multidimensionales:

- Una medición unidimensional que identifica la pobreza como la condición de cualquier persona que vive con menos de USD 1,9 por día.

- Una medición multidimensional que se suma a la privación, combina salud y la dimensión educación.

A diferencia de los indicadores monetarios univariados de la pobreza, los indicadores multivariados brindan una explicación más amplia de la pobreza al distinguir los factores negativos que afectan a los pobres. Desde un punto de vista normativo, el indicador de pobreza multidimensional tiene dos características distintas.

- La privación no monetaria es parte de lo que con precisión puede llamarse pobreza.
- La privación a menudo se superpone, y los más pobres entre los pobres experimentan múltiples desventajas superpuestas.

La pobreza relativa, entendida como medidas de privación, debe determinarse sobre la base de evidencias desde todos los ámbitos de la actividad humana. El grado de privación material y social en relación con el ingreso respalda el enfoque de privación relativa que las familias necesitan para superar la pobreza. Los indicadores directos de satisfacción de necesidades (participación en el estilo de vida) revelan límites objetivos de pobreza.

5.3. Enfoques clásicos y neoclásicos

El análisis económico de la pobreza y la desigualdad se basa en gran medida en modelos de preferencia racional. En el análisis empírico, el consumo personal se considera a menudo como un indicador del bienestar personal. Los enfoques clásico y neoclásico utilizan medidas cuantificables de pobreza (principalmente dinero) basadas en el supuesto de agentes racionales en sus procesos de toma de decisiones. En base a esto, adoptan prescripciones de políticas precisas, concisas y medibles. Sin embargo, la actitud hacia la pobreza en estas escuelas enfatizaba demasiado los aspectos individualistas de la pobreza y se enfocaba en el desarrollo de herramientas puramente materiales para erradicarla.

Una nueva tendencia en la economía del comportamiento, situada en la frontera entre la economía y la psicología, cuestiona fuertemente el supuesto de racionalidad de la toma de decisiones individuales. Otro supuesto del análisis económico clásico y neoclásico es que las preferencias no se ven afectadas por las circunstancias personales. En contraste, desde Myrdal, la economía institucional ha enfatizado el papel del contexto y el entorno cultural e institucional en el análisis de la pobreza, asumiendo que es un fenómeno interdependiente.

La teoría de Myrdal⁴⁴ de 1957 sobre el círculo vicioso de la pobreza y la causalidad circular acumulativa postula que las causas del subdesarrollo en los países pobres tienen un efecto acumulativo cíclico. En otras palabras, un país muy pobre puede reducir el gasto en educación, lo que se traducirá en baja formación de recursos humanos en ciencia y tecnología, bajo desarrollo productivo, bajo valor agregado, bajo atractivo para la inversión y, por ende, lento desarrollo y crecimiento económico que conduce a altos niveles de pobreza. De esta manera, la causalidad circular y acumulativa explica la mayor parte de la desigualdad (dentro y entre países) donde las fuerzas del mercado juegan un papel dinámico.

5.4. Medición de la pobreza desde la riqueza

El problema conceptual con las medidas de pobreza individuales desagregadas es que, para funcionar, la única medida válida de desigualdad o pobreza es tratar a cada individuo como una isla. No solo las escuelas clásicas y neoclásicas, sino también las escuelas neokeynesianas miran la pobreza en términos de dinero personal. Si bien esta visión pone más énfasis en los bienes públicos, centrándose en la adecuación de las funciones gubernamentales, no se enfoca en cuestiones distributivas.

Para los neokeynesianos, el crecimiento general del ingreso es el factor más efectivo para reducir la pobreza. No obstante, solo medir la pobreza según el ingreso económico individual, dificulta cualquier perspectiva comparativa en su análisis. En este sentido, aumenta la importancia de realizar mediciones sensibles a la división de grupos. La desigualdad de género, edad, etnia y geografía deben ser dimensiones de importancia del análisis de la desigualdad.

Sin embargo, el análisis económico no captura completamente estas desigualdades en la estructura social. De esta forma, las preferencias adaptativas no se incluyen completamente en el análisis, lo que excluye la discusión sobre el ajuste de las preferencias según su nivel socioeconómico. La visión económica define el ingreso como el indicador básico del bienestar, por lo que la política pública de aumento del ingreso es importante para cualquier política de reducción de la pobreza y la desigualdad: el paradigma de la pobreza de ingreso. El Índice de Desarrollo Humano (IDH), por su parte, reconoce la necesidad de incluir variables que complementen el ingreso, por lo que es una suma ponderada de tres componentes (ingreso, alfabetización y esperanza de vida) que se utiliza para medir el nivel de vida de un individuo y la población de un país. Tomando en cuenta, claramente un análisis multidimensional.

⁴⁴ Myrdal (1959) cree que el predominio de la causalidad circular en el desarrollo social y sus efectos acumulativos justifican la planificación centralizada y la intervención estatal a gran escala en el desarrollo económico de los países en desarrollo. Así, su visión de desarrollo y modernización combina la racionalidad, la planificación futura, el crecimiento de la productividad, la mejora del nivel de vida, la equiparación social y económica, la mejora de las instituciones y las actitudes, la independencia estatal, la democracia política y la disciplina social.

Lo anterior es un avance significativo, pero también un dilema conceptual no resuelto ¿qué significa moverse en direcciones opuestas de los tres componentes y cómo los sumamos? El análisis de bienestar desde las dimensiones de educación, salud y riesgo aún las considera como variables independientes y dependientes de las medidas explicativas basadas en ingresos. Las posiciones que enfatizan la interrelación de la exclusión social, el capital social y la pobreza rechazan el supuesto de que la pobreza es un fenómeno vinculado que depende estrictamente de los ingresos materiales de las personas. Más bien, enfatizan la importancia de las características estructurales sociales y el estatus de ciertos grupos en la formación de la pobreza. Estas perspectivas enfatizan características de grupo o clase (como raza o género) en lugar de medidas puramente económicas para explicar la pobreza. Además, buscan explicaciones causales para los procesos y dinámicas inherentes que conducen a la escasez.

5.5. Contexto urbano y rural de la pobreza

Basado en los supuestos sociológicos clásicos sobre la sociedad moderna, el ambiente rural aparece como una zona espacial y social que depende de los cambios culturales y materiales resultantes de la sociedad urbana e industrial, así como de los intercambios entre ambos. La agenda de debate sobre la pobreza rural aborda aspectos clave de las condiciones, dinámicas y características fundamentales de la producción económica y social: la superación de la dicotomía urbano-rural y los diferentes gradientes que existen entre lo urbano y lo rural; la existencia de diferentes contextos y desafíos de la pobreza rural y urbana, así como diferencias entre vulnerabilidad y privación diferenciada, que explican la singularidad de la pobreza rural.

A partir de las décadas de 1980 y 1990 comenzó a surgir una nueva concepción de la clásica dicotomía urbano-rural, a partir de una visión del grado de diferencia espacial entre lo rural y lo urbano. Desde esta perspectiva, los elementos empíricamente únicos de lo rural se vuelven relevantes para explicar las múltiples diferencias ocupacionales y ambientales en el tamaño de la comunidad, la densidad ocupacional, la homogeneidad y heterogeneidad de la población, la estratificación del grupo y la complejidad social.

El complicado surgimiento e inicio de la agricultura en el capitalismo moderno es notorio por las conexiones dinámicas entre la agricultura y la industria, lo rural y lo urbano, así como lo nacional y lo global. Asimismo, la vinculación suma otros cinco determinantes:

- El creciente proceso de migración rural-urbano.
- La creciente demanda de alimentos baratos como estrategia para reducir los costos laborales para transformar la productividad agrícola.

- Incrementar el desarrollo tecnológico de industrialización de las actividades agropecuarias.
- Expansión de la fuerza de trabajo asalariada de los campesinos (en fincas, minas, fábricas, construcción).
- Reestructuración de los hogares en una combinación de áreas urbanas y rurales. Más autoempleo - empleo en la economía urbana informal.

Las diferencias entre pobreza rural y urbana han llevado a debates sobre los desafíos de cada situación: cuál de los dos tipos de pobreza es más severa, la relación entre la implementación de medidas diferenciadas y los niveles de diferenciación en el desarrollo y formación de capital humano. Así, por ejemplo, la pobreza urbana presenta varios desafíos en términos económicos y sociales. En las zonas rurales, la diferencia en la crítica de la pobreza son las condiciones diferenciadas de la economía familiar en las zonas rurales basadas en el capital y el trabajo de la cría. Para el capital, la mano de obra es un costo variable (pagado sólo por los días de contrato), mientras que, para una economía familiar campesina, la mano de obra es un costo fijo que siempre debe ser provisto para la manutención de toda la familia.

Además de ser una unidad de producción, la familia campesina es también una unidad de consumo, que tiene como finalidad la supervivencia y determina el tipo de toma de decisiones según la composición del núcleo familiar. El contexto de vulnerabilidad difiere significativamente entre áreas urbanas y rurales y debe ser considerado cuidadosamente. La distinción entre áreas rurales y urbanas permite enfatizar las diferencias en los entornos locales, pero también la diversidad entre las diferentes áreas urbanas y rurales y la relación entre estos espacios. Comprender las desventajas específicas que enfrentan los pobres y las mejores formas de enfrentarlas requiere describir el contexto local y la diversidad de medios de vida en estos entornos. Los entornos locales rurales y urbanos también son diferentes: sus diferencias incluyen las fuentes de ingresos y los peligros ambientales. La literatura sobre la pobreza rural ha descrito recursivamente los grupos en riesgo, con particular referencia a los ancianos, jóvenes, mujeres, niños, minorías étnicas, inmigrantes y refugiados.

5.6. Equidad

La equidad surge de la persistencia de la desigualdad. La desigualdad social se entiende como la distribución desigual de los recursos sociales y económicos, incluidos la fuerza y el prestigio en la sociedad. El desempleo conspira contra el desarrollo de países, dificultando la eliminación la pobreza, impidiendo el ejercicio pleno de los derechos completos y debilitando la

democracia. Los costos de la desigualdad son altos no solo para quienes la padecen sino también para la sociedad en su conjunto. Las causas profundas de la desigualdad y la “mala salud” se pueden identificar en la sociedad.

Las desigualdades en salud se definen como las diferencias en los indicadores de salud que tiene una sociedad. Puesto que sus orígenes son políticos, económicos o culturales, se consideran injusto, porque surge de situaciones inaceptables que deben y pueden evitarse. Las desigualdades en salud afectan a todos los grupos más oprimidos y explotados de la sociedad y tienen un componente geográfico importante, ya que estas clases sociales suelen vivir en barrios “desfavorecidos”. Tienen menos poder político, atención médica, servicios sociales deficientes, y mayor exposición a factores de riesgo para la salud, ya sean sociales, ocupacionales o ambientales. Sin embargo, también hay que destacar que la sociedad en su conjunto se ve afectada por la desigualdad social en salud. Entre los tipos de desigualdades, se encuentran:

- **Desigualdad de ingresos:** Son las más conocidas y analizadas, especialmente desde una perspectiva económica, se corresponde con las pérdidas de ingresos en los sectores más vulnerables.
- **Desigualdad ocupacional:** Principalmente relacionada con la anterior, y dependiente de la dinámica económica. El nivel de remuneración, las condiciones de trabajo, las categorías ocupacionales y los sectores de actividad, se ven cada vez más afectados por los cambios estructurales en los principales sectores de la economía, el tamaño de la empresa, las reglas del juego en marketing y un largo etcétera. Especialmente en América Latina, todo esto se ve tensionado por la dicotomía entre los sectores económicos "formal" e "informal", que operan con lógicas diferentes y enfrentan desafíos diferentes.
- **Desigualdad de género:** Aunque permanece, se ha hecho más evidente en las últimas décadas y es básicamente el resultado de una lucha dentro del propio movimiento feminista. Sin embargo, a pesar del notorio avance en las condiciones de vida de las mujeres (logrado con estrategias adecuadas tanto a nivel de condena y represión, como incluso en el desarrollo de propuestas alternativas), éstas aún se ven afectadas
- **Desigualdad intergeneracional:** Resultado del simple concepto de "ciclo de vida" (centrado en elementos puramente biológicos), estas desigualdades permanecen poco visibles y, por lo tanto, irreconocibles. A pesar de los importantes avances recientes hacia un enfoque más "relacional" (intergeneracional), es difícil superar un enfoque en cada grupo de edad. Desde este punto de vista, el análisis no se trata de una "generación" que se ha destacado históricamente por sus propuestas y/o

realizaciones específicas, sino de "relaciones" (más o menos contradictorias) que se han establecido entre generaciones o consensos, más o menos justo o injusto, etc.) en las mismas coordenadas espaciales y temporales.

- **Desigualdades Étnicas y Raciales:** Aunque a menudo se confunden, son dos áreas de diferencia relacionadas.
- **Desigualdad Territorial:** Se presentan desde la visión de lo rural y lo urbano.
- **Desigualdad y Movilidad de las Personas:** Estas desigualdades se han evidenciado históricamente, particularmente en el ámbito de la migración interna. En los últimos años, la migración internacional ha aumentado significativamente.
- **Desigualdad de capacidad:** Se asocia históricamente con la desigualdad en la educación (con énfasis en la capacidad intelectual) y también incluye muchos segmentos de la población clasificados como "discapacitados", límites que no siempre es tan claro como parece.
- **Desigualdad ambiental:** La desigualdad entre ingresos y riqueza está estrechamente relacionada con la desigualdad ecológica. Los datos muestran que el 1% más rico de las personas es responsable del doble de emisiones que el 50% más pobre. También existen grandes disparidades entre los países en el acceso al conocimiento y la tecnología para adaptarse a los efectos de la crisis climática y para reducir y evitar las emisiones de gases de efecto invernadero. La crisis climática está matando de muchas maneras: desnutrición, enfermedades, calor extremo, mayor frecuencia y gravedad de los desastres relacionados con el clima. La mayoría de estas muertes ocurrieron en países de ingresos bajos y medianos, que contribuyeron relativamente poco a las emisiones de gases de efecto invernadero.

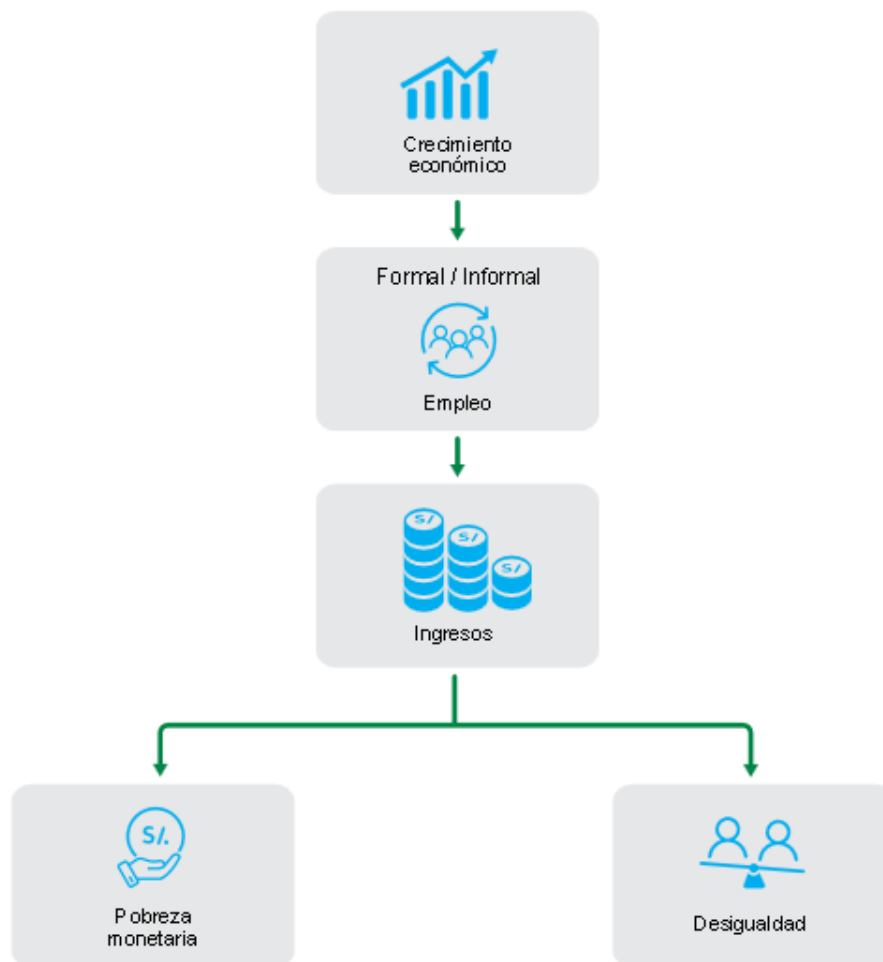
5.7. Contexto peruano

A pesar de los indiscutibles avances de la ciencia y la tecnología y el mejoramiento de la condición humana en el siglo XXI, la pobreza sigue existiendo y divide al mundo. En Perú para el año 2019, existían unas 958.000 personas con dificultad para la adquisición de los productos alimenticios más básicos. Mientras que unos 200.000 peruanos ingresaron al grupo de real miseria. La economía nacional tiene un bajo crecimiento anual, la más baja de los últimos 10 años con 2,2%, lo que dificulta combatir desventajas sociales como la pobreza y la pobreza extrema. Después de un aumento del 2,16 % del PIB nacional en 2019, la tasa de pobreza económica se redujo a 20,2 % de la población, desde la pauta anterior de 20,5 % en 2018. La llamada población pobre tiene un gasto per cápita por debajo de la línea de pobreza, similar a una canasta de gastos básicos en alimentos y artículos no alimentarios.

Las Naciones Unidas (2018) reseñó que, en 89 países, 4.400.000 mujeres viven en extrema pobreza en comparación con los hombres. Esta disparidad se refleja en la carga desproporcionada de trabajo doméstico no remunerado que enfrentan las madres, fundamentalmente durante el período reproductivo. Las niñas que viven en familias pobres se ven obligadas a casarse temprano, tienen más probabilidades de abandonar la escuela, quedar embarazadas demasiado pronto, tener dificultades para dar a luz y ser intimidadas por sus familiares. En España hubo un período en el que la asistencia social de los ciudadanos pobres, a través de la caridad, la asistencia o la entrega de limosnas, se desarrolló principalmente para las personas que presentaban pobreza extrema y no podía obtener asistencia social o familiar. Estas condiciones miserables se atribuyen a la gula, la lujuria, la pereza y el robo.

Figura 5.2.

Efectos de la caída de ingresos en la pobreza y desigualdad.



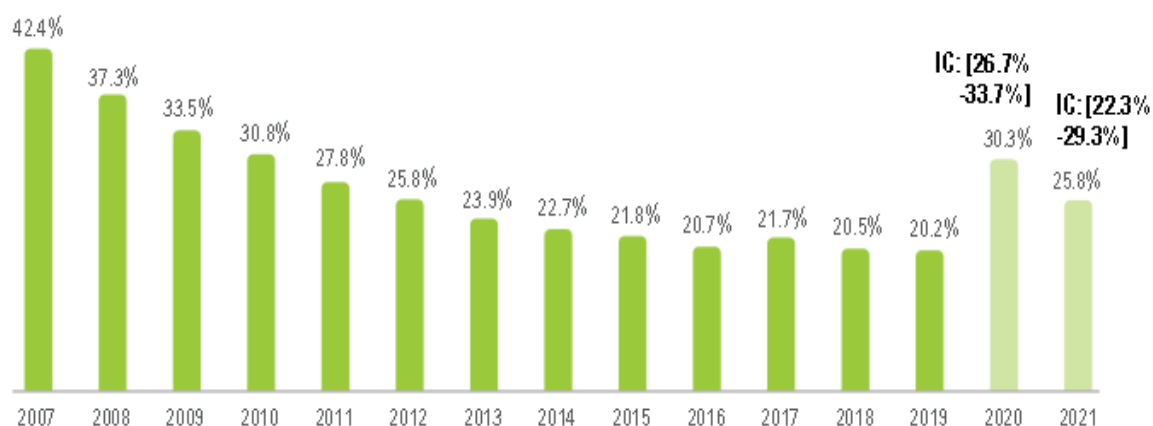
Fuente: UNICEF (2020).

5.8. La pobreza, pobreza extrema y desigualdad a nivel nacional

Según estimaciones de la UNICEF, en Perú la pobreza monetaria aumentará del 20,2% en 2019 al 30,3% en 2020. Esto significa que 330.000.329 personas caerán en la pobreza como consecuencia directa de la pobreza. Este será el mayor valor registrado desde el 2010. Asimismo, considerando la recuperación en el ingreso de los hogares, se estima que este nivel de pobreza se reduzca a 25.8% en el 2021.

Figura 5.3.

Estimación de la pobreza monetaria (2020-2021).



Fuente: UNICEF (2020).

Según la ubicación geográfica, la población más afectada será la población de las zonas rurales, ya que la pobreza aumentará en 13,7 p.p., entre 2019 y 2020, de 40.1 % a 53.8 %, en comparación con la ciudad, que presentará un aumento igual a 9,0 p.p. del 14.3 % al 23.3 %. Una de las posibles explicaciones para este comportamiento es que la industria agrícola y pesquera caerá -23.2 % (ver Tabla 1 del Anexo 1), y la mayoría de la población en las áreas rurales trabaja actividades agrícolas. Sin embargo, cabe mencionar que la concentración absoluta de pobres en las zonas urbanas (5,9 millones) en 2020 es mayor que en las zonas rurales (3,8 millones).

Tabla 5.1.

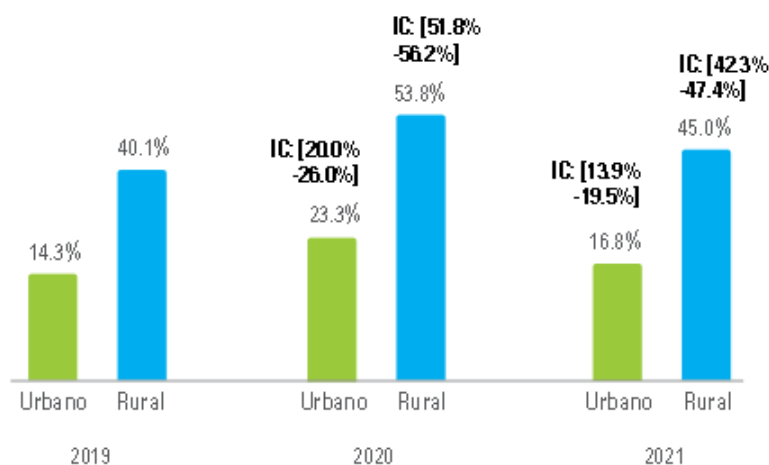
Proyección de ingresos 2020.

Dimensión	Variación en ingreso promedio (2019-2020)						Proyección						Total
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	
Actividad económica													
Agricultura y pesca	12.7%	48.9%	58.5%	-42.0%	-44.9%	-56.9%	-60.5%	-52.8%	-40.7%	-38.9%	-38.3%	-23.3%	-23.2%
Servicios y comercio	13.7%	7.7%	-17.2%	-24.9%	-36.6%	-31.0%	-32.9%	-28.7%	-22.1%	-21.2%	-20.9%	-12.7%	-18.9%
Manufactura, construcción y otros	11.0%	6.3%	-20.3%	-7.5%	-3.4%	-13.2%	-14.1%	-12.3%	-9.5%	-9.1%	-8.9%	-5.4%	-7.2%
Gobierno y defensa nacional	-0.5%	-6.3%	-33.7%	0.1%	6.0%	-18.6%	-19.7%	-17.2%	-13.3%	-12.7%	-12.5%	-7.6%	-11.3%

Fuente: UNICEF (2020).

Figura 5.4.

Estimación de la pobreza monetaria por ámbito geográfico (2020-2021).



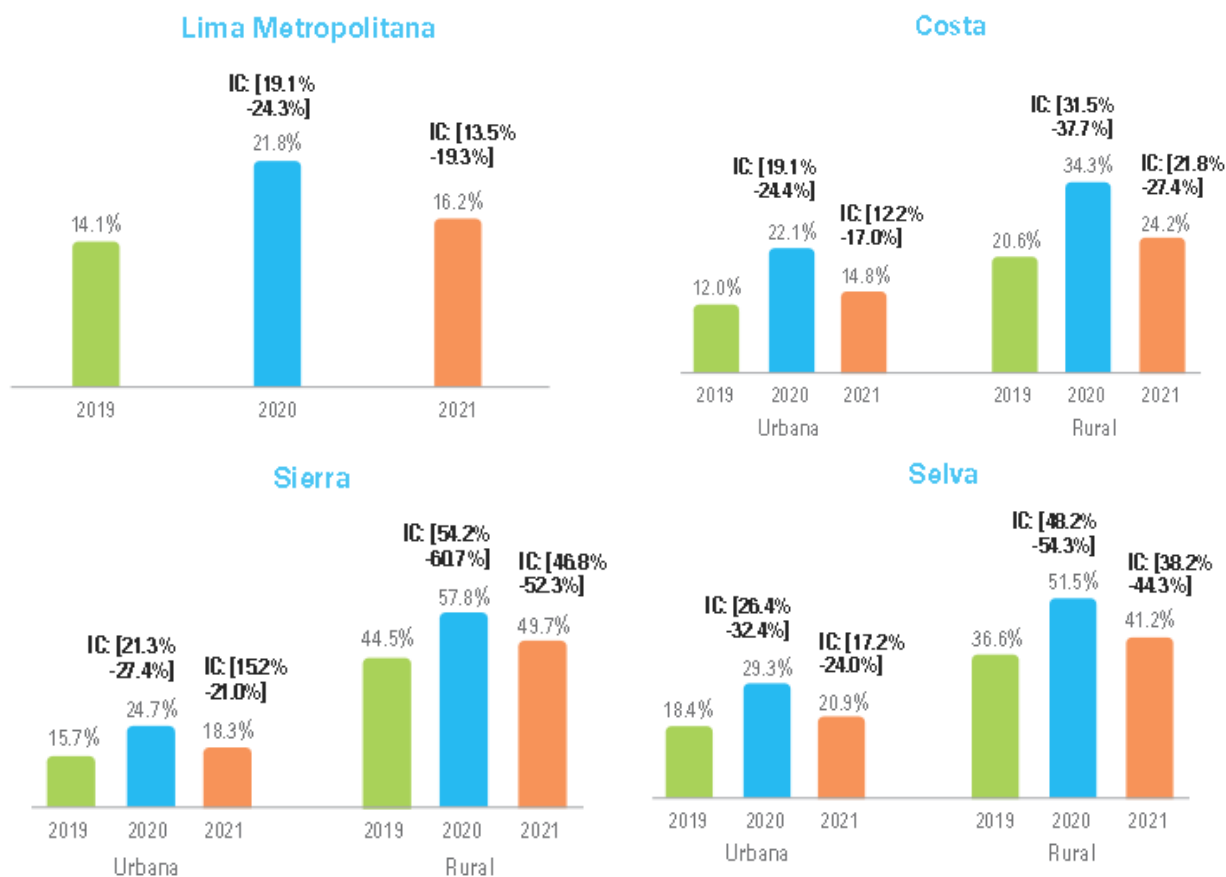
Fuente: UNICEF (2020).

Por área geográfica, la población más afectada fue la ubicada en la sierra rural, ya que su índice de pobreza aumentó en 13,3 puntos porcentuales, entre 2019 y 2020, de 44,5% a 57,8%. En los mismos años, en la selva rural la pobreza aumentó 14,9 puntos porcentuales, pasando del 36,6% al 51,5%. Al igual que en el punto anterior, una explicación de este comportamiento es

que la mayoría de la población que vive en estas zonas trabaja en el sector agropecuario. En números absolutos, la distribución de los pobres es aproximadamente la siguiente: sierra rural (2,7 millones), Lima metropolitana (2,3 millones), costa urbana (1,5 millones), sierra urbana (1,4 millones), selva urbana (801.000 personas), selva rural (778.000) y costa rural (256.000).

Figura 5.5.

Estimación de la pobreza monetaria por dominio geográfico (2020-2021).

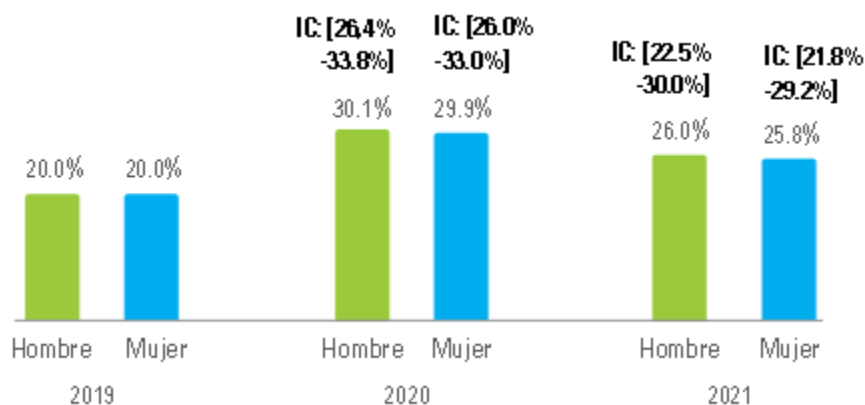


Fuente: UNICEF (2020).

No se observó diferencia estadística en el aumento de la pobreza por género, ya que se estimó que la pobreza aumentó en 10,1 puntos porcentuales de 2019 a 2020, la proporción de hombres aumentó del 20,0 % al 30,1 %, similar al número de mujeres en el mismo período del 20,0 % al 29,9 %, lo que corresponde a 9,9 puntos porcentuales.

Figura 5.6.

Estimación de la pobreza monetaria por sexo (2020-2021).

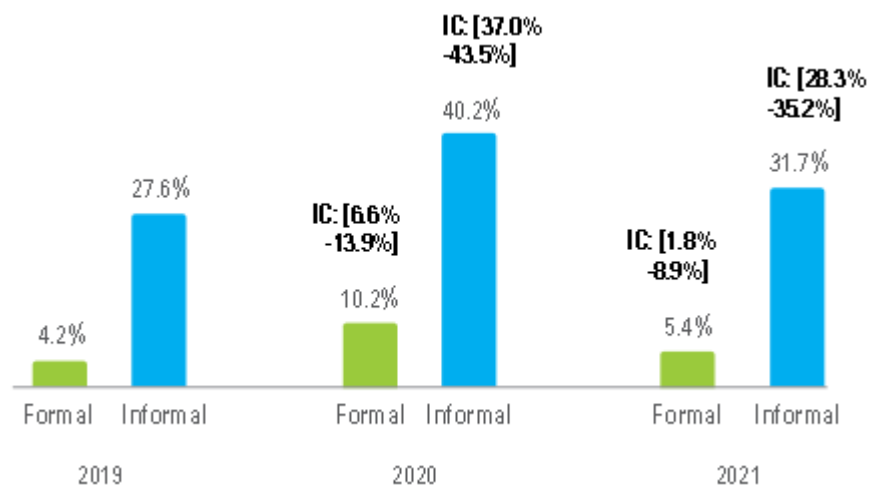


Nota: Se consideran el intervalo de confianza al 95%. Fuente: UNICEF (2020).

De acuerdo con la situación laboral del jefe de hogar, los hogares más afectados serán aquellos con trabajadores del sector informal, ya que la pobreza aumentó en 12,6 puntos porcentuales en este grupo, de 27,6% a 40,2% en 2019-2020, mientras que en el sector formal aumentó en menos o igual a 6,0 puntos porcentuales, de 4,2% a 10,2%. Una posible explicación de este hallazgo es que los hogares cuyos jefes trabajan en el sector informal están más expuestos a eventualidades y, al no contar con una fuente regular de ingresos, caen en la pobreza.

Figura 5.7.

Estimación de la pobreza monetaria por condición laboral del jefe del hogar (2020-2021).



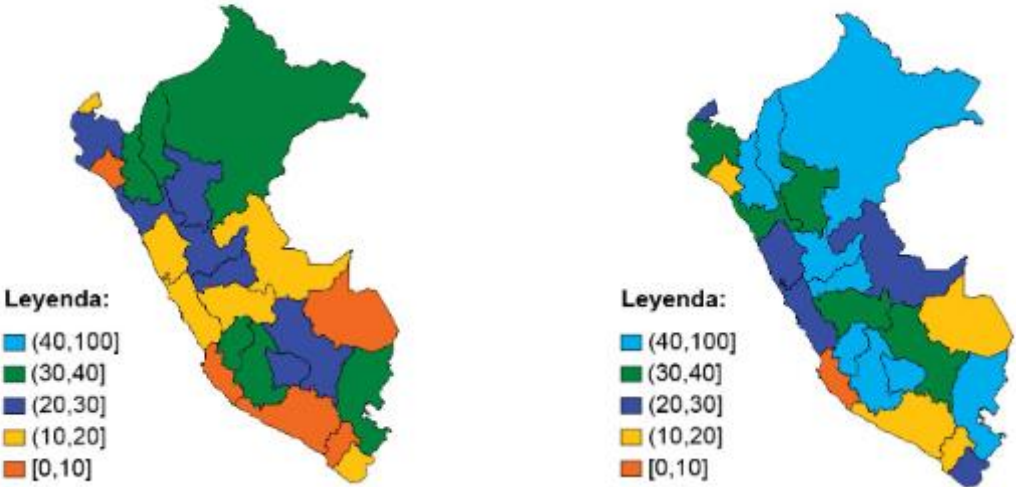
Fuente: UNICEF (2020).

La Figura 5.8., muestra los cálculos de los niveles de pobreza monetaria por sector. Los 10 sectores que experimentarán un mayor aumento de la pobreza monetaria en 2020 respecto al año anterior son Amazonas (15,6 p.p.), Apurímac (14,4 p.p.), Tumbes (14,4 p.p.), Huánuco (14,4 p.p.) y Cusco (12,9 p.p.). De igual forma, los sectores que se recuperarán más rápido en términos de reducción de la pobreza hasta 2021 son Apurímac (-11,2 p.p.), Amazonas (-10,9 p.p.), Tumbes (-10,6 p.p.), Ucayali (-9,9 p.p.) y Huánuco (-9,5 p.p.).

Figura 5.8.

Estimación de la pobreza monetaria por departamento.

% de la población en pobreza monetaria (2019) % de la población en pobreza monetaria (2020)



% de la población en pobreza monetaria (2021)

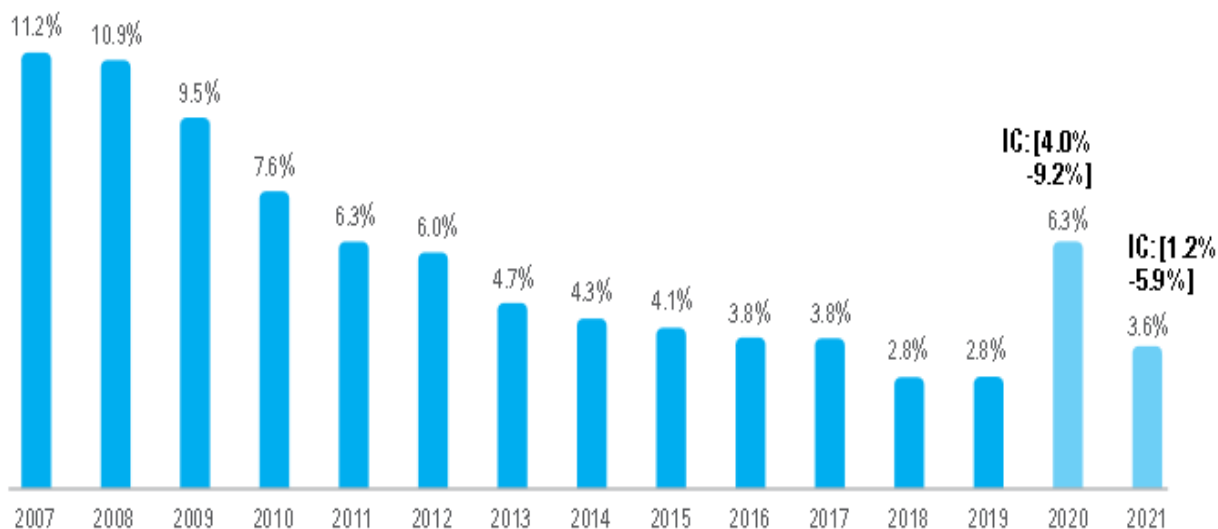


Fuente: UNICEF (2020).

Al hablar de la pobreza extrema, las estimaciones muestran que, entre el 2019 y el 2020, se elevará de 2.8% a 6.3%, para casi duplicar las cifras del 2019 y con el mismo nivel del 2011. De igual forma, según la recuperación del ingreso en el hogar, se calcula que la pobreza se baje a 3.6% en el 2021.

Figura 5.9.

Estimación de la pobreza extrema (2020-2021).



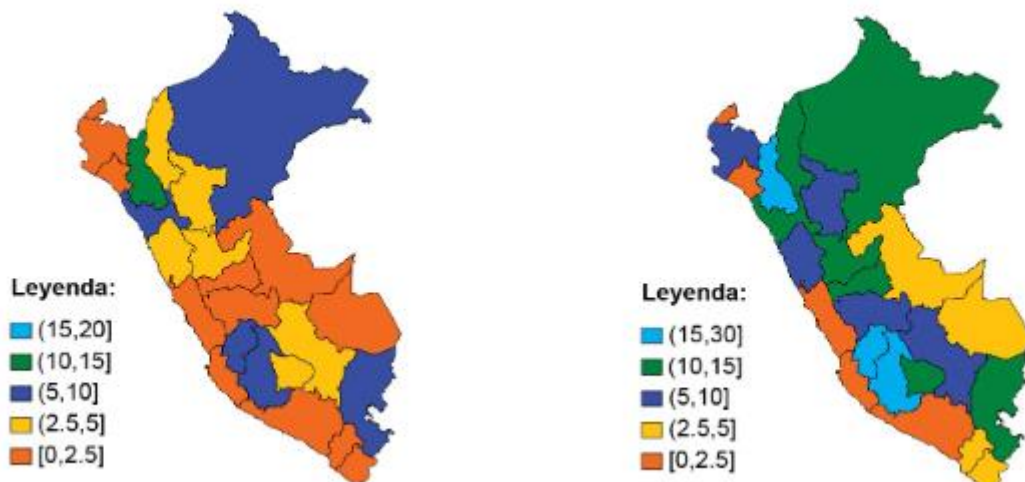
Nota: nivel de confianza 95%. Fuente: UNICEF (2020).

En la figura 5.10., se encuentran los cálculos del nivel de pobreza extrema por sector. Las provincias con mayores incrementos de pobreza extrema en 2020 respecto al año anterior son Huancavelica (10,1 p.p.), Amazonas (9,8 p.p.), Pasco (9,8 p.p.), Cajamarca (9,3 p.p.) y Huánuco (8,4 p.p.). De similar forma, los sectores que se recuperan más rápido en la reducción de la pobreza extrema en 2021 son Pasco (-8,1 p.p.), Huancavelica (-7,9 p.p.), Amazonas (-7,7 p.p.), Huánuco (-7,5 p.p.) y Ayacucho (-7.3 p.p.).

Figura 5.10.

Estimación de la pobreza extrema por departamento.

% de la población en pobreza extrema (2019) **% de la población en pobreza extrema (2020)**



% de la población en pobreza extrema (2021)



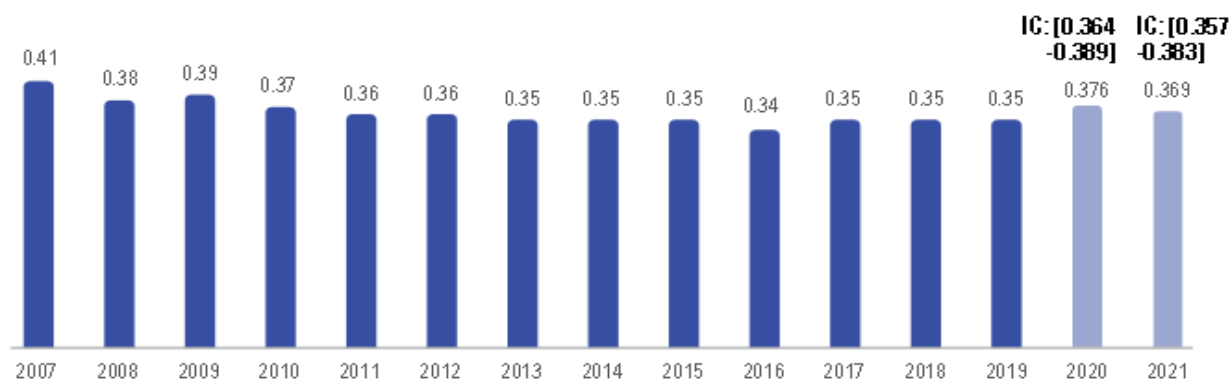
Fuente: UNICEF (2020).

Por otra parte, el índice de Gini para el gasto de 2020 se estima en 0,376, similar al registrado en 2009-2010. Esto sugiere que la desigualdad en el gasto de los hogares

peruanos aumentará directamente como resultado de la pandemia. Para 2021, se prevé que el índice disminuya ligeramente a 0,369.

Figura 5.11.

Estimación del índice de Gini de gasto (2020-2021).

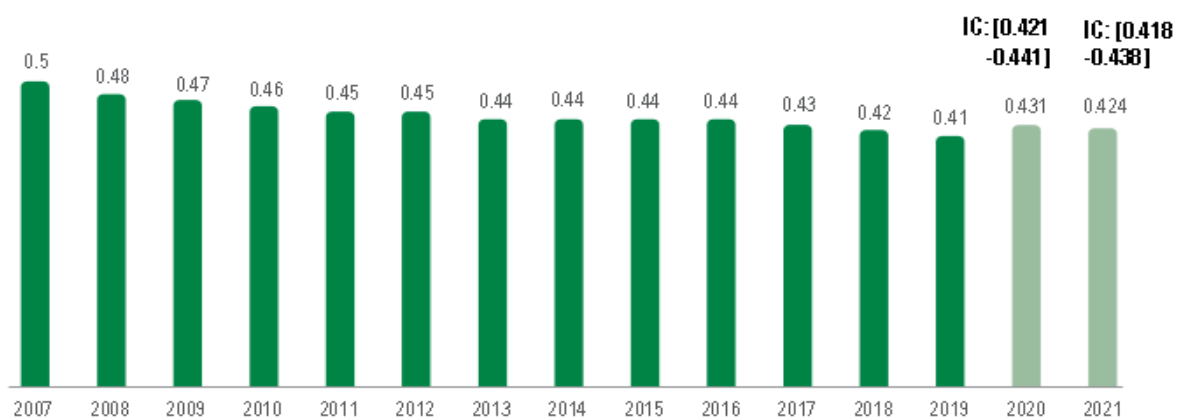


Fuente: UNICEF (2020).

Además, se espera que el índice de Gini de ingresos del 2020 aumente ligeramente a 0,431, similar a lo registrado en 2016-17. Una explicación de este resultado es que la disminución de los ingresos de los hogares varía según la actividad económica, siendo la agricultura, el comercio y los servicios muy afectados. Los trabajadores por cuenta propia y las personas con bajo nivel de educación, son los más afectados, para el 2021, el índice disminuirá, llegando a 0,424.

Figura 5.12.

Estimación del índice de Gini de ingreso (2020-2021).



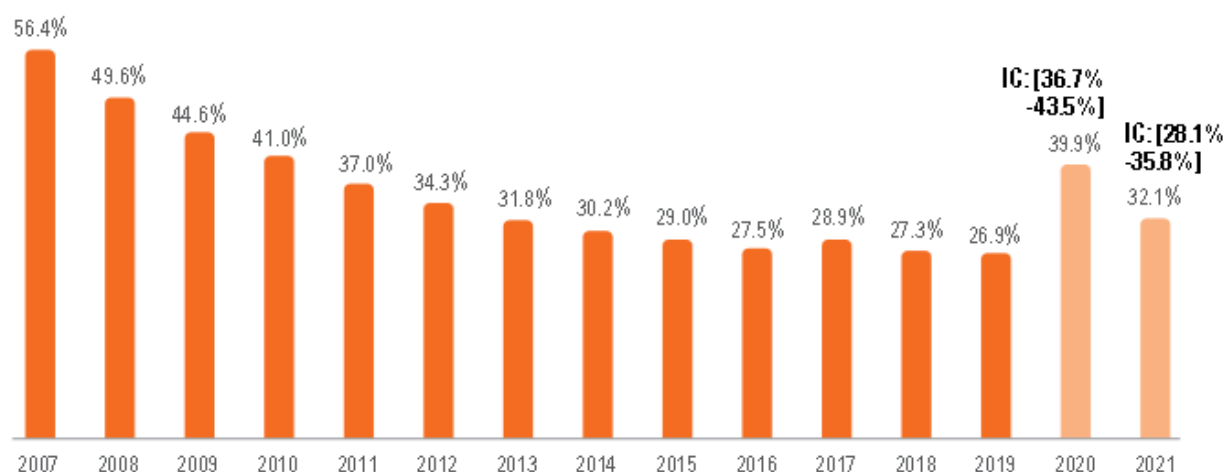
Fuente: UNICEF (2020).

5.9. Pobreza, pobreza extrema y desigualdad en niñas, niños y adolescentes

Para los niñas, niños y jóvenes (de 0 a 17 años), la tasa de pobreza monetaria estimada aumentará del 26,9 % en 2019 al 39,9 % en 2020, que es 9,6 puntos porcentuales más alta, en comparación con la población en general. Este sería el valor más alto registrado para esta población desde 2010. En términos absolutos, esto significa que el número de niñas, niños y jóvenes en pobreza monetaria aumentará de 2.862.222 en 2019 a 4.095.898 en 2020, es decir que 1.233.676 niñas, niños y jóvenes ingresarán al nivel de pobreza. También, en 2021 se espera que esta tasa de pobreza disminuya a 32,1%, superior a la tasa de incidencia (25,8%) para la población en general para el mismo año.

Figura 5.13.

Estimación de la pobreza monetaria en niñas, niños y adolescentes (2020-2021).

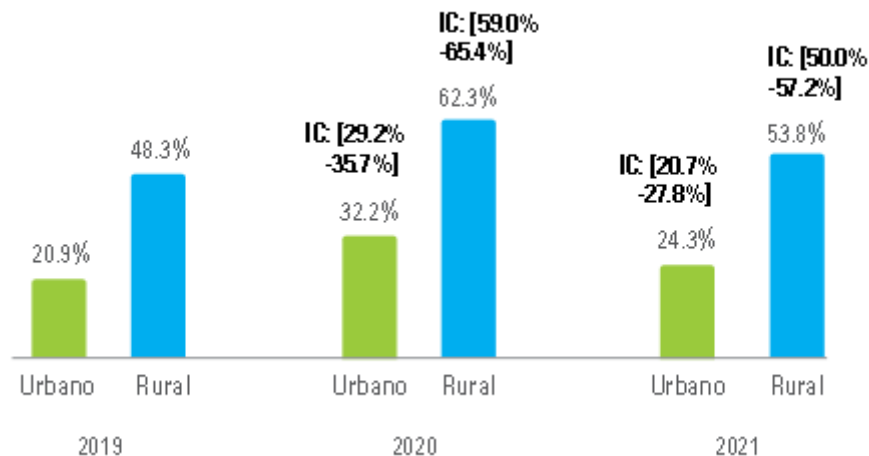


Fuente: UNICEF (2020).

Por ámbito geográfico, en el 2019, la mayoría de las niñas, niños y adolescentes con pobreza se ubicaban en el ámbito urbano, con 1.596.769, al compararlo con el ámbito rural, con 1.265.453. En concordancia con los cálculos realizados, los más afectados serán las niñas, niños y adolescentes de las zonas rurales, ya que la pobreza se aumentará en 14 p.p. entre el 2019 y el 2020, de 48.3% a 62.3%, al compararlo con el ámbito urbano, que experimentará un incremento de 11,3 p.p. en el mismo periodo, de 20.9% a 32.2%. Igualmente, para la población en general, esto se explica porque los hogares de zonas rurales se dedican en su mayoría a actividades agropecuarias, con trabajos pocos productivos y bajos ingresos al compararlo con otras actividades económicas, este sector económico es de los más afectados por el COVID-19, y con mucha probabilidad sus ingresos estarán limitados y caerán en pobreza.

Figura 5.14.

Estimación de la pobreza monetaria en niñas, niños y adolescentes por ámbito geográfico (2020-2021).

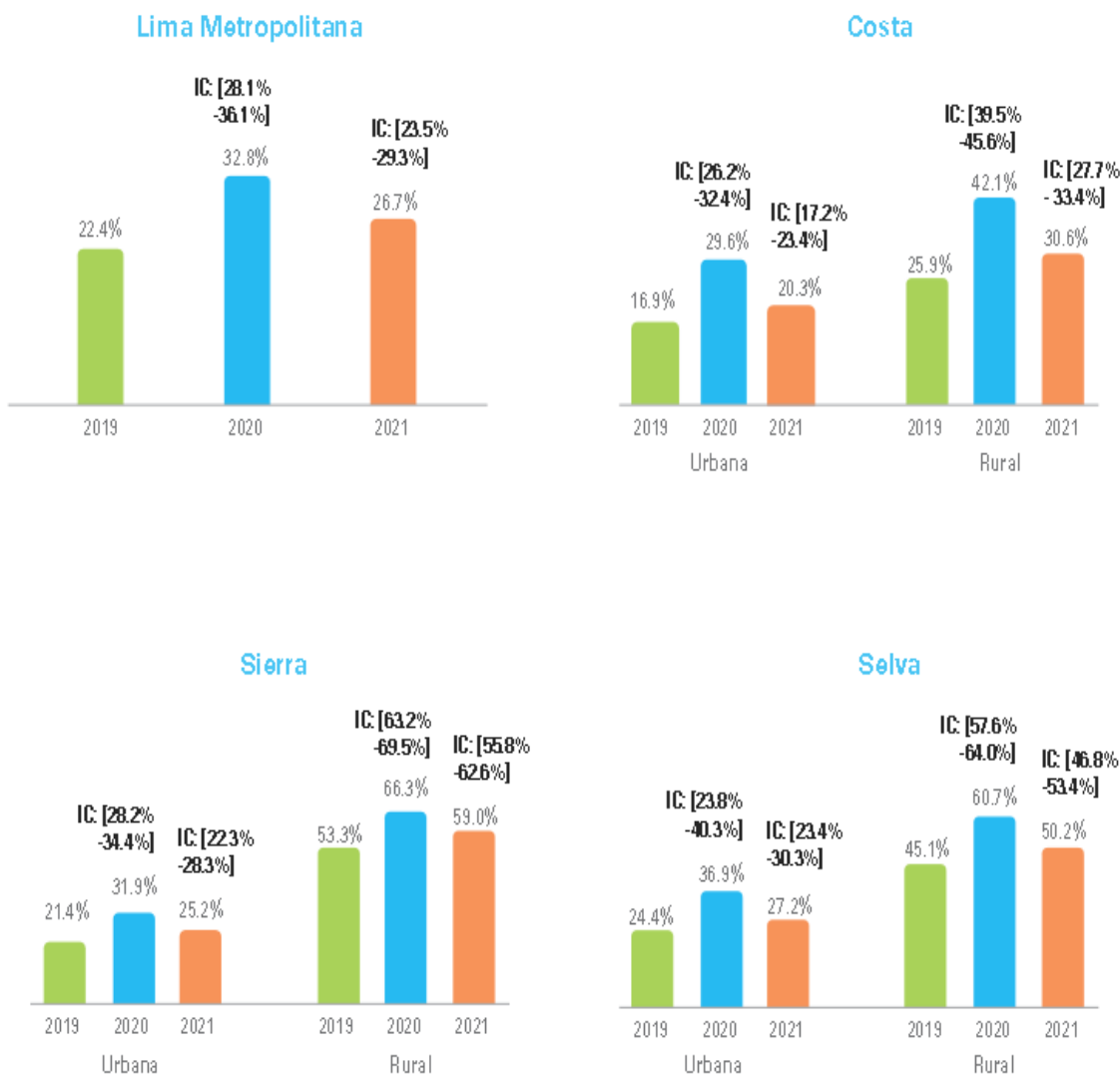


Fuente: UNICEF (2020).

Por dominio geográfico, en términos absolutos, la mayoría de las niñas, niños y adolescentes en pobreza para 2019 estaban en la sierra rural con 881,495 (30.8% del total), Lima Metropolitana con 634,922 (22.2% del total) y la costa urbana con 361,452 (12.6% del total). Producto del coronavirus, las niñas, niños y adolescentes más afectados están en la costa rural, ya que presentan un aumento de la pobreza en 16,2 p.p. entre el 2019 y el 2020, de 25.9% a 42.1%, y en la selva rural, el aumento en la pobreza es de 15,6 p.p. para el mismo intervalo, de 45.1% a 60.7%. La explicación sería, que la actividad predominante en la costa rural es la pesca y acuicultura, en tanto que en la selva rural es la agricultura y actividades forestales, y al presentarse un descenso en los ingresos de estas actividades económicas, las familias con niñas, niños y adolescentes con estas actividades económicas ingresarán a la situación de pobreza.

Figura 5.15.

Estimación de la pobreza monetaria en niñas, niños y adolescentes por dominio geográfico (2020-2021).



Fuente: UNICEF (2020).

Según los cálculos, los niveles de pobreza monetaria de un 20,2% en el año 2019 a 30,3% para el año 2020, significando un incremento de 3.3 millones de peruanos que serán pobres, producto directo de la crisis sanitaria por coronavirus. Sin embargo, las proyecciones indicaban que para el año 2021, se reduciría a 25% por la reactivación de la economía.

En cuanto a las niñas, niños y adolescentes, la pobreza monetaria se elevará de 26,9% en el año 2019 hasta el 39,9% en el 2020, este cantidad supera en 9.6 p.p. a la pobreza que se estima tendrá la población general

En cifras absolutas, se tiene que el número de niñas, niños y adolescentes que sufran pobreza monetaria aumentará de 2,9 millones en el 2019 a 4,1 millones en el año 2020, es decir que existirán 1,2 millones más de niñas, niños y adolescentes en pobreza. Se espera que para el año 2021, la eliminación de las restricciones de movilidad por COVID-19, ayuda a la recuperación de los ingresos en el hogar, disminuyendo la pobreza a 32,1%.

Lo anterior indica que las niñas, niños y adolescentes son un sector de la población que padece de forma más contundente los resultados negativos derivados de la crisis económica y sanitaria por la pandemia (tabla 5.2.).

Tabla 5.2.

Departamentos con mayor incremento en los niveles de pobreza monetaria en niñas, niños y adolescentes entre el 2019.

Amazonas	Huánuco	Apurímac	Tumbes	Cusco
18,2 p.p.	16,7 p.p.	16,6 p.p.	14,8 p.p.	14,7 p.p.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de UNICEF (2020).

Las niñas, niños y adolescentes que viven en las zonas rurales se afectaran más, debido a que la pobreza para este sector de la población sufrirá un incremento de 14.0 p.p. entre el 2019 y el 2020, de 48.3% a 62.3%.

Mientras que el incremento en el ámbito urbano será de 11.3 p.p., de 20.9% a 32.2%. Una posible explicación par esto es que para la población en general, al igual que los hogares de zonas rurales trabajan mayoritariamente en actividades agropecuarias, con bajos salarios ingresos si se comparan con otras actividades.

La pobreza extrema en las niñas, niños y adolescentes aumentará de 4.2% en el 2019 a 9.5% en el 2020. En cifras absolutos, el número de niñas, niños y adolescentes se incrementará en torno a 452,000 en el 2019 y 974,000 en el 2020. Significando que 522,000 niñas, niños y adolescentes ingresaran a la pobreza extrema.

La proyección de la pobreza extrema en las niñas, niños y adolescente es igualmente superior al de la población en general (5.3 p.p. frente a 3.5 p.p.). De forma similar, se considera que, en virtud de las mejores condiciones económicas en los hogares en el 2021, se proyecta que la pobreza se baje hasta el 5.6% (tabla 5.3.). También, se proyecta un leve aumento en el IG de ingresos en las niñas, niños y adolescentes de 0.39 en el 2019 a 0.404

en el 2020. No habrá grandes magnitud en diferencias por ingresos en los hogares con niñas, niños y adolescentes en este lapso.

Tabla 5.3.

Departamentos con mayor incremento de los niveles de pobreza extrema en las niñas, niños y adolescentes entre el 2019 y el 2020.

Huancavelica	Amazonas	Pasco	Cajamarca	Huánuco
13,7 p.p.	13,6 p.p.	12,6 p.p.	11,1 p.p.	10,9 p.p.

Fuente: elaboración propia a partir de datos de UNICEF (2020).

Reflexiones finales

Como muestra el trabajo, la economía peruana refleja fielmente la trayectoria económica que han tomado en promedio las economías Latinoamericanas. El modelo de crecimiento de Perú se basa inicialmente en la exportación de productos minerales metálicos y no metálicos y algunos productos agrícolas. Está en el contexto de la dualidad y la dependencia. No es una confrontación entre economía agrícola e industria, sino una convivencia. Entre grandes empresas monopolistas extranjeras (enclaves) y pequeñas empresas estatales que utilizan masivamente los recursos naturales.

En la etapa del modelo de planificación estatal orientado a la industrialización, su fracaso estuvo determinado en gran medida por la estructura misma de la economía peruana, que generaba la mayor parte del producto nacional a partir de tecnologías extranjeras y conservaba la dualidad tradicional del sector exportador débilmente integrado al resto de la economía. Bajo este arreglo, las industrias más productivas no eran particularmente intensivas en mano de obra, lo que limitaba la expansión del mercado interno, que es la base de la producción de bienes finales nacionales (Fitzgerald, (1981:28). Por otro lado, el régimen neoliberal establecido en la década de 1990 generó fuertes cambios estructurales en la economía y las instituciones del Perú.

El programa de privatizaciones, la apreciación del tipo de cambio y la reducción del gasto fiscal lograron el objetivo de estabilizar la macroeconomía, especialmente la inflación, pero cambiaron irreversiblemente la estructura productiva de un modelo semiindustrial de exportación primaria a un modelo de exportación primaria. Exportadores y Servicios (CEPAL, 2014). Desde el año 2000, el auge de las materias primas y las bajas tasas de interés internacionales han permitido que Perú crezca y mejore la mayoría de los indicadores socioeconómicos durante 14 años consecutivos. Pero como muestra el trabajo, el modelo extractivo-exportador, además de no lograr integrar otras economías, ha creado una economía altamente dependiente de los ciclos económicos y del auge y caída de las superpotencias. En este sentido, el modelo de desarrollo del Perú no parece haber cambiado mucho desde la llegada de los españoles: su acceso a los mercados internacionales se basa en la exportación de minerales metálicos y al mismo tiempo, además de diversos bienes de consumo final, incluidos los alimentos, también depende de bienes de capital importados y de la tecnología para desarrollar estos recursos.

La economía peruana cuenta con abundantes recursos naturales para financiar el desarrollo, pero los proyectos de cambio se ven obstaculizados por la incapacidad de coordinar una serie de acciones y demandas para lograrlo. Según Hirschman (1958:37), "la toma de decisiones relacionadas con el desarrollo no se ve obstaculizada por

obstáculos físicos y privaciones, sino por imperfecciones en el proceso de toma de decisiones". Lo que se necesita, como sugieren los autores anteriores, es un "factor común" para todos los recursos y elementos potenciales, dispersos y ociosos.

BIBLIOGRAFÍA

- Andrés, J., Boscá, J. y Doménech, R. (2003), “*Convergence in the OECD: Transitional*”
<https://www.sepg.pap.hacienda.gob.es/sitios/sepg/es-ES/Presupuestos/DocumentacionEstadisticas/Documentacion/Documents/DOCUMENTOS%20DE%20TRABAJO/D200304.pdf>
- Bairoch, Paul y M. Lavy-Laboyer (1981) Disparities in Economic Development since the
<https://link.springer.com/content/pdf/bfm%3A978-1-349-04707-9%2F1.pdf>
- Banco Mundial (2017), *Hacia la cobertura universal en salud y la equidad en América*
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22026/9781464811777.pdf?sequence=8&isAllowed=y>
- Barro, R., y Sala-i-Martin, X., “*Crecimiento Económico*” (McGraw-Hill, 1995), 539 pp, Revista de Historia Económica, XVII, número especial, pp. 101-142.
https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/bitstream/20.500.12008/7715/1/TMHE_WilbaldHenry.pdf
- Bonilla, H., “Guano y burguesía en el Perú”, Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Chicago, 1974.
<https://books.openedition.org/ifea/439?lang=es>
- Bulmer-Thomas, V. (2017). *La historia económica de américa latina desde la independencia.*
http://www.iunma.edu.ar/doc/MB/lic_historia_mat_bibliografico/Historia%20Latinoamericana%20II/Unidad%203/Bulmer%20La_Historia_economica_de_America_Latina.pdf
- Contreras, C., “El legado económico de la independencia en el Perú”, N° 2010-301, Departamento de Economía-Pontificia Universidad Católica del Perú, 2010.
<https://departamento.pucp.edu.pe/economia/documento/el-legado-economico-de-la-independencia-en-el-peru/>
- Cuervo González, L. M. (2021). Disparidades. Desigualdad social en salud.
https://www.orasconhu.org/sites/default/files/DESIGUALDADES SOCIALES EN SALUD_2022.pdf
- Douglas, P. H. (1976). The Cobb-Douglas production function once again: its history, its Dynamics or Narrowing Steady State Differences?” Documentos de Trabajo D-2003-04, Ministerio de Hacienda, Dirección General de Presupuestos, Comunidad Europea, Fondo Europeo de Desarrollo Regional Elsevier, vol. 21(4-5), páginas 895-898, mayo.
<http://ecocritique.free.fr/douglas1976.pdf>

- Fitzgerald, E. V. K. (1981): “La economía política del Perú, 1956-1978: desarrollo económico y reestructuración del capital”, Vol. 5, Instituto de Estudios Peruanos
<https://repositorio.iep.org.pe/handle/IEP/546?show=full>
- Garrido, Nicolás, and Daniel Sotelsek. "Convergencia económica en las provincias"
<http://www.redalyc.org/pdf/301/30120207.pdf>
- Giovanni, R. (2000). *Síntesis de la historia económica de América Latina 1960-2000*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5029705>
- Guerrini, L. (2006). The Solow–Swan model with a bounded population growth rate.
Herrera y Waldomiro, (1976). “*Crecimiento urbano de America Latina*” Banco Interamericano de Desarrollo.
- Hirschman, A., “The strategy of economic development”, New Haven, Yale University Press, 1958.
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.2307/1235188>
- INEI. (2022). *Pobreza afectó al 25,9% de la población del país en el año 2022*.
<https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/noticias/nota-de-prensa-no-072-2022-inei.pdf>
- Kuntz Ficker, Sandra (2002) «Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929», *Revista de Historia Económica*, vol. 20, n° 2, pp. 213-270
<https://www.cambridge.org/core/journals/revista-de-historia-economica-journal-of-iberian-and-latin-american-economic-history/article/nuevas-series-del-comercio-exterior-de-mexico-18701929/FC1F723E163FC3F5AA2B6DEBDB063FEB>
- Kuznets, Simon S. (1959), Aspectos cuantitativos del desarrollo, Cemla, México D.F.
Latina y el Caribe. Evidencia de países seleccionados, Banco Internacional de
<https://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/financiamiento-del-bid/financiamiento-del-bid%2C6028.html>.
- Mariátegui, J. C., “7 ensayos de interpretación de la realidad peruana”. Fundación Biblioteca Ayacucho, 2007. Primera edición: Lima, Minerva, 1928.
https://centroderecursos.cultura.pe/sites/default/files/rb/pdf/mariategui_7_ensayos.pdf
- Martín, Juan (1984), “Disparidades regionales y pobreza”, Documento CPRD-B/31, Matter”, p.15-28, en OECD *Territorial Outlook. Territorial Economy*.
<https://core.ac.uk/download/pdf/45621223.pdf>
- Merino Núñez, M., Córdova Chirinos, J. W., Aguirre Pintado, J. M., García Yovera, A. J., y López Ñiquen, K. E. (2020). Nivel de percepción sobre la Pobreza en el Perú, causas y efectos sociales. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6), 46-53.
<http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n6/2218-3620-rus-12-06-46.pdf>
- Ocampo, J. (2012). *La historia y los retos del desarrollo latinoamericano*.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3090/1/S2012833_es.pdf

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) (2001), “Why Territorial Policies Organismo Andino de Salud. (2022). *Desigualdades sociales en salud*. https://www.orasconhu.org/sites/default/files/DESIGUALDADES_SOCIALES_EN_SALUD_2022.pdf

Bairoch y M. Lévy-Leboyer, *Disparities in Economic Development since Industrial Revolution*, Macmillan p. 373-391, en P.

Palazuelos Manso, A. (s.f.). *América Latina. Comunicación y globalización*. <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/17360/untitled%20folder/untitled%20folder/lectura%204.pdf>

Puga, Diego (2001), *European regional policies in light of recent location theories*, <https://diegopuga.org/papers/euregpol.pdf>

Rosenstein-Rodan, P. N., “Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe”. *Economic Journal*, Vol. 53, pp. 202-211, 1943
<https://www.jstor.org/stable/2226317>

Romero, E., y Contreras, C., “Historia económica del Perú”. UNMSM, 2006.
<https://fondoeditorial.unmsm.edu.pe/index.php/fondoeditorial/catalog/book/183>

Quah, Danny T. (1995), “Empirics for Economic Growth and Convergence”, *Discusión Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial*, Washington, Estados Unidos.
testing, and some new empirical values. *Journal of Political Economy*, 84(5), 903-
<https://www.utb.edu.co/sites/web.unitecnologica.edu.co/files/descargas/Vol6no2.pdf>

UNICEF. (2020). *COVID-19: Impacto en la pobreza y desigualdad en niñas, niños y adolescentes en el Perú Estimaciones 2020-2021. Reporte técnico*.
<https://www.unicef.org/peru/media/9026/file/Reporte%20t%C3%A9cnico.pdf>

University of Toronto, Centre for Economic Policy Research (CEPR)

Williamson, J. G. (1981) “Inequality and Regional Development: The View from America”, <https://www.eumed.net/libros-gratis/2010d/766/Bibliografia.htm>

WBI. (2005), *Introduction to Poverty Analysis*, World Bank Institute, *Latinoamérica indígena en el siglo XXI*, Washington, D. C.
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/541651467999959129/pdf/Latinoam%C3%A9rica-ind%C3%ADgena-en-el-siglo-XXI-primera-d%C3%A9cada.pdf>

Currículo de los autores

JUAN CARLOS LÁZARO GUILLERMO

Natural de Lima, Juan Carlos Lázaro Guillermo. Tiene Título Propio en Formación Didáctica Online para Docentes Universitarios por la Universidad Internacional de la Rioja. Bachiller en Computación y Administración de Negocios, Licenciado en Computación por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Maestría en Educación con mención en Docencia y Gestión Educativa por la Universidad César Vallejo. Actualmente egresado del Doctorado en Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan. Docente universitario con más de 21 años de experiencia profesional y de investigación en Ciencias e Ingeniería. Ha trabajado en diferentes universidades públicas y privadas, ahora es Docente Ordinario del Departamento Académico de Ciencias Básicas de la Universidad Nacional Intercultural de la Amazonia – UNIA. Actualmente tiene el cargo de director nacional de Desarrollo Profesional del Colegio de Matemáticos del Perú (COMAP). Cuenta con Membresía IT-DATA, SPC, ITED, Editorial Mar Caribe. Sus líneas de investigación son: Python para Ciencia e Ingeniería de Datos, Big Data, Data Analytics, BPM, DBA, algoritmos bioinspirados, Bioinformática, Metodología Six Sigma, Cloud Computing, Transformación Digital, R Studio, LMS, Herramientas online. Con capacitaciones y diplomados actualizados del área de Computación, Sistemas, Gestión y Educación. Tiene diversos artículos publicados en Latindex y Scopus. Conferencista nacional (UNHEVAL, UNMSM, COMAP, UNF, UNIA, UNU) e internacional (Costa Rica y México).



MARIANO MAGDALENO MENDOZA CARLOS

Natural del Departamento de Ayacucho, docente Asociado de la Universidad Nacional Intercultural de la Amazonia, Doctor en Administración de la Educación, Doctorando en Matemática, egresado de la maestría de Matemática aplicada de la Universidad Nacional de Piura, autor del Libro de Matemática “El Limón”. MINEDU-GTZ, Autor del libro “Contextualización y aplicación Matemática a la Ingeniería y Ciencias Ambientales”, colaborador en el libro “Matemática Amazónica” MINEU-GTZ y Autor del Capítulo “Uso del Software GeoGebra en el Aprendizaje de la Matemática en Estudiantes de Ingeniería en Tiempos del Covid-19, Pucallpa 2021.



AYDA GUISELLA ÁVALOS DÍAZ

Natural del Distrito de Masisea, Departamento de Ucayali. Ingeniera Forestal y Abogada, egresada de la Universidad Nacional de Ucayali, Doctora en ciencias ambientales y energías renovables de la Universidad Nacional San Agustín de Arequipa, Magister en Medio ambiente, de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan, con veinte años de experiencia profesional, en actividades de consultorías especializadas en el campo forestal, ambiental, docencia universitaria (pública y privada), investigación de alcance nacional (AIDER) e internacional (ITTO), investigaciones en universidades nacionales (UNU y UNIA) funcionaria en el Gobierno Regional de Ucayali: Gerencia Regional Forestal y Fauna Silvestre, Gerencia Ambiental de Ucayali, Dirección Regional Agraria de Ucayali y Municipalidades distritales, Jefa de proyectos de inversión pública y privada, especialista ambiental del equipo de staff de Servicios Generales ASCONSULT S.R.L. y ORIÓN Consultores & Ejecutores S.R.L. Conocimiento y uso de herramientas informáticas para el desempeño de mis funciones como: Windows, Office (Procesador de Texto-Word, Hojas de Cálculo-Excel, Presentadores Power Point), Internet, Gráficos y diseño gráfico (Corel Draw, Auto Cad, Paint), Cartográficos (Auto Cad, Qgis. Erdas Image), Estadísticos (SPSS, Eviews, SAS). Facilidad de trabajo en equipo y en alta presión, política en el ámbito local (candidata a la alcaldía del municipio de Manantay), actualmente soy docente nombrada en la Universidad Nacional Intercultural de la Amazonía, carrera de Ingeniería Agroforestal Acuícola.



JORGE LUIS VARGAS ESPINOZA

Natural de Arequipa. Post Doctor en Ciencias – Universidad Nacional Hermilio Valdizan de Huánuco. Doctor en Gestión Empresarial – Universidad Nacional Hermilio Valdizan de Huánuco. Magister en Gestión empresarial - Universidad Nacional Hermilio Valdizan de Huánuco. Economista. Universidad Católica de Santa María. Bachiller en Administración de Empresas. Universidad de Huánuco. Bachiller en Ciencias Contables y Financieras. Universidad Privada de Pucallpa. He publicado 17 artículos en revistas indexadas He laborado en diversas instituciones como: Coordinador de la Facultad de Gestión de Organizaciones Universidad Nacional Intercultural Fabiola Salazar Leguía de Bagua, Rector de la Universidad Privada de Pucallpa, Vicerrector de la Universidad Privada de Pucallpa, director de la Escuela Profesional de Administración de Negocios. Universidad Privada de Pucallpa, director general del Instituto Central de Investigación e Innovaciones Tecnológicas. Universidad Privada de Pucallpa. Director General de Gestión de la Calidad, Editor en jefe de la Revista Cultura Viva Amazónica. Cuenta con estudio en diversos diplomados.



HUMBERTO ESCUDERO VASQUEZ

Natural del Distrito de Juanjui, Provincia de Mariscal Cáceres, del Departamento de San Martín, es Ing. Químico – tecnólogo, egresado del instituto politécnico de Novopólotsk-republica de Bielorrusia. Obtuvo el título y grado master of science en ingeniería en 1992, dicho grado ha sido reconocido por la SUNEDU el 20 de marzo del 2015 mediante la resolución N° 0669-2015-SUNEDU. Obtuvo el título de licenciado en educación en la especialidad de matemática y física en la universidad Cesar Vallejo de Trujillo en el 2008. En marzo de 2012 obtuvo el título de 2° especialidad en didáctica del idioma inglés en la Universidad Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque. Ha trabajado como catedrático en la universidad nacional de Ucayali dictando los cursos de matemática y estadística desde el año 2013. En el 2008 trabajó en la escuela superior de formación técnica de la policía nacional – Pucallpa, dictando el curso de Razonamiento Matemático. Trabajó como docente en la universidad Alas Peruanas dictando los cursos de matemática y física en la facultad de ingeniería civil y los cursos de matemática I y II en la facultad de ciencias contables. Fue docente a tiempo parcial en la universidad privada de Pucallpa. Actualmente sigue trabajando como docente contratado en la escuela profesional de Ingeniería Civil de la Universidad Nacional de Ucayali.



Depósito Legal N°: 2022- 08861

ISBN: 978-612-49052-2-3



Editorial Mar Caribe

www.editorialmarcaribe.es

Jr. Leoncio Prado, 1355 – Magdalena del Mar

RUC: 15605646601

Contacto: +51932557744 / +51932604538 / contacto@editorialmarcaribe.es