



Competitiveness and Sustainable Development Institute

Nuevo modelo de Crecimiento Económico *Desarrollo sostenible e inclusivo peruano*

Dr. Jaime E. Luyo

Lima, 8 de junio de 2024

INTRODUCCIÓN

Han transcurrido más de tres décadas, desde que los países denominados “en vía desarrollo” adoptaron la prescripción o “modelo” económico dictado por el llamado *Consenso de Washington (CW)*, como el Perú que incluyó los principios neo-liberales en su nueva Constitución de 1993. En nuestro país, la situación económica y social no ha mejorado incluso empeorado, que la reciente pandemia del Covid19 nos reveló la actual precariedad de la infraestructura sanitaria y pobreza real (multidimensional) en el país, que se agravaron por las desacertadas medidas de confinamiento total que produjo a nivel internacional el mayor índice de fallecidos por cien mil habitantes y, de autorecesión (-11 % del PBI), así como el mayor porcentaje de trabajadores que perdieron el empleo en Latinoamérica, y un errado diseño de las medidas de política económica para evitar la quiebra masiva de las mipymes (como ReactivaPerú)^{1 2}; detalles y comentarios se incluyen en el Anexo A.

No todos perdieron en la pandemia, los multimillonarios incrementaron notablemente su patrimonio, como los conocidos magnates de los negocios de la informática, nuevas tecnologías del transporte, grandes almacenes, la logística y finanzas norteamericanos que incrementaron notablemente su riqueza y, los latinoamericanos que incluso multiplicaron su patrimonio entre tres y cinco veces como en Chile, Brasil, México, Colombia y Perú³. Bloomberg da a conocer sobre el estado de la desigualdad al 2019 a nivel mundial, con datos representados en un gráfico correspondiente a los 53 países más representativos, el Perú sigue siendo el primero a nivel mundial en el incremento porcentual en los ingresos del 1% más rico durante el periodo 2000-2019, que resulta aproximadamente el **24%** del ingreso nacional; que corresponde al periodo de la mayor tasa de crecimiento del PBI debido al *boom* del precio de los *commodities*⁴. V. anexo A.

Latinoamérica y el Caribe (LAC) es la región más desigual económicamente a nivel mundial y, es Brasil el país más desigual y su movilidad social está relacionada a su componente étnico (según Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, CAF, oct. 2022); esta situación no ha cambiado en la región después del arribo de la corriente económica neoliberal a principios de la década de 1990. Y, lo que confunde a muchos, hay países más desiguales en ingresos económicos y con menos pobreza y viceversa; es decir, los medios de

¹ J.E. Luyo, Algunas aclaraciones al artículo: ¿Qué está pasando en el Congreso de la República? (Gestión, 30 junio, 2020), LinkedIn, 01 julio, 2020

² J.E. Luyo, “Perú 2035: Política económica para el Desarrollo Sostenible”, Competitiveness and Sustainable Development Institute”, CSDI, 23 julio 2022

³ J.E. Luyo, “Riqueza y pandemia en América”, CSDI, 15 de octubre 2022.

⁴ J.E. Luyo, “Aclaraciones a : «El Perú primero, a nivel mundial...en desigualdad», CSDI, 11 de marzo 2021.

información y sus expertos y opinólogos no dicen es, que el crecimiento económico de algunos países elogiados no ha resultado en mayor bienestar para toda la población, más bien se han ampliado o mantenido las brechas socioeconómicas: modelo de “crecimiento sin distribución”. Esto también se refleja en los niveles de informalidad, en el caso peruano, se corrobora con un informe de un estudio (Banco Mundial, BM, 2021) que concluye que “...la informalidad en el Perú es 20 puntos mayor de lo que predice su nivel de PBI/cápita”. En el Perú, la informalidad es también sinónimo de pobreza y, el sueldo promedio mensual formal en el sector privado, en valores reales, se ha mantenido prácticamente igual en la última década según estadísticas del BCRP⁵.

En la segunda semana de este mes de mayo, ha causado gran revuelo la publicación por el INEI del aumento de la **pobreza monetaria** durante el 2023 en 1.5% (cerca de 600 mil nuevos pobres) y, considerando el 31.4% de no pobres vulnerables (10 millones y 600 mil) resulta que casi el 60% de la población está en o cerca de la línea de la pobreza (sin considerar la pobreza multidimensional); esta realidad contradice a los defensores del todavía vigente modelo económico peruano que se han pronunciado sobre este problema⁶, y que se muestra la evolución de la pobreza en el periodo 1990-2023 en base de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) del INEI (V. Fig. (a) , anexo B), y se observa que en 1990 la pobreza era algo mayor del 60% bajando a cerca del 50% en el 2000 y subió a cerca del 60% en el 2003 para ir bajando sostenidamente durante el periodo del *boom* del precio de los minerales (que corresponde a las mayores tasas de crecimiento económico de las dos últimas décadas), hasta cifra oficial actual de 29% de pobreza monetaria que es, en nuestra opinión, ilusoria y no reconoce la real (multidimensional) y, que los límites de superiores de ingreso monetario para estar dentro de la población de pobreza o pobreza extrema, además de arbitrarios son irreales. Lo que no se quiere ver es que, el supuesto éxito macroeconómico debió haber beneficiado a toda la población y eso no se ha producido, la **pobreza estructural** sigue vigente (en el 60% de la población) y, eso tiene como explicación en nivel de desempleo, subempleo y de informalidad que en lugar de disminuir tiende a seguir aumentando y, bajando el nivel del salario real (el salario mínimo ni siquiera tiene ajuste por inflación); por otro lado, también se presenta que la desigualdad de ingresos se ha reducido (V. Fig. (b)); esto es *una falacia* ya que, el indicador Gini es un constructo que trata de presentar la diferencia en un grupo poblacional de mayores ingresos con uno de menores, en términos relativos (menor pobreza no significa necesariamente menor desigualdad monetaria. V. Fig. (c)), además,

⁵ J.E. Luyo, “Vientos a favor y en contra den la Economía minero-energética del Peru”, webinar de Revista Energía Andina, 17-12-2021.

⁶ J. Baca C. “Evolución de la Pobreza y la Distribución del Ingreso. Hemos retrocedido 12 años”, Expreso, 12 mayo 2024

existe la explicación y crítica a la ENAHO respecto a la declaración de ingresos reales de los ricos (para mayor explicación de esta problemática ver⁷).

Con relación al **empleo informal**, éste tuvo cierta reducción durante el periodo de mayor tasa de crecimiento económico (2007-2013), sin embargo, todo este proceso se revirtió aumentando a niveles previos de 12 años atrás (76.8%, a fines del 2021, y en 2023, 71.1%, según el INEI); y se observa que el mayor componente de empleo informal está en la actividad agropecuaria y pesca (93%), también la participación de la informalidad en el empleo del sector formal es del 15%. Notamos que la participación del sector informal en el PBI, entre el 2007 y 2022, es en promedio del orden del 18%, y en la actividad agropecuaria y pesca contribuye con el 86%. Según (BM, 2021), el Perú tiene el gasto en asistencia social más bajo como porcentaje del PIB en países de renta media alta de LAC (de 1.39%). Ver Anexo B.

Observando el comportamiento de los **salarios y el empleo** en función de las habilidades y preparación del trabajador, en países representativos de LAC; en el Perú, debajo del percentil 30 de habilidades hay pérdida de empleos, mientras que suben los salarios, mientras que, en los percentiles de mayores habilidades, el aumento del empleo se ha estancado y los sueldos han bajado, incluso en el periodo de mayor crecimiento económico de las dos últimas décadas. Brasil muestra un comportamiento parecido a Perú; mientras que en Chile hay aumento del empleo para los trabajadores más calificados a partir del percentil 60, pero los sueldos y salarios van bajando, durante el mismo periodo. Se asume como argumento de la congelación los salarios a que éste debe estar en función del aumento de la productividad laboral, como también del salario mínimo, y sin considerar el efecto de la inflación; pero según un informe (CEPLAN, 2017) la productividad laboral, después de un caída en la década de 1990, a partir del 2000 ha estado creciendo monótonicamente; esto no ha sido tomado en cuenta por los entes oficiales para el reajuste de sueldos y salarios; criterio que se mantiene hasta el presente y que por qué el sueldo mínimo, en valores reales, en el país es de los más bajos de la región. Se incluyen más referencias y comentarios en el Anexo C.

La productividad laboral en los sectores económicos agrícola, industrial, y de servicios, comparada (en la ratio) respecto a la de los EE.UU. de un grupo seleccionado de países de la región (según el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, CAF, 2018) presenta características similares y diferenciadas. En el Perú la productividad laboral en *la industria* está principalmente *vinculada a la minería* y esto se muestra el incremento en el periodo del *boom*

⁷ J.E. Luyo, “sobre el Bienestar social en Latinoamérica a fines del 2010”, *Contribuciones a la Economía*, noviembre del 2011.

de precios de los minerales partiendo del 35% en el 2000 llegando al 55% (de la productividad en los EE.UU.) en el 2010, en los servicios está empezando a superar su rezago con respecto a países de la región; la agricultura es el sector más rezagado en todos los países considerados (solo Costa Rica llega a superar el 20% en el 2010).

Respecto a la **Productividad total de Factores (PTF)**, en un estudio para Perú (del Fondo Monetario Internacional, FMI, mayo 2022) se concluye que es uno de los factores que más influyeron en el aumento del PBI real durante el periodo de mayor crecimiento económico 2002-2013 y posteriormente la tasa de crecimiento del PBI se redujo debido a que PTF no creció. Además, se resalta que, la PTF y los precios internacionales de los minerales están fuertemente correlacionados; y que, el sector servicios está acelerando su mayor participación desde el 2012 en el PBI, que demanda una participación de puestos de trabajo menos calificado y con bajas remuneraciones (agricultura de exportación, turismo y hotelería, reparto por delivery, taxis informales y otros). En un informe reciente⁸ se informa que para el periodo 2016-2022 la PTF ha caído en -0.4 % en su contribución al PBI potencial, y que la productividad laboral ha caído en el primer trimestre 2023, 9.5% debajo del nivel de la tendencia que tenía en el periodo prepandemia, que es mayor que en los países de la región; por otro lado, se concluye que el 63% de la varianza de productividad laboral (aquí hay un error, porque la metodología empleada es para determinar la PTF. Es decir, los resultados reportados deben interpretarse como referidos a la PTF) entre las regiones del país se explica por los cinco factores: infraestructura, eficiencia de mercado, instituciones, innovación, y el *capital humano*, es este último el que más pesa con el 36% de las diferencias de productividad (PTF), en el periodo 2012-2022. Por su importancia, este tema se amplía más adelante.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en un estudio⁹ realizó un diagnóstico de la **situación productiva y el empleo** en el Perú, que fue presentado el 28 de setiembre del 2020, por el Director de la OIT para los Países Andinos en una conversación virtual con el panel conformado por el ministro del MTPE, la presidenta de la CONFIEP y el presidente de la Central Única de Trabajadores (CUT). El alto funcionario de la OIT emitió algunos comentarios, entre otros, que fueron difundidos por los medios: *“Perú no ha logrado transformar sus capacidades productivas ni transformar su mercado del trabajo en los últimos 20 años”... “La COVID-19 ha dejado una cosa clara: es cierto que el Perú era uno de los países que más crecía en la región antes de 2020, pero ese crecimiento ha sido un espejismo. Hoy, está claro que el país no puede pensar en salir de esta crisis*

⁸ IPE, Boletín de discusión, 2023

⁹ Peru: impacto de la Covid 19 en el empleo y los ingresos laborales, OIT, setiembre 2020

recuperando el tipo de crecimiento que se ha tenido hasta ahora; ese que concentra gran parte del PIB en pocos sectores y genera informalidad en el mercado laboral y desigualdad en los ingresos y las oportunidades”...“Es urgente aprovechar este golpe en la economía, las empresas y los trabajadores para iniciar un proceso de sofisticación de la economía”. En el estudio se concluye, entre otros, que: “...En el segundo trimestre del 2020, la población ocupada disminuyó en **más de 6 millones personas** en relación a similar periodo del 2019”...“la pandemia se ha traducido no solo en una grave crisis sanitaria sino en la caída en la actividad económica **más grande de los últimos cien años**”... “...La marcada heterogeneidad y escasa diversificación productiva puede ayudar a explicar también por qué, según las estimaciones más recientes, Perú ha sido, en el corto plazo, el país más afectado de la región de América Latina en materia de crecimiento económico en 2020.”... “...En 2019, los sectores de productividad alta (minería, servicios financieros, electricidad, gas y agua) absorbieron solo el 2,4% del empleo nacional; los sectores de productividad media (manufactura, construcción, y transporte y almacenamiento) ocuparon al 22,6% de la fuerza laboral; mientras que las tres cuartas partes del empleo total se concentraron en sectores de productividad baja (servicios, comercio y agricultura).”. V. anexo C.

Después de este breve repaso a modo de introducción, de los principales indicadores socioeconómicos y de productividad laboral resultantes de la aplicación de un modelo y política económica en los últimos treinta años en el país; observamos que, a diferencia de países de otras regiones que estuvieron en las mismas condiciones iniciales de precariedad económica y social que en LAC, éstos nos han superado largamente en este siglo XXI. Es decir, en nuestra región siguen vigentes los problemas estructurales de gran pobreza y desigualdad, desempleo e informalidad, bajos salarios reales, y de baja productividad, en un país denominado irónicamente por organismos internacionales: país de ingresos medios altos. Tenemos la impresión de que nuestro país es menos competitivo y de menor bienestar que hace 40 años.

Pasamos entonces, a ver el modelo económico peruano, con aportes propios y revisando críticamente estudios previos y, tratar de identificar las principales causas de por qué su aplicación durante más de 30 años no ha resultado en un mayor bienestar para la población y que, por el contrario el deterioro de la situación económica y social se va acentuando al pasar los años; luego, revisamos y comentamos críticamente algunas propuestas de instituciones y expertos internacionales sobre el tema y, finalmente una propuesta de un nuevo modelo de crecimiento para el desarrollo sostenible e inclusivo peruano, estrategia y lineamientos de política de desarrollo productivo y algunas reflexiones.

I. LOS FUNDAMENTOS DEL MODELO ECONÓMICO PERUANO

En la Reunión de 1989 en Washington D.C. auspiciado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), Departamento de Estado de EE.UU., asistiendo ministros de finanzas de diversos países y economistas conocidos; donde se decidió la introducción de *la corriente neoliberal* iniciada en países desarrollados a los países en vía de desarrollo como los de LA.; a través de un recetario de *políticas condicionantes* para los países endeudados en la renegociación de deudas y nuevos préstamos o créditos. En resumen, éstas todavía están “labradas en piedra”, que se difunde como pilares del llamado modelo económico en el Perú (MEP) :

- Disciplina fiscal que implica equilibrio fiscal y la *disminución del gasto público*.
- Mejorar la recaudación impositiva sobre la base de *la extensión de los impuestos indirectos*, especialmente el IGV.
- *Liberalización* del sistema financiero y de la tasa de interés.
- Mantenimiento de un tipo de *cambio competitivo*.
- Liberalización comercial externa, mediante la *reducción de los aranceles* y abolición de trabas existentes a la importación.
- Otorgar amplias facilidades a *las inversiones externas*.
- Realizar una enérgica política *de privatizaciones de empresas públicas*.
- *Cumplimiento estricto de la deuda externa*.

El Perú es *más liberal* que los países vecinos al incluir en su nueva Constitución de 1993 una sección Régimen Económico, con principios neoliberales, entre los cuales fija el rol subsidiario del Estado, contratos-ley , contra la posición de dominio y los monopolios, el arbitraje nacional e internacional; sobre los recursos naturales renovables y no renovables, que son patrimonio de la Nación, se permite su utilización a privados a través de concesiones que otorga a su titular un derecho real, sujeto a la normativa correspondiente; entre otros.

II. EL MODELO ECONÓMICO PERUANO: EVALUACIÓN DESPUÉS DE TRES DÉCADAS

El llamado modelo económico peruano básicamente se ha relacionado al seguimiento desde 1990 de lo prescrito por el CW que, según lo confirmado y comentado previamente, ha tenido después de tres décadas resultados mixtos, más bien contradictorios: un buen desempeño, en términos generales, a nivel macroeconómico con indicadores que permiten a la economía resistir a un choque externo (económico-financiero, climático, sanitario, desastres naturales); pero sin resolver los problemas seculares como: la pobreza multidimensional y extrema, el gran desempleo y la informalidad, la muy baja productividad, que se han acentuado (o son resilientes) y, por otro lado, ha aumentado la desigualdad y la reducción de los niveles salariales (sin ajustarse además, por inflación): todos estos problemas se encuentran comprendidos (y encubiertos) en las llamadas variables estructurales de la macroeconomía peruana. Pasamos a explicar y tratar de identificar las causas y factores de este comportamiento del actual MEP.

En publicaciones previas¹⁰¹¹¹² hemos analizado el MEP, y después de revisar las publicaciones de entes oficiales de las estadísticas registradas del precio internacional de cobre (entre 1035 al 2020), del PBI real y tasa de crecimiento porcentual anual, entre 1950 y el 2019 publicado por el INEI, así como la inflación anual entre 1981 y el 2000 por el BCRP; se ha concluido, entre otros, lo siguiente:

- que el *shock* aplicado el 08 de agosto de 1990 para introducir el nuevo “modelo económico”, contribuyó también a la caída de -5% en crecimiento del PBI y -6.9% del PBI per cápita; pero el impacto a la población se reflejó en la exacerbación de la inflación que superó a la del año previo llegando a 7,481 % (según AP-AFP-Reuter; la gasolina de 84 octanos subió 30 veces, alimentos de primera necesidad : la leche 3 veces, el pan francés casi 3 veces, harina 7 veces, frejol canario 12 veces; pescado 4 veces, carne de res 3 veces, el US dólar subió 8 veces; entre otros);
- la inflación siguió afectando notoriamente a la población los años siguientes; recién en el año 1997 cayó a un dígito;
- el PBI en valores reales mayor de la década de 1980-1990 (según estadísticas

¹⁰ J.E. Luyo, *El Modelo Económico peruano exitoso: un mito neoliberal*, Competitiveness and Sustainable Development Institute, 17 abril 2021

¹¹ J.E. Luyo, *Modelo Económico peruano: esclareciendo algunos mitos después de tres décadas*, Competitiveness and Sustainable Development Institute, 01 febrero 2021

¹² J.E. Luyo, *Modelo económico del Perú en el contexto de disrupción tecnológica del siglo XXI*, Encuentro Científico Internacional 2020, enero 2020

del INEI, de 200,778 millones de soles), recién se recuperó en 1996; pero no el PBI/cápita que después de la caída a 6,961 soles en valores reales en 1990, la capacidad adquisitiva de 1987 (que fue de 9,834 soles) se alcanzó 18 años después, en el 2005.

- el quinquenio 1995-2000, terminó mal con una caída promedio del PBI/cápita, desde el nivel 3 % en el quinquenio previo, a solo 0.9.
- de las tasas de crecimiento promedio de las últimas tres décadas, sólo la década del 2000 llega a ser similar a la alcanzada en las décadas del 1950 y 1960 cuando *no* existía un modelo de libre mercado; y que,
- el mayor crecimiento económico en la década 2000-2010 ha sido principalmente resultado del boom de los commodities que del «modelo económico».

El comportamiento del MEP a nivel macroeconómico durante las dos primeras décadas del presente siglo, que incluye el periodo 2003-2013 de mayor tasa de crecimiento económico en términos reales desde su introducción en 1990, ha sido analizado y reportado recientemente¹³. En esta publicación se introduce un indicador de *resiliencia económica* que básicamente mide dos dimensiones, la primera está relacionada con la capacidad de la economía de resistir un choque externo y la segunda, con la capacidad de las autoridades de responder a ese choque. Así mismo, la primera tiene dos componentes: la posición externa de la economía y las fuentes de financiamiento interno. Dentro de la posición externa se consideran las variables: el ratio de la cuenta corriente al PBI, que mide bien las necesidades de financiamiento externo de un país; la deuda externa total con respecto al PBI, es decir, su capacidad para cumplir con las obligaciones financieras externas; la deuda externa de corto plazo, como porcentaje de las reservas internacionales, es decir disponibilidad de liquidez en moneda extranjera; y la diversificación o complejidad de las exportaciones que es considerada una variable estructural. Para determinar el estado de las fuentes de financiamiento internas, se toman en cuenta dos variables estructurales: la tasa de ahorro nacional, como porcentaje del PBI; y la profundización financiera que se asume como el crédito al sector privado con respecto al PBI (es la capacidad del sistema financiero de proveer financiamiento a la economía).

¹³ L. Rojas-Suárez, “Fortalezas macroeconómicas y retos para el Perú”. Libro: Hitos de la reforma macroeconómica peruana 1990-2020., UP, febrero 2022

En cuanto a la capacidad de las autoridades de actuar, se consideran: la posición fiscal, medida a través de tres indicadores que son: el déficit fiscal; el endeudamiento gubernamental (que permite ejecutar políticas contracíclicas) ambos como porcentaje del PBI y, el tercero que es estructural, la recaudación tributaria como porcentaje del PBI. La posición monetaria, esta se puede determinar por dos variables: la desviación de la inflación respecto a la meta (que limita las posibilidades para una política monetaria contra cíclica) y, la dolarización, medida como la ratio de préstamos en moneda extranjera sobre préstamos totales. En lo que sigue, la exposición está complementada con gráficos y comentarios incluidos en el Anexo D.

Utilizando el marco de análisis descrito, se analiza la resiliencia del Perú frente a un choque externo, para lo cual se toman como referencia dos años, el 2007 previo la crisis financiera internacional y, comienzos del 2020 previo a la pandemia y, se compara con otros países emergentes ubicados en las regiones de LAC, Asia, Europa del Este y Sudáfrica. El reporte se inicia con la evaluación de las variables macroeconómicas; respecto a la cuenta corriente como porcentaje del PBI, se informa que el 2007 el Perú y los países asiáticos estaban muy bien posicionados con relación a los demás países, incluso la economía nacional con un superávit por el *boom* de los *commodities*, pero a comienzos de 2020, su posición resultaba menos favorable; observamos que esto es debido a la canasta primario-exportadora, pero que es aún mejor que en Chile, Brasil y Colombia (V. Fig. A(a), anexo D). Sobre la variable deuda externa como porcentaje del PBI, el reporte también indica que la situación del Perú era favorable, sino que además redujo la ratio de deuda externa entre el 2007 y 2020, y que el caso de Chile, que hacia 2020 registró una enorme deuda corporativa; observamos que, también en Argentina se incrementó notablemente y en menor proporción Colombia Brasil y México; es decir, Perú había incluso reducido algo su aún baja deuda externa (V. Fig. A(b)). Respecto al indicador de liquidez (deuda externa de corto plazo, como % de las reservas internacionales), se reporta que, “ el Perú también presenta excelentes resultados”, ya que a inicios del 2020 las reservas internacionales estaban alrededor cinco veces mayor que la deuda a corto plazo. Observamos también que, éste es el más bajo de todos los países de la muestra (V. Fig. A(c)). En esta primera parte del reporte, se concluye que . “ ...Vemos que, en lo que va de este análisis, solo hemos hallado enormes fortalezas en el Perú al concentrarnos en las variables macro. Resumiendo, la primera dimensión: el Perú no tenía mucho endeudamiento, contaba con altas reservas para pagar la deuda, y bajas necesidades de financiamiento. En esta dimensión, el Perú estaba en *una posición muy sólida* para enfrentar el choque financiero internacional asociado con la COVID-19.”

En la segunda dimensión, referente a la capacidad de los funcionarios responsables para reaccionar a los choques mediante los instrumentos de las

posiciones fiscal y monetaria; los resultados del análisis muestran respecto a la posición fiscal que, todos los países emergentes presentan un retroceso a comienzos del 2020 con relación a la situación en el 2007 año en que Perú y Chile eran en LAC los países con mayor espacio fiscal; comentamos adicionalmente que, Perú tuvo el mayor deterioro durante el periodo analizado (V. Fig. B(a)). Con relación a la deuda gubernamental, el Perú durante el periodo mantuvo una de las ratios más bajas en LAC; comentamos adicionalmente que además mantuvo su ratio bajo durante el periodo, mientras que todos los países del grupo LAC aumentaron su endeudamiento, notoriamente Argentina, Brasil y México (V. Fig. B(b)). Se destaca la gran fortaleza en política monetaria de Perú, que se muestra en los desvíos de la inflación respecto a su meta; y comentamos que mejoró en el periodo y que el desempeño de Chile fue notable para inicios del 2020 (V. Fig. B(c)). Sin embargo, opinamos que, la política monetaria no debe tener solo un objetivo único y principal: el mantener la inflación entre el rango de tolerancia; sino también una baja tasa de desempleo.

Los resultados de los indicadores macroeconómicos obtenidos para las dos dimensiones han sido agregados para la obtención del Índice de resiliencia macroeconómica (IRM) para todos los países considerados en la muestra regional, y que se presenta en (Fig. C, anexo D). Según el reporte, debido al resultado notable dado *por el alto IRM* que fue el segundo más alto después de Chile (para el 2007) para enfrentar la crisis financiera global del 2008 y, según la evaluación de *The Economist* (2015) para ver cómo los países respondieron el choque de la crisis financiera global, el ranking resultante corrobora la predicción dada por el IRM, que también coincide con los resultados de menor desempeño dado por este índice (como en países de Europa oriental). Y, ante sus propias preguntas: ¿Qué pasa a comienzos de 2020? ¿Cuán fuerte estaba Perú?, la respuesta de la autora del artículo es: “ ... , la posición macroeconómica del Perú para enfrentar la crisis de la COVID-19 *se mantuvo fortísima, entre los mejores del mundo*”. Consideramos que, si se toma en cuenta el gran impacto negativo en el desempleo, pobreza, caída de salarios reales, la productividad laboral y quiebra masiva de las mipymes, como hemos reportado en la introducción del presente, y que hasta ahora en el 2024 no se recupera la situación prepandemia, la afirmación optimista a nivel macroeconómico reportada por la autora, no se refleja en la realidad microeconómica y social.

También, se presenta una evaluación de **las variables estructurales**. Sobre la tasa de ahorro sobre el PBI, en promedio del 2014-2019, se reporta que, ésta se sumamente baja; así mismo, la complejidad de las exportaciones, para ponderar a los productos con mayor valor agregado y reflejar la sofisticación de la estructura exportadora, tampoco tiene buen desempeño y es menor que en países vecinos. La tercera variable estructural, la informalidad empresarial,

similarmente muestra un alto grado de informalidad y mayor que en países vecinos (V. Fig. D). Se hace mención de una última variable estructural, la dolarización, que se reconoce que se ha producido un notable avance a casi la mitad por el trabajo del BCRP. Cuando se procede a agregar las variables estructurales al IRM, el deterioro de esta índice queda expresado según su autora, en los términos: “...Cuando presentamos el índice de resiliencia macroeconómica para comienzos de 2020, el Perú se encontraba en una auspiciosa cuarta posición. Sin embargo, al agregar al índice las variables estructurales, el Perú sufre una caída enorme y pasa a la posición 16, ... Ningún otro país emergente de los estudiados reduce su posición relativa tanto como el Perú cuando consideramos su solidez estructural. El mensaje es que la resiliencia de la economía peruana frente a choques persistentes, como la COVID-19 está seriamente afectada por deficiencias estructurales, es decir, la solidez macroeconómica tiene un límite impuesto por las deficiencias estructurales”. V. Fig. E, anexo D. Concluye la autora, entre otros, que : “ Tener las políticas macro fuertes es el ancla peruana.” Comenta finalmente, “La labor del BCRP en mantener la fortaleza macro del Perú nunca podrá ser sobreestimada, pero debe complementarse a través de indispensables reformas estructurales”. En esta última parte, la autora morigeró su optimismo previo, y reconoce que la *economía peruana no es muy resiliente y es frágil* debido a la persistencia de problemas estructurales.

Por otro lado, si analizamos la **situación y cambios en la estructura productiva peruana** a lo largo del siglo pasado y, en pleno siglo XXI, los sectores primario (extractivo), secundario (transformación) y terciario (servicios); podemos ver que, desde 1950 a la actualidad la participación de los sectores en el PBI prácticamente ha permanecido en una *proporción 20%, 20% y 60%* con ligeras variaciones según (INEI, 2023), que se muestra en (Fig. (a), Anexo E) y, en el desagregado por actividad económica, la participación de la agricultura ha sido en las últimas tres décadas cerca del 6% en promedio cayendo del 9% de la década de 1950; la pesca en las últimas tres décadas ha oscilado entre *el 0.3 y 0.7 %* y en años recientes se ha mantenido en el 0.4%; extracción de petróleo y minerales durante la primera década del presente siglo tuvo el 15% de participación (coincide con el periodo de auge altos precios internacionales de los minerales) bajando al 11% en años recientes (con gran conflicto político) y, lejos de su participación del 18.7% en el año 1979 (época de importante exportación de petróleo); la manufactura tuvo su mayor participación en la década de 1970 del 18% (en el año 1971 del 18.5%; periodo de la política de sustitución de importaciones) cayendo al 16% en promedio en las décadas de 1990 y del 2000, y a partir del 2013 con 14.9% ha ido disminuyendo en la última década bajando en promedio al 13% de participación. Por otro lado, la actividad de la construcción desde 1990 ha tenido una participación variable de 3.8 á 6.7%, electricidad y agua del 1.7%, el

comercio en promedio del orden del 10%, la administración pública del 5% y, otros servicios 43% en promedio. Observamos entonces que, las actividades (extractiva) de petróleo y minerales y, de (transformación) manufactura han explicado aproximadamente un 30% y, la de servicios el 60% de aporte al PBI nacional (V. Fig. (b)). Este resultado respecto a la estructura productiva es corroborado por un análisis más detallado que se presenta a continuación.

En un estudio por el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN)¹⁴, se reconoce que: "... , el actual modelo económico peruano se caracteriza por una dependencia de las fluctuaciones de los precios de las materias primas, debido a su enfoque en las actividades primarias exportadoras...Por ello, se requiere consolidar el crecimiento económico más allá de la dependencia de recursos naturales y reducir las brechas en los niveles de productividad sectorial para superar la llamada "trampa de ingresos medios". Lograr este progreso económico sustentado en diversas opciones productivas implica, en un primer momento, identificar nuevos motores de crecimiento de largo plazo que tengan efectos multiplicadores en el resto de las actividades, en el valor agregado, en el empleo y en las remuneraciones. El aumento de la diversificación productiva permitiría, finalmente, reducir las diferencias en las productividades laborales a través de un aumento de la demanda de capacidades laborales y la difusión del conocimiento y de la tecnología...". En este trabajo se realiza un análisis de la productividad laboral por sectores económicos y ver la evolución de la heterogeneidad productiva, para luego analizar la estructura productiva nacional empleando las matrices insumo-producto de 1994, 2007 y 2016.

Para el análisis de la **productividad laboral** aplica el método *shift-share*¹⁵, que consiste en descomponer el crecimiento de la productividad laboral en la sumatoria de tres componentes que influyen : el corresponde a las variaciones internas de productividad (efecto *within*) en el sector económico; el segundo, el efecto intersectorial estático (*between-static*) de la contribución de los trabajadores hacia actividades más productivas del primer periodo; y el tercero, que contribuyen con el efecto intersectorial dinámico (*between-dynamic*) que representa los cambios en la productividad y redistribución de los trabajadores de cada sector. En nuestra opinión, realmente la descomposición debe comprender solo dos componentes y es más clara la interpretación; el primero ya considerado y, el segundo que corresponde a los trabajadores que han pasado a un sector con mayor productividad laboral (que es la composición del segundo y tercer componente anteriores). Sin embargo, continuamos analizando los resultados del estudio.

¹⁴ Análisis de los cambios en la Estructura Productiva Peruana, CEPLAN, 2019

¹⁵ Timmer et al., " Patterns of structural change in developing countries. University of Groningen", 2014

En el estudio del comportamiento de la productividad laboral (PL) por sectores, se realizó una separación temporal en dos periodos, del 2008-2012 y 2013-2018, cuyos resultados se resumen en Fig. (a), Anexo F, donde se presentan los tres sectores: primario, transformación productiva y, servicios; una descomposición en catorce actividades económicas. Según los resultados, se observa lo siguiente:

- para el periodo 2008-2012, a nivel sectorial la contribución anual promedio (porcentual) a la productividad laboral total (PLT) de los sectores, primario, secundario y terciario de: 0.4, 1.3 y 3.2, en total 4.9. El mayor aporte, fue el efecto del *componente intrasectorial* con 3.8 y el efecto intersectorial dinámico fue negativo -0.3 (primario); consideramos que los sectores secundario y terciario si hubo migración marginal a sectores de mayor productividad laboral;
- para el periodo 2013-2016, el incremento de la PLT bajó a 3.1, y la contribución de los sectores primario, secundario, y terciario fue de 0.8, 0.1 y 2.2. El mayor aporte, fue el efecto del *componente intrasectorial* con 3.2 y el efecto intersectorial dinámico fue negativo -0.1 y, no hubo redistribución de trabajadores a sectores de mayor PL;
- respecto a la contribución de las actividades económicas (dentro de los sectores) a la PLT; considerando los resultados (Fig. (a)) podemos decir, para el periodo 2008-2012, que: manufactura, y comer. mantenimiento y reparación de vehículos, los que contribuyeron más a la PLT, con 0.6 y 0.8. En el periodo 2013-2016 fueron petróleo, gas y minería con 0.7, y servicios financieros, seguros y pensiones con 0.4.

En términos generales, observamos que *la PLT promedio total ha ido bajando*, así como la dinámica de redistribución de los trabajadores entre y hacia sectores más productivos, y existe una notoria heterogeneidad productiva entre sectores y entre actividades económicas. Pero, un indicador que es más importante y determinante para el crecimiento económico de los países es la *productividad total de factores (PTF)* y, comparativamente con los países vecinos estamos peor; es decir, no se crece y se decrece acentuadamente lo largo de las tres últimas décadas y, comparativamente Colombia va creciendo y sobretodo Brasil (es conocida la explicación objetiva: inversión en I&D en Perú 0.17%, Colombia 0.29% y, Brasil 1.15% del PBI, UNESCO 2020). V. Fig.(b). Para reafirmar lo antes dicho, en un informe¹⁶ se explica que el rezago en los países de LAC en el PBI/per cápita con relación a los EE.UU. es la baja PL y ésta, a la

¹⁶ Instituciones para la Productividad, CAF, 2018

muy baja PTF más que a una concentración de recursos en actividades de muy baja productividad; que cerca del 80% del PBI/cápita de los países de LAC se debe a la PTF pequeña. Se considera que, el PIB per cápita se descompone en: la población económicamente activa (PEA), la fracción de la PEA con empleo, las horas trabajadas por el trabajador promedio, y la productividad por hora trabajada (PL); además la PL es el producto de: la PTF por la intensidad del uso del capital físico y por la intensidad del uso del capital humano. Para el caso del Perú se tiene como resultado que, la contribución de la PTF a cerrar la brecha PBI/cápita respecto a los EE.UU. es de aproximadamente 87%, que está en correspondencia a la más baja PTF (juntamente con Ecuador) de los 9 países de la región considerados. V. Fig. (c) del anexo F.

A continuación, mediante el método de la matriz insumo-producto (MIP), se trata en el estudio la evolución de la estructura productiva del país. En la Fig. (d) del anexo F, se presenta la Matriz de Valor agregado para el año 2016, donde se observa lo siguiente:

- la alta heterogeneidad productiva por las notorias diferencias en PL entre las diferentes actividades económicas tal es el caso del sector primario: la Agricultura (10.3) que es el más bajo, mientras que petróleo, gas y minerales es 25 veces superior (257.7). En el sector secundario, la actividad electricidad, gas y agua (254.3) es 5 veces la PL del sector construcción y; en el sector Servicios, la actividad servicios financieros, seguros y pensiones (223.2) es 10 veces que la PL de alojamiento y restaurantes y, aproximadamente 5 veces superior al resto de actividades del sector;
- la actividad que más contribuye al VA es la manufactura con 14.4 %, luego el comercio, mantenimiento y reparación de vehículos con el 11.5%;
- las que tienen el mayor excedente de explotación (EE) son manufactura con el 19.4% y petróleo, gas y minerales con 15.9%; pero, en el indicador EE/VA: electricidad, gas y agua tiene el 76.5%; petróleo, gas y minerales el 71.8% y los serv. fin., seguros y pensiones el 67.4% y, el menor es administración pública y defensa con 16%;
- en el sector primario, la agricultura es la que provee más empleo (24.2%) y la menor remuneración (3.1%), y petróleo, gas y minerales el menor (empleo 1.2%) y la mayor remuneración (6.2%) en términos relativos; en sector secundario el empleo es el mayor en manufactura (11.2%), el menor es electricidad, gas y agua (0.4%) pero en términos relativos el mayor en remuneraciones; en Servicios el mayor empleo es en comercio, mantenimiento y reparación de vehículos (17.7%) y el menor los serv. fin.,

seguros y pensiones (0.9%) pero la mayor remuneración (5.1%) en términos relativos.

El cambio de la estructura entre el 1994 y 2016 se analizan a través de la comparación de los indicadores intersectoriales: los *encadenamientos productivos* que reflejan el grado de articulación de las actividades económicas con los sectores proveedores y compradores de bienes y servicios intermedios, que se complementa con el uso de los multiplicadores directos (de *Chenery y Watanabe, CW*) que muestran solo los efectos directos de las subactividades económicas de cada sector sobre la producción y, los *multiplicadores sectoriales* que representan el impacto marginal de la demanda final de cada sector sobre variables macroeconómicas, como el valor agregado, el empleo, las remuneraciones y las importaciones.. El multiplicador hacia atrás indica la capacidad del sector de dinamizar la actividad de otros a través de sus compras intermedias individuales, según el cálculo del cociente de las compras intermedias y la producción; y el multiplicador directo hacia adelante representa la capacidad del sector de estimular a otros, según la ratio de las ventas intermedias y la producción.

El estudio presenta los resultados respecto a los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante que reproducimos (Figs. (e) y (f), Anexo F). En los primeros se reporta una caída a lo largo del periodo en los sectores primarios y de transformación productiva, cuyos valores promedio se redujeron de 1,66 a 1,51 y de 1,25 a 1,10 millones de soles, respectivamente; mientras que en servicios creció ligeramente de 1,51 a 1,53 millones de soles. En los encadenamientos hacia adelante, *los tres sectores han ido cayendo a lo largo del periodo*, y el sector transformación productiva pierde importancia relativa en su inducción a los demás sectores. También en el estudio se incluye un análisis de un desagregado de los sectores en 45 subactividades económicas y sus efectos directos e indirectos, que solo confirma que algunas actividades vinculadas básicamente a sectores tradicionales han tenido alguna relevancia y avance en su aporte al ingreso, empleo, y remuneraciones y, que realmente insistir en lo mismo y siguiendo las recomendaciones de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico); no consideramos necesario incluir este detalle para el presente trabajo que tiene un enfoque esencialmente macroeconómico. Existe una *débil articulación sectorial*, incluso ha disminuido en el periodo estudiado.

Con relación a los multiplicadores sectoriales (MS), éstos se usan determinar el impacto marginal (efectos directo, indirecto e inducido) de cada sector sobre variables macroeconómicas: valor agregado, el empleo, las remuneraciones y las importaciones. Los MS utilizan la matriz inversa de

Leontief del modelo cerrado, los resultados en el periodo 1994-2016 del impacto marginal promedio de los sectores para estimular:

- el valor agregado; el multiplicador del sector primario se redujo en 0.82, el de transformación productiva en 0.64 y, también cayó el de servicios en 0.76 (V. Fig. (g), Anexo F). Se da como explicación de la caída generalizada del efecto inducido, que corresponde a una *reducción de la proporción media del consumo de las familias*;
- el empleo; en correspondencia a la caída en los multiplicadores del ingreso, el multiplicador del sector primario se redujo en 0.16, el de transformación productiva en 0.10 y, y, también cayó el de servicios en 0.16. La caída promedio total de los multiplicadores del empleo en el periodo fue de 0.13 (V. Fig. (h)), a lo cual se explica que, en promedio, si la demanda final de un sector económico hubiera aumentado en un millón de soles en 2016, *se habrían generado 130 empleos menos que en 1994*;
- las remuneraciones; similarmente al empleo y el ingreso, en los tres sectores se produjo una caída de 0.12, 0.11 y 0.07 respectivamente. La caída promedio total de los multiplicadores de las remuneraciones el periodo fue de 0.10 (V. Fig. (i)), consideramos que, después del periodo de mayor crecimiento de la economía peruana con los altos precios internacionales de los minerales (entre 2003-2013) los efectos de los multiplicadores de ingreso, empleo y remuneraciones *deberían estar al alza*, y así como una mayor eficiencia y eficacia en los encadenamientos productivos;
- las importaciones; se muestra un estancamiento del valor medio del multiplicador tanto a nivel general como sectorial (V. Fig. (j)); sin embargo, en el estudio se indica a nivel relativo las importaciones aumentó (de 0.31 a 0.93) que son los efectos directos e indirectos que no aparecen en los multiplicadores, ya que este efecto es opacado por la reducción de la propensión a consumir; pero, si se observa la tabla de multiplicadores sectoriales del estudio, se encuentra la explicación en que, la mayoría de actividades económicas en el sector manufacturero tienen *los más altos indicadores* de importaciones,
- que además explica la actual desarticulación con los demás sectores económicos. Esta última aclaración, explicaría en parte, la paradoja de *“crecimiento económico, con menos empleo y menor remuneración de asalariados”*.

Por el lado **del Sector externo**, la relación de la política monetaria (el nivel y variabilidad del tipo de cambio real) y el comercio exterior, desempeño

macroeconómico y la diversificación productiva en el país. De la experiencia internacional, se ha realizado una reclasificación de los tipos de cambio: fijo, intermedio, y flotante (o circulante); y se ha arribado a ciertas conclusiones¹⁷: los regímenes de tipo de cambio fijo no parecen tener un impacto significativo en el nivel de inflación en comparación con los regímenes de flotación pura, mientras que, los regímenes intermedios claramente tienen peor desempeño; los tipos fijos están significativa y negativamente correlacionados con el crecimiento del producto per cápita en los países no industrializados; la volatilidad del producto disminuye monótonamente con el grado de flexibilidad del régimen; y las tasas de interés reales parecen ser más bajas con tasas fijas que con tasas flotantes, debido a la menor incertidumbre asociada con las tasas fijas. A menos que se liberalice el comercio en el momento de una devaluación, los países de bajos ingresos deberían esperar una elasticidad de las importaciones con respecto al tipo de cambio real de aproximadamente -0,7 a -0,9, y el total del ajuste se produzca en un plazo de dos a cuatro años; incluso para productos tradicionales con baja elasticidad de la demanda mundial, los países pueden aumentar su participación en el mercado reduciendo sus costos; si los efectos de las variaciones de los tipos de cambio se trasladan a los precios de producción internos, la elasticidad precio de la oferta de las exportaciones agregadas de los países (no exportadores de petróleo) es al menos 1,0 y puede llegar hasta 2,0; y, debido a que la elasticidad precio tanto de la demanda como de la oferta de las exportaciones tradicionales tiende a ser pequeña en el corto y largo plazo (esto no se aplica, en nuestra opinión, para grandes exportadores de minerales); la diversificación de las exportaciones es esencial para los países exportadores de materias primas para los cuales un *tipo de cambio real competitivo* y otras políticas no relacionadas con los precios (la provisión de servicios adecuados de transporte, comercialización y crédito) son esenciales.

Existe preocupación por *alta inestabilidad de las principales monedas*: el dólar estadounidense, euro y el yen. La fortaleza del dólar fue un factor en el estallido de la crisis de Asia Oriental y las dificultades financieras experimentadas en Argentina y Turquía en el 2000. La cuestión de si estabilizar estas monedas y cómo hacerlo siempre ha estado en la agenda de la reforma del sistema monetario internacional. La flotación entre las principales monedas no excluye el uso de la intervención oficial y el ajuste de la política monetaria (como en el Perú) para influir en los tipos de cambio; el sistema informal funciona a través de intervenciones coordinadas en el mercado cambiario en lugar de acciones coordinadas de política monetaria; y el sistema es muy flexible.

¹⁷ F. Yagci, Choice Of Exchange Rate Regimes For Developing Countries, World Bank, April 2001

La apreciación del dólar frente al yen y el euro entre 1995 y 2001 perjudicó a los países vinculados al dólar y, para los países de Europa del Este que desean estabilizar su tipo de cambio, el euro es la moneda ancla natural. Y, para la mayoría de los países latinoamericanos que desean estabilizar su tipo de cambio, el dólar es la moneda ancla natural. Esto es menos cierto en el caso de Argentina y Chile, quienes, en parte debido a su geografía, tienen un patrón de comercio más diversificado¹⁸ (consideramos que, también al Perú por tener actualmente a su principal socio comercial a la China). Buscando una estabilización monetaria, una vinculación a la canasta de monedas pareciera ser la solución obvia. En teoría, un país debería poder aprovechar las ventajas de un tipo de cambio fijo con una vinculación a la canasta de monedas, o al menos la ventaja del ancla nominal. En la práctica, las vinculaciones con cestas tienden a ser menos firmes y menos creíbles que las vinculaciones con monedas únicas. Para el caso de los países de Asia Oriental, un movimiento coordinado de todos los países del este de Asia hacia una paridad de canasta común es mejor que un equilibrio no cooperativo en el que cada uno elige por sí solo los pesos de su canasta. Opinamos que, en un ambiente internacional contemporáneo de *cambios geopolíticos* y hacia la *multipolaridad*, recientemente, los países del llamado BRICS están coordinando para llegar a tener una moneda común, y están acordando comerciar con sus propias monedas para una mayor independencia del dólar.

La vinculación del **Tipo de cambio real** y la diversificación productiva y por sector en la región sudamericana ha sido estudiada¹⁹. El análisis sectorial efectuado sobre el efecto del tipo de cambio real en las exportaciones y comercio internacional de nueve países de América del Sur (Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)) concluye en : el predominio de la demanda como impulsora de las ventas externas en los casos de los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales y en procesos, dado que el uso del factor trabajo es poco significativo y de escaso nivel tecnológico y a ser compensada por el tipo de cambio real; sin embargo, el nivel y la volatilidad del tipo de cambio real resulta importante en la dinámica de las exportaciones manufactureras de intensidad tecnológica baja y del complejo automotor, sectores donde las devaluaciones permiten compensar parcialmente el déficit de competitividad internacional. Que, ni el nivel ni la estabilidad del tipo de cambio real parecen ser suficientes para compensar la brecha de productividad con relación de la frontera tecnológica internacional de estos sectores. El estudio confirma los resultados hemos presentado previamente para el caso peruano:

¹⁸ J. A. Frankel, Experience of and Lessons from Exchange Rate Regimes in Emerging Economies, NBER WP, october 2003.

¹⁹ G. Bernat, Tipo de cambio real y diversificación productiva en América del Sur, CEPAL, 2015

el sesgo a la exportación de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales; heterogeneidad productiva; y los sectores manufactureros de intensidad tecnológica alta y media basados en ingeniería y con reducida participación en las exportaciones pero elevada en las importaciones, tienen potencial para aumentar progresivamente su peso dentro de la estructura productiva local; es decir, muestran eficiencia keynesiana y schumpeteriana conjuntamente. El autor expresa que, “... en **ausencia de una política industrial y tecnológica** más decidida que modifique los parámetros analizados, en un escenario de similares tasas de crecimiento en los países sudamericanos considerados y en sus principales socios comerciales, las importaciones se incrementarán a un ritmo mayor que las exportaciones, lo que producirá un continuo deterioro de las respectivas cuentas corrientes de la balanza de pagos y, de ese modo, propiciarán dinámicas políticas de aplicación de frenos y aceleraciones intensas (“*stop and go*”).”

En el Perú el BCRP ha venido adoptando diferentes **Regímenes cambiarios**: Mini-devaluaciones, Tipo de Cambio (TC) manejado, TC fijo, TC flotante en el periodo 1991-2001, y el TC flotante más metas explícitas de inflación desde el 2002 al presente²⁰. Con relación al TC real y nominal desde la aplicación del TC flotante en el primer periodo y el segundo; si observamos (V. Figs. (m) y (n), anexo F), en los dos periodos que corresponde al *boom* de las exportaciones (principalmente minerales) al socio mayor, la China; en el primero se observa un aumento en el TC (y depreciación del sol) y caída de los términos de intercambio (TI) mientras que en el segundo hay una disminución en TC (y apreciación del sol) y notable aumento de los TI. También podemos identificar un tercer periodo (el actual, con un *boom* del precio internacional de los minerales) donde el TC y TI están aumentando juntos y el TC alcanza su pico en el 2021 (con depreciación oscilante del sol). La explicación de las diferencias, aparentemente contradictorias, puede ser, que:

- en el primer periodo no se tenía una meta de inflación como “ancla” como en el segundo periodo, y el lento proceso de desinflación seguía los efectos del *shock* de 1990 con una demanda deprimida por la fuerte pérdida de poder adquisitivo de la población y una depreciación del sol, que se refleja en TI desfavorable la mayor parte del periodo;
- mientras que, en el segundo se revierte el comportamiento del primero, con un sol fortalecido y, con mayores de reservas de divisas debido al alto valor de las exportaciones, que mejoran notablemente los TI en este periodo. Sin

²⁰ G. Pastor, Historia Monetaria y Cambiaria de la Republica del Perú: Una Aproximación, Estudios Económicos, BCRP, abril 2023

embargo, esta situación afectaría a los otros sectores productivos (“enfermedad holandesa”) y,

- en el periodo actual, lo que está sucediendo es que, durante el periodo de combate a la pandemia también se tuvo el problema de alta inflación (por factores exógenos; al BCRP solo le quedó aumentar la tasa de interés de referencia) y; de factores endógenos (desaciertos de política fiscal y monetaria; conflictos sociales y políticos en los nuevos gobiernos, que detallaremos en el siguiente capítulo), la crisis política produjo además un ambiente de desconfianza que reduce las inversiones tanto de fuentes interna como externa y el denominado “fuga de capitales” (según los analistas estiman que, en el 2021 se fugaron capitales por UD\$ 17, 160 millones, en el 2022 por US\$ 3,654 millones y, un neto de capitales de corto plazo por US\$ 1,651 millones según el BCRP) para invertir en el exterior o pagar dividendos o deudas, que ha debilitado el sol y que reduce las importaciones y, los TI en este periodo excepcional está determinado básicamente por un ciclo de muy altos precios del cobre (entre el 2019 y el 2024 se ha duplicado el precio de este *commodity*, alcanzando su pico histórico mas alto el 21 de mayo reciente, con US\$ 5.1 la libra).

Otra de las posibles causas que limitan a los países de LAC para pasar a mayores niveles de crecimiento y desarrollo son la “nuevas “ **Trampas del desarrollo**²¹: trampa de productividad, trampa institucional, trampa de vulnerabilidad social y, la trampa ambiental. Evidentemente, estas trampas están interrelacionadas y se retroalimentan, que convergen en una y, de la que los países de la región deben escapar: la trampa de la pobreza y de los ingresos medios; nos referiremos a un estudio que explora y determina la relación entre las trayectorias de modernización estructural y la capacidad de los países para escapar de esta trampa²². Se basa en un nuevo índice de modernización estructural recién; para cada país, el índice determina la brecha de productividad con respecto a la frontera mundial en actividades que representan el sector moderno de la economía, ponderando esta productividad relativa por la participación del empleo de esas actividades en la fuerza laboral total. Se analiza una muestra de 114 países para el periodo de 1960 al 2014; un país se considera atrapado si tarda más que un período de referencia en pasar de una categoría de ingresos a otra. Se determina las trayectorias de modernización para cuatro regiones, una de las cuales está conformadas por países representativos (que incluye al Perú) de la región LAC²³, (V. Figs. (o), (p),

²¹ Op. cit.

²² A. Lavopa and A. Szirmai, *Structural modernisation and development traps. An empirical approach*, World Developmente, 2018

²³ Latin America includes eight economies (Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico and Peru), South and East Asia includes ten economies (Bangladesh, China, India, Indonesia, Sri Lanka, Mongolia, Malaysia,

anexo F); donde se puede identificar claramente que las economías exitosas NIC (*New industrialised countries*) que entre 1970 y 1990 el sector moderno aumentó junto con la modernización tecnológica que continuó hasta la segunda década del siglo XXI, sin embargo su participación laboral se estancó y más bien fue decreciendo en la última década (*curva de Kuznets* para el desarrollo tecnológico); en contraste, las economías de la región latinoamericana que muestran dentro las décadas de 1960 y 1970 un buen desempeño en las dos dimensiones de modernización de la estructura, pero a partir de 1982 la brecha tecnológica empieza a aumentar hasta finales de esta década y hasta inicios del 2000, a partir de entonces fue ampliando solo la fuerza laboral en el sector moderno y sin mejora tecnológica: la región permaneció *atrapada en la zona de ingresos medios altos* durante el último medio siglo del estudio. Estimamos que esta condición ha continuado (una década más) hasta la actualidad.

La trampa institucional, consideramos que es una de las más difíciles de superar porque tiene relación con el comportamiento ético y moral, la idiosincrasia y religión de un pueblo o país, que se forma a lo largo del tiempo (incluso siglos)^{24 25}, y revertir los malos comportamientos requiere de un gran esfuerzo nacional y liderazgo de los gobiernos y, de los responsables de las instituciones públicas y privadas y todos los ciudadanos. Las encuestas de opinión durante la última década la desconfianza y desaprobación (con sus diferencias en intensidad) de las instituciones políticas y jurisdiccionales más importantes de los países de la región ha ido aumentando. En el último informe de Transparencia Internacional, en su ranking acorde al **Índice de corrupción 2023** sobre 180 países; los países de LAC están ubicados en los siguientes puestos: Chile (29), Costa Rica (45), Cuba(76), Colombia(86), Argentina(98), Brasil(104), Rep. Dominicana(106), Panamá (108), Ecuador (115), Perú (121), El Salvador(126), México(126), Bolivia(133), Paraguay(136), Guatemala y Honduras(154), Haití y Nicaragua(172), Venezuela (179) ²⁶. Como ya hemos comentado, la economía también se comporta y es afectada acorde al respeto de las instituciones dado por los agentes; como, por ejemplo, si los ciudadanos y empresarios evaden (o eluden) o no, el pago de sus impuestos; ya que esta recaudación financia la obras y servicios públicos. También, se observa que el problema de seguridad pública se ha ido acentuando en la región, por la delincuencia internacional y que, los responsables de las instituciones (la

Pakistan, Philippines and Thailand), and Sub-Saharan Africa includes eleven economies (Botswana, Ethiopia, Ghana, Kenya, Mauritius, Malawi, Nigeria, Senegal, Tanzania, South Africa and Zambia). Asian NICs (Hong Kong, Rep. of Korea, Taiwan and Singapore).

²⁴ J.E. Luyo, ¿Por qué estamos así en Latinoamérica? : la respuesta del profesor del MIT Daron Acemoglu, CSDI Institute, 12 marzo 2021.

²⁵ A. Centeno, ¿Qué tipos de culturas son las que logran el mayor desarrollo en el mundo?, LinkedIn, 01 junio 2024

²⁶ J.E. Luyo, La Corrupción en Latinoamérica y el mundo, CDI Institute, 31 marzo 2024

policía, justicia, fiscalía y, Congreso) no están realizando sus funciones y coordinación con la eficiencia requerida, que afecta negativamente las actividades económicas y sociales. Más adelante se explicará la falacia: economía y política en “cuerdas separadas”.

Debemos tomar en cuenta también, la **estructura accionarial en la propiedad de las grandes empresas** en sectores económicos importantes en el país. Con la aplicación intensiva y rápida a inicios de la década de 1990 de las orientaciones del CW referentes a la privatización de las empresas públicas y de amplias facilidades a las inversiones externas, se produjo una ola de privatizaciones sin suficiencia técnica y estrategia de negociación (se valorizaron activos devaluados, y no se consideró que más importante era el mercado cautivo, incluso se aceptaron imposiciones para tener monopolios “temporales”), muy diferente a las realidades de los países vecinos (que detentaron sus empresas en sectores esenciales como energía y minería); después de tres décadas, respecto al panorama empresarial peruano, si observamos el ranking empresarial del 2023²⁷, en el sector electricidad (generación y transmisión. Electroperú de propiedad de un fondo para jubilados peruanos) y de servicio público (distribución eléctrica en la capital) todas son concesionadas (modalidad APP, con el 100% del accionariado privado) a empresas transnacionales; en minería de las 17 más grandes mineras concesionadas (el 100% del accionariado es extranjero, con la excepción de Buenaventura, Volcan, Hothschild y Poderosa con participación nacional); en telecomunicaciones el accionario total es inversión extranjera, en la banca y financiero (la mayoría a cargo de grandes empresas transnacionales); en petróleo y gas también el total esta concesionada al capital extranjero (con perspectivas a ampliarse por varias décadas más y, sin haber invertido en exploración en las últimas tres décadas para reponer las reservas consumidas) y, como es de público conocimiento la más grande empresa de energía de propiedad de todos los peruanos, Petroperú, que actualmente (por mala gestión y corrupción, en los gobiernos de turno) está en riesgo a venderla a precio de empresa en quiebra y, que esperamos se opte (a pesar de los reales responsables y ahora críticos de la empresa) la mejor solución, reconociendo el rol que cumple la empresa de proveer combustibles a las zonas alejadas y pobres, donde no es negocio para la empresa privada y, sobretodo que esta empresa estatal ha sido uno de los mayores contribuyentes pagando oportunamente sus impuestos fiscales y a la renta, incluso en montos mayores que las empresas del sector minería, energía y telecomunicaciones (que, además judicializan e impugnan sus deudas tributarias por años²⁸) y, si recordamos, cómo en épocas

²⁷ Ranking Merco de empresas 2023, <https://www.merco.info/pe/ranking-merco-empresas?edicion=2023>.

²⁸ Grandes empresas deben al Estado peruano por más de S/.28,000 millones, pero Sunat no puede cobrar porque el 87% está impugnado, 10 de mayo 2024, <https://www.infobae.com/peru/2024/05/08/deudas-de->

no muy lejanas hubieron “salvatajes” por el gobierno de turno a conocidos bancos privados.

Esta situación, de tener sectores esenciales para la economía del país, y según del pensamiento de “libre mercado” (que realmente no existe en la economía real, incluso en los EE.UU., que ahora está adoptando medidas para limitar el ingreso de inversiones y productos de la China, para proteger su economía, empresas y empleo nacionales), la gestión (y propiedad real. Las concesiones se dan generalmente por más de tres décadas y con renovaciones pueden llegar a 60 años) y la explotación de nuestros recursos naturales están a cargo de empresas transnacionales (algunas con contratos-ley, que fueron dadas cuando el país era considerado un paria en el mercado internacional), ha venido presentando múltiples dificultades para que Gobierno nacional implemente políticas de desarrollo que beneficien a todos los ciudadanos. Dentro la lógica empresarial está la rentabilidad y cumplir eficientemente sus compromisos contractuales y el servicio al cliente y, que éstos no están necesariamente alineados con las políticas gubernamentales para el desarrollo del sector económico al que pertenecen (como es el caso de desarrollar la industria petroquímica para producir fertilizantes y otros productos que requieren otros sectores como la agricultura y la minería), para lo cual se debía cumplir con el compromiso de dar “prioridad del gas de Camisea para el mercado interno”, pero las empresas a cargo de la explotación y el transporte de gas con poder de dominio monopólico en el mercado, según estadísticas oficiales, intensificaron más bien las exportaciones del gas y líquidos (por sus altos precios en mercado internacional por el conflicto militar Rusia-Ucrania) lo que no garantizaría el suministro de la cantidad suficiente para los proyectos petroquímicos, como las necesarias reservas para un horizonte mínimo de 25 años (se estima que alcanzarían para 18 años o menos, sino se descubren nuevas reservas y se continúa exportando); no se ha cumplido con realizar exploraciones para nuevas reservas y reponer las consumidas; y es conocido públicamente que, a través de los directivos en los gremios que las representan transmiten su disconformidad con las iniciativas oficiales, entre otras, como: oponerse a la priorización del suministro del gas para la generación termoeléctrica solo en periodos de fuerte sequía (la producción hidroeléctrica baja) y evitar que se genere electricidad con combustible diesel que quintuplica el precio de la electricidad en el mercado eléctrico *spot* (como sucedió en agosto-octubre 2023) y, que puede repetirse debido también a la falta del ingreso de mayor generación eléctrica con fuentes renovables (solar y eólica principalmente) para una mayor competencia en el mercado eléctrico de servicio público (que sirve a los 33 millones de consumidores residenciales, pequeños comercios e industrias) y se reduzca así el precio de la electricidad; pero, los voceros de los gremios y “expertos” han salido a los medios (y contactando a los congresistas) para oponerse esta

[grandes-empresas-al-estado-superan-los-s28000-millones-pero-sunat-no-puede-cobrarlas-porque-el-87-están-impugnadas/](#)

iniciativa del Ejecutivo para el ingreso de las fuentes renovables y una mayor competencia en el mercado de electricidad (que fue aprobada por amplia mayoría en la Comisión de Energía y Minas del Congreso) hace más de un año y esperando que el pleno lo ratifique. También, se ha observado fallas de mercado y de gobierno, como el riesgo de captura de los entes reguladores y concedentes (casos de poder de mercado oligopólico, de *revolving doors* y otros²⁹
^{30 31}).

Hay entonces, una *transnacionalización de la gestión y la propiedad (real)* de los recursos naturales del país, que tiene mucho que ver con una política de desarrollo autónomo y sostenible de un país y, sobre todo con la trampa de productividad que no permite al país seguir una trayectoria de modernización y salir del denominado “país de ingresos medios altos”; es decir, existe el riesgo de permanecer como país primario-exportador, con una canasta básicamente de materias primas sin procesar ni valor agregado (minerales, que no son refinados y contienen componentes más valiosos que el denominado como concentrado de exportación; el gas natural como combustible en lugar de tener una petroquímica del gas, entre otros); mientras que otros países exportadores en minería y energéticos realizan procesamientos previos. Todo esto ha venido sucediendo en las últimas décadas en el país, debido a que los responsables de la economía nacional han dejado la industrialización del país a “las fuerzas del mercado” y, ahora, se está evidenciando de qué lado están las mayores fuerzas.

Finalmente, un factor que consideramos determinante para el progreso de la economía de los países, y que es soslayado por los hacedores y responsables de la política económica en nuestro país, que es: **la inversión en I&D**. Según la información de la Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología - Iberoamericana e Interamericana (RICYT), en el 2020, la brecha en gasto en I+D en LAC con el resto del mundo es muy grande; tomando en consideración que 4.95% del PBI invierte Israel en I+D, en esta región solo se gasta el 0.62% en promedio. Dentro del grupo de países latinoamericanos, a Brasil supera lo registrado por la región entera, pues registra una intensidad del gasto en I+D de 1.26%. Le siguen en el ranking Argentina con 0.49%, y Uruguay 0.42%, Chile con 0.35%, México con 0.31%, Colombia con 0.24%, y Paraguay 0.15 y Perú con solo el 0.13%, y el último Guatemala con 0.03%. Si además observamos la inversión en el 2018 en valores absolutos (en dólares, PPC) la inversión en Colombia fue cerca de 1,750 millones de US\$; Chile de 1,600 millones, Perú de 550 millones y Costa Rica de 400 millones US\$; evidentemente si calculamos la

²⁹ J.E. Luyo, “Por qué el mercado de electricidad peruano está al borde del colapso?”, Competitiveness and Sustainable Development Institute, CSDI, 9 nov. 2020

³⁰ Martín Tanaka: *La “captura” del Estado*, La República, 18 marzo 2012

³¹ J.E. Luyo, “Sobre la Captura del Estado en el Sector Energía”, Encuentro Científico Internacional, ECI, 31 julio 2015

inversión per cápita, Chile es el primero, segundo Costa Rica, tercero Colombia y Perú al final invirtiendo casi la quinta parte que el primero en términos relativos (V. Figs. (k) y (j) anexo F). Esta brecha en el gasto en I+D se traduce en una importante diferencia en la productividad de las economías de los países.

Un indicador relevante que tiene relación directa con **la formación de capital humano** es: la ubicación en el ranking regional e internacional de las universidades peruanas, que han ido perdiendo posición en las últimas cuatro décadas, por desatención de los diferentes gobiernos, particularmente de la universidad pública, que vienen teniendo el recorte o congelamiento su presupuesto (en valores reales)³², mientras que en países vecinos que invirtieron en educación superior y en I&D (no prescrito por el CW), dando prioridad a la calidad y no a la cantidad de universidades³³ (y, además en el país se tiene un notorio exceso de estudiantes en áreas administrativas, de letras y sociales sobre aquellas vinculadas a la tecnología y la producción (*STEM, Science, technology, engineering, mathematics*)³⁴), el tiempo ha recompensado con una mayor productividad laboral y P TF (V. Fig.(b), anexo F). Esta falencia se ha reiterado en diferentes foros como en el ECI 2020³⁵, donde se expuso que un factor determinante para el crecimiento económico sostenido y sostenible es la inversión en el capital humano y en la I&D, haciendo referencia a los aportes del Nobel en Economía 2018, Paul Romer, quien demostró que: *“cuanto más se dedique capital humano a la actividad de investigación mayor será la tasa de producción de conocimiento; y que mientras mayor es el stock de conocimiento más alta la productividad de un ingeniero trabajando en el sector de investigación”* y, este conocimiento se transmite a las demás actividades económicas de un país. Romer, en su reciente visita a Lima ha llamado la atención a los actuales responsables de los destinos del país, sobre el grave problema de la fuga de talentos³⁶, manifestando: *“Que los peruanos se estén yendo del país, me parece mala señal”*³⁷. Pero también, en este evento se dio a conocer los indicadores en: número de publicaciones científicas

³² La inversión pública por alumno universitario en Perú en el 2015 fue el 25% que en el Ecuador, 30% que en Chile y, cerca del 20% que en Costa Rica, el 45% que en Venezuela (Ref.: A. García de Fanelli, Red INDICES, OEI, Octubre 2018). Estimamos que actualmente es similar.

³³ El DL 0882, del 09 de nov. 1996, en la lógica del libre mercado promovió la inversión privada en la educación (reducción y eliminación de impuestos) que produjo que en una década el número de universidades-empresa duplicar al de las universidades públicas. Es la causa de la pérdida de competitividad de la universidad peruana en rankings internacionales (con algunas excepciones) y la emisión masiva de títulos y grados con precario valor académico y profesional (V. J.E. Luyo, Universidad peruana: situación actual y perspectivas, CSDI, 15 junio 2022). Además de la injerencia temporal o permanente de grupos político-partidarios y de los dueños en el gobierno de las universidades.

³⁴ J.E. Luyo, “Universidad peruana: situación actual y perspectivas”, CSDI Institute, 15 de junio 2022.

³⁵ J.E. Luyo, Modelo económico del Perú en el contexto de la disrupción tecnológica del siglo XXI, Encuentro Científico Internacional 2020, 04 enero 2020

³⁶ “Fuga de talentos se consolida y limita la ocupación formal”. En el primer semestre del 2023 migraron más de 415,000 peruanos. En los últimos 30 años han emigrado 3.3 millones, en su mayoría profesionales. La República, Lima, 04 abril 2024.

³⁷ El Comercio, Lima, 01 junio 2024.

registradas en WoS, en el 2018, Perú publicó cerca de 1,200 *papers*, Colombia 6,000 y Chile 11,000 *papers*; en el Ranking de Índice de Capital Humano (BM, 2018), Chile está en el puesto 46, Ecuador en 66, Colombia 70 y Perú en el 72; en el *Global Innovation Index 2019*, Perú está en el lugar 69, Colombia 67 y Chile en el 51; en el *2017 Countries Complexity Ranking*, publicado en Harvard University, Colombia está en el 62, Chile 69 y Perú en el lugar 97. Estos indicadores relacionados con las capacidades de nuestros profesionales vinculados directamente con la actividad productiva, explica mucho de las cifras e indicadores económicos preocupantes que se han analizado previamente.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

En términos generales, se reconoce entonces que, la *economía peruana no es muy resiliente y es frágil*, y el impacto de los sectores de estimulación del ingreso, empleo, las remuneraciones durante el periodo analizado se ha reducido, lo que refleja la falta de actividades económicas que dinamicen y modernicen la economía nacional, que existe una *alta heterogeneidad productiva* (y un acentuado proceso de reducción de la PTF) y que, prácticamente la *estructura productiva no ha cambiado* durante el periodo de aplicación del actual MEP. Pero, si consideramos la lenta y continuada reducción, desde hace una década, de la participación de la manufactura en el PBI (V. Fig. (b), anexo E) y que además tiene los más altos indicadores de importaciones, así como pérdida de su importancia en el empleo formal y, la persistencia incluso aumento de la *informalidad laboral* concentrada en la agricultura-pesca-minería (v. Anexo B) y, el aumento de la especialización en productos primarios para la exportación y la actividad económica del país es muy dependiente de los precios internacionales de los *commodities* (principalmente de los minerales³⁸. V. anexo C); podemos decir que: el país estaría en franco proceso de *desindustrialización*; dicho de otro modo, en riesgo de *primarización* de la economía; así como, una *transnacionalización de la gestión y la propiedad (real)* de los recursos naturales del país; sin una política para las inversiones extranjeras directas que, considere priorización e incentivos para la creación de nuevas industrias (y condicionantes, cuando solo compran empresas exitosas locales) y un trato recíproco para la transferencia de tecnología y/o la asociación con empresas de capital nacional. La política monetaria (el tipo de cambio) no está coordinada con una política industrial o productiva. Todo lo anterior se puede resumir en que, nuestro país está limitado en su desarrollo por la *trampa de la pobreza y de los ingresos medios* (que comprende otras trampas ya descritas). Que, en nuestra opinión, la causa principal de esta situación regresiva de la economía nacional es que: los líderes políticos, intelectuales y empresariales no reconocen que, entre todos los

³⁸ IMF Staff Report-Consultation for Peru, may 2022

factores para el crecimiento económico y desarrollo de los países, el más importante es: el **Capital Humano**.

III. POR UN MODELO DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE E INCLUSIVO

Después del periodo de entusiasmo por el comportamiento macroeconómico de un conjunto de países de ALC en el periodo de tres primeros lustros del presente siglo, particularmente del Perú³⁹; que, según lo demostrado previamente, correspondió al periodo del *boom de los commodities*, luego el crecimiento económico se fue ralentizando hasta que la pandemia Covid 19 nos reveló una realidad socioeconómica muy diferente a la del imaginario oficial, y que hemos reportado en la introducción del presente trabajo. Este último evento mundial nos permite reflexionar que: la economía nacional es vulnerable ante fuertes eventos exógenos (como sucedió también, con la Crisis financiera del 2008, que la tasa de crecimiento de 7.7% cayó en el 2009 al 0.9%) como también, a eventos endógenos que hemos explicado⁴⁰ al analizar el Reporte de Inflación del BCRP (“Impacto de los choques del 2023 en la Economía peruana”), señalando que, si bien los choques internos (conflictos sociales, pérdida de confianza empresarial, menores exportaciones tradicionales, menor inversión de gobiernos subnacionales) según estimaciones algo conservadoras del BCRP redujeron (-1.4%) y los choques externos (sequías, el Niño costero, gripe aviar) un adicional (-1.3%) en la tasa de crecimiento del PBI y que resultaría en una contracción económica para el año 2023 en -0.5%; pero, si consideramos el impacto del choque interno de la política monetaria recesiva aplicada desde dos años antes y que estimamos contribuyó a reducir en -1.5%, siendo el mayor de todos los choques y no ha sido considerado en el informe.

Haciendo una estimación contrafactual, que si no se hubieran producido los choques externos e internos, la tasa de crecimiento *hubiera sido cerca del 5% en el 2023*, correspondiendo así a un periodo de altos precios de los minerales; esta experiencia en el país, con una crisis política e institucional permanente desde el 2016, que se agudizó con el frustrado autogolpe de diciembre del 2022 del presidente de entonces y, los conflictos sociales subsecuentes que afectaron a los principales los centros productivos, recién se está reconociendo por “expertos” y opinólogos que: economía y política No van por “cuerdas separadas”. Revisar un antiguo *paper*⁴¹.

Observando los decepcionantes y preocupantes resultados mostrados en los capítulos previos, de la aplicación durante tres décadas del MEP que todavía

³⁹ “Perú lidera el crecimiento en Sudamérica en este Milenio”, El Peruano, 19 de febrero de 2016.

⁴⁰ J.E. Luyo, *Por qué la economía peruana cayó en recesión en el 2023?*, CSDI Institute, 29 diciembre 2023

⁴¹ A, Alesina, N. Roubini et al, NBER, *Political Instability and Economic Growth*, september 1992

se mantiene vigente en sus fundamentos y, sostenido por los actores políticos y agentes públicos y privados; consideramos entonces que, éste debe ser revisado objetivamente y en relación con aquellos países que hace tres o cuatro décadas atrás estuvieron en el mismo nivel de atraso económico y tecnológico que el Perú y que ahora son denominados los *new industrialized countries* (V. anexo G). Trataremos entonces, considerando estudios y análisis previos, de ensayar la identificación de las posibles causas de por qué no ha funcionado el MEP y proponer los posibles cambios en un nuevo modelo (NMEP) que permitan superar lo que algunas instituciones financieras y centros de investigación denominan, entre otros, las “trampas del desarrollo”⁴² (V. anexo G).

Los países de la región latinoamericana fueron adoptando con diferentes intensidades desde 1990 la receta del CW (el Perú aplicó la política de *shock*); y después del tiempo transcurrido, recién hace pocos años han surgido preocupaciones por analistas y los responsables e implementadores políticos por los resultados decepcionantes del modelo económico, en comparación con otras regiones y países exitosos. Entre las múltiples explicaciones de este fracaso de reducir las brechas económicas, tecnológicas y sociales respecto a las economías avanzadas, éstas se han ido ensanchando; una institución que contribuye al estudio y desarrollo económico de LAC y a reforzar las relaciones económicas entre sus países y con el resto del mundo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), dice⁴³ (el subrayado y resaltado es nuestro), entre otros, que:

- “...Las actividades industriales y tecnológicas no se generan y difunden de forma espontánea. De hecho, el patrón de especialización productiva de los países de América Latina y el Caribe ha llevado a un cierre o candado (*lock-in*) en una estructura productiva centrada en actividades poco intensivas en conocimiento e ineficientes desde la perspectiva ambiental. Las actividades que caracterizan la revolución tecnológica en curso tienen un bajo peso en esa estructura, con los consiguientes impactos negativos sobre la brecha de productividad respecto a la frontera tecnológica...
- El desafío del cambio técnico es especialmente urgente en América Latina y el Caribe. El auge de los precios de los recursos naturales no fue acompañado de una visión estratégica que apuntara a la ciencia, la tecnología y la innovación como factores clave del desarrollo. Así, el avance *en investigación y desarrollo fue débil* comparado con el resto del mundo...”.

⁴² “Perspectivas económicas para América Latina”, OCDE/NN.UU./CAF/UE, 2019

⁴³ Políticas industriales y tecnológicas en América Latina, CEPAL, 2017

- “...Sin embargo desde la perspectiva de la CEPAL *la política industrial tendría que ser selectiva y sectorial (o por cadenas productivas)*. En este sentido entonces se hace referencia a una política que de forma deliberada favorece sectores y cadenas productivas, modificando las señales de mercado a los fines de modificar el patrón de especialización de la economía.”

Este organismo en publicación reciente⁴⁴, corrobora los resultados mostrados en los capítulos previos, reconociendo que, una de las principales causas del magro crecimiento de los países de la región (que incluye Perú) es la tendencia decreciente de su productividad (la PTF, V. anexo G); para revertir esta situación, siguiendo la experiencia de países que ya han experimentado un proceso de transformación productiva, que no es espontáneo, se requiere la articulación entre el sector público, el sector privado, la academia y la sociedad civil, para determinar los cuellos de botella que obstruye el cambio y soluciones; a lo que propone, acorde a la actual era de revolución tecnológica y digital: políticas de desarrollo productivo (PDP), ya que podrían cubrir cualquier sector de la economía. A fin de afrontar este reto, también se propone seis orientaciones estratégicas para guiar la acción en materia de PDP:

- i) Aumentar el grado de ambición y mejorar la implementación de las políticas de desarrollo productivo de nueva generación.
- ii) Apostar por sectores y actividades específicos.
- iii) Lograr un mejor equilibrio entre el enfoque centralizado (*top down*) y el descentralizado (*bottom up*), trabajando con los actores de los territorios.
- iv) Utilizar iniciativas clúster y otras iniciativas de articulación productiva territorial como una forma concreta y efectiva de organizar los procesos de gestión y colaboración para el desarrollo productivo.
- v) Mejorar la gobernanza de las políticas de desarrollo productivo en línea con el enfoque de gobernanza experimentalista.
- vi) Realizar evaluaciones continuas, con el fin de poder corregir oportunamente el rumbo de las políticas en condiciones cambiantes.

Este nuevo enfoque requiere además de una priorización (que es inevitable) de sectores y áreas productivas, así como la implementación de las PDP se darán en territorios concretos, también tendrá un enfoque territorial y la consiguiente productividad será local y producto de los actores y recursos locales. También se recomienda que deben tener mecanismos institucionales para generar, ordenar y la sostenibilidad de esfuerzo conjunto de las iniciativas

⁴⁴ América Latina y el Caribe ante el desafío de acelerar el paso hacia el cumplimiento de la Agenda 2030: transiciones hacia la sostenibilidad, CEPAL, abril 2024.

clúster y, se reconoce que no existe un modelo único, ni recetas universales que garanticen el éxito en esta tarea.

Queremos señalar que, la superación de lo que se llama crisis del desarrollo, según la CEPAL, pasa por alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030 (ODS); es decir, que para todos los países, particularmente aquellos en vía de desarrollo de LAC, la estrategia a mediano y largo plazo ya está definida exógenamente y, para lo cual propone que los países deberán ***impulsar seis procesos de: transición:*** de los sistemas alimentarios; transición energética; transición digital; transición educativa; transición del empleo y la protección social; y de transición climática, pérdida de biodiversidad y contaminación. Consideramos que, los responsables y hacedores de políticas nacionales deberán tener cautela en observar estas recomendaciones, en función de los recursos naturales (energéticos renovables y no renovables, minerales, hídricos, flora, fauna, diversidad biológica, y otros) y capital humano y capacidades científico-tecnológicas y, sobretodo, que cada país es una diferente realidad y por lo tanto tendrá que definir su propio camino al desarrollo y, sin la tutela y dirigismo de los organismos internacionales gobernados por los países desarrollados, como la reciente experiencia de los consejos del CW e imposiciones de los mismos por el FMI y el BM.

Hace una década, el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publicó un estudio⁴⁵ sobre políticas e instituciones para la transformación económica de LAC, haciendo un repaso de las experiencias del siglo pasado con el surgimiento dentro y fuera de la región en el periodo de posguerra de la política de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que fue una respuesta a las fallas de mercado que obstruían la transformación productiva en un contexto internacional con limitado comercio internacional y un mercado financiero desintegrado, y con mercados de capital privado aversos al riesgo y sectores privados débiles y nacientes; las políticas de la región se orientaron con criterios selectivos a las actividades manufactureras, así como se produjeron iniciativas asumidas por empresas estatales y, en los países de economías mayores también se pusieron restricciones (aranceles altos) a las importaciones para favorecer la diversificación productiva y al mercado interno. A fines de la década de 1960 este modelo de desarrollo fue mostrando sus limitaciones y se fue deteriorando en el tiempo, porque la mayoría de los países tenían mercados pequeños y, no se procedió desde un principio con objetivos de integración económica regional ambiciosos, así como se provocó una apreciación del tipo de cambio que afectó

⁴⁵ G. Crespi et al., ¿Como repensar el desarrollo productivo?: políticas e instituciones sólidas para la transformación económica, BID, set. 2014

las exportaciones y una concentración en algunas materias primas; los incentivos para las exportaciones eran débiles. Uno de los mayores errores, en nuestra opinión, comparando el éxito de las políticas de los países del Asia oriental, fue que: en LAC se otorgaron incentivos permanentes para una gestión eficiente de las políticas, sin ninguna sanción al mal desempeño. Cuando llegó la crisis de la deuda en la “década perdida” de 1980, el modelo ISI fue desapareciendo y, el CW fue el sepulturero con la liberación de las importaciones, surgiendo entonces la oposición a una política industrial que, es sostenida aún por los neoliberales locales.

Sin embargo, después de dos décadas del rechazo del CW a las políticas industriales que el BID adoptó e impuso a los países de la región, este mismo organismo publica (el subrayado y resaltado es nuestro) un estudio, y entre sus planteamientos esenciales, dice que:

“...Las reformas realizadas a lo largo de los últimos 20 años profundizaron el objetivo de “establecer precios adecuados” y desmantelaron la política industrial y sus instituciones. Las reformas fueron adecuadamente promovidas gracias a un clima de negocios favorable al mercado y a la estabilidad macroeconómica, y –no obstante– demostraron ser insuficientes para el desarrollo económico en América Latina, ya que las políticas de *laissez faire* arrojaban resultados de crecimiento decepcionantes. Como consecuencia, la reacción contra las políticas industriales se ha suavizado en los últimos años y se ha creado un espacio para replantearse las cosas en el futuro. Si bien las políticas proteccionistas mal concebidas y los abusos políticos dieron mala fama a la política industrial, al parecer las políticas de desarrollo productivo son necesarias para el crecimiento...”.

“...Ha llegado el momento de replantear el desarrollo productivo en la región. Los países se esfuerzan cada vez más por encontrar nuevas maneras de llevar a cabo políticas activas de desarrollo productivo, lo que podría denominarse una *política industrial de segunda generación*, radicalmente diferente de la origina”... “...la experiencia fallida con la política industrial en la región, que tiene que ver con la intervención excesiva de un Estado con escasas capacidades institucionales, así como con los riesgos de “seleccionar al ganador”, que conducen a la “búsqueda de rentas”, es una clara advertencia de que es necesario establecer las nuevas políticas de desarrollo productivo sobre bases institucionales diferentes con el fin de evitar los riesgos de errores del pasado. Las políticas sólidas para el desarrollo productivo requerirán nuevos roles de parte de las agencias públicas y una participación más activa del Estado en conjunto con el sector privado. Uno de los desafíos clave consiste en diseñar estas instituciones de manera solvente para asegurarse de que la historia no se repita, y cultivar las capacidades requeridas para fomentarlas y fortalecerlas.”

“...El desafío para cada país consiste en encontrar una buena constelación de políticas e instituciones, poniendo fin a las políticas inútiles o distorsionadoras a la vez que activando políticas activas bien escogidas, que sean llevadas a cabo por agencias de desarrollo productivo eficaces con las capacidades para diseñarlas e implementarlas. Como ya se ha mencionado, para ser eficaces las políticas tienen que abordar *las fallas de mercado* de una manera coherente, desde el diagnóstico hasta la implementación.... actualmente hay un consenso creciente entre los responsables de las políticas y los analistas por igual en pensar que al dejar de lado todo lo que tenga que ver con política industrial, la región puede haber tirado por la borda lo bueno junto con lo malo. Cada vez más, la pregunta gira no en torno a si aplicar políticas de desarrollo productivo activas sino a cómo aplicarlas.”

Presentamos ahora, algunas recomendaciones sobre política industrial y productiva (transcritas al español; el subrayado y resaltado es nuestro) vertidas por sus autores⁴⁶; por su interés e importancia para salvaguardar y fortalecer a las industrias nacientes:

- “...las políticas –especialmente las destinadas a lograr la convergencia suelen toparse con la necesidad de hallar un equilibrio entre las medidas orientadas a la construcción de capacidades (y a proteger a las industrias que recién inician su aprendizaje) y los mecanismos destinados a restringir la inercia y la captación de rentas. Por ejemplo, este último representa uno de los principales elementos del que careció el antiguo experimento latinoamericano de sustitución de las importaciones, mientras que el primero está ausente en numerosas de las más recientes políticas de liberalización.”
- “... un proceso de convergencia exitosa en términos de los salarios y el ingreso per cápita siempre ha venido de la mano de una convergencia en los paradigmas tecnológicos nuevos y más dinámicos, independientemente de los patrones iniciales de las ventajas comparativas, el grado de especialización y las señales emitidas por los mercados.”
- “... las señales de los mercados por sí solas a menudo resultan insuficientes y, de hecho, suelen *desalentar* la acumulación de capacidades tecnológicas en la medida en que deberían ocurrir en actividades que en la actualidad presentan *desventajas* comparativas significativas y, por ende, resultados desfavorables. A propósito, cabe recordar que los mercados financieros

⁴⁶ M. Cimoli, G. Dosi, and J. Stiglitz, *The Rationale for Industrial and Innovation Policy*, Review of European Economic Policy, vol. 50, may-june 2015

constituyen instrumentos inadecuados para traducir un potencial aprendizaje futuro e incierto en decisiones relativas a inversiones actuales”.

- “...De hecho, resulta bastante engañoso pensar que en todo el mundo existen numerosas fuentes de conocimientos tecnológicos a la espera de que alguien las aproveche, y el rezago es sobre todo el resultado de fuerzas relacionadas con el marco institucional y los incentivos. En realidad, e independientemente de las oportunidades de que las empresas exploten los conocimientos tecnológicos que *en teoría* ofrece la frontera internacional del conocimiento, la brecha fundamental existe justo por la falta de capacidad para explorarlas y aprovecharlas. Este es un cuello de botella crucial para el desarrollo.”
- “...En cierto sentido, la industrialización guarda un nexo con las propiedades de cambiar la distribución entre las empresas que avanzan y las que retroceden tecnológicamente. ¿Cómo repercuten las políticas en este proceso? Dahlman (2009) elaboró informes sobre China y la India, pero sus conclusiones resultan válidas también para otros países. Las políticas abarcaban los siguientes aspectos:
 - bienes en manos del Estado;
 - asignación selectiva de créditos;
 - régimen tributario preferencial para ciertas industrias;
 - restricciones a la inversión extranjera;
 - exigencias del contexto local;
 - regímenes especiales de derechos de propiedad intelectual;
 - sistemas de contratación pública, y
 - fomento de las grandes empresas nacionales.

En síntesis, estos son los pecados capitales que los fieles creyentes en el libre mercado supuestamente deben evitar.”

- “...De hecho, los principales vehículos de aprendizaje y convergencia en todos los casos de industrialización exitosa, con la posible excepción de un pequeño país –Singapur–, *han sido las empresas nacionales*, en algunas ocasiones por sí solas y en otras en emprendimientos conjuntos con empresas multinacionales extranjeras, y muy pocas veces, solo las compañías multinacionales. Esto es válido tanto para la industrialización de Alemania y los Estados Unidos como para el proceso en el que está inmersa China...”;
- “...El Acuerdo sobre los ADPIC (Acuerdo sobre los Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio) condujo a

restricciones más fuertes de lo que resulta admisible en términos de subsidios y otras formas discrecionales de apoyo a las empresas e industrias. ...Los países desarrollados han reaccionado con gran agilidad para sacar provecho de estas disposiciones, mientras que las naciones en desarrollo casi nunca lo han hecho, abrumadas por una combinación de factores económicos, influencias políticas, la sofisticación jurídica y la posibilidad de ser chantajeadas por Estados más poderosos. Al menos igual de común hasta el presente ha sido el desconocimiento de estas oportunidades de gestión pragmática, situación que es agravada –y la caricatura es intencional– por ministros de economía formados en Chicago que verdaderamente creen que todos los problemas de sus países se deben a que la liberalización comercial no ha avanzado lo suficiente, y por autoridades de los ministerios de comercio a quienes les enseñaron que el teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson sobre las ganancias comerciales es la última palabra en la materia. “

- “... si China y la India se hubieran embarcado en un proceso de liberalización desde un inicio, probablemente no habrían devenido en las potencias económicas que son en la actualidad. En gran medida, uno de los puntos fuertes de ambos países es que desarrollaron grandes capacidades antes de liberalizar el comercio. Por supuesto, este punto también se aplica a los países que están comenzando sus procesos de acumulación de capacidades. Pero la conclusión es que será preciso llevar a cabo cierto nivel de renegociaciones comerciales. Por ejemplo, es razonable pasar a un régimen en el que el objeto de los acuerdos multilaterales sea el arancel industrial medio, a diferencia de los aranceles establecidos línea por línea o que se aplican a productos y sectores específicos.”
- “...Asimismo, por encima de cierto umbral de desarrollo industrial, las políticas antitrust actúan como un elemento potente que desalienta la explotación ociosa de las medidas destinadas a proteger a las industrias inmaduras. De hecho, la gestión de la distribución de las rentas en su relación con el aprendizaje industrial constituye una de las tareas más cruciales y difíciles de toda estrategia de industrialización, pues atañe a la distribución general de los ingresos, la riqueza y el poder político entre distintos grupos sociales y económicos.”
- “...¿Qué pueden hacer los países en proceso de convergencia? En primer lugar, deben mostrarse cautelosos y jamás creer que los DPI (Derechos de Propiedad intelectual) son buenos para el desarrollo porque son buenos para la innovación. Al contrario, en numerosos campos tecnológicos son irrelevantes tanto para las actividades de innovación como para la convergencia tecnológica. En otros ámbitos, sobre todo la industria

farmacéutica, son definitivamente perjudiciales para la imitación y la creación de capacidad en los países en proceso de convergencia. Una consecuencia extra de esta constancia es la necesidad de redoblar los esfuerzos para construir capacidades institucionales y una estrategia clara de adquisición tecnológica que sirva para guiar las negociaciones y la resolución de conflictos.”

- “...algunas políticas macroeconómicas pueden anular la mayoría de los esfuerzos de aprendizaje junto con las capacidades de aprendizaje relacionadas. La eliminación repentina e indiscriminada de barreras comerciales puede acarrear fácilmente este resultado, sobre todo cuando viene acompañada de una gestión imprudente (o nula) de los tipos de cambio, caracterizada por ciclos viciosos de apreciación seguidos de devaluaciones súbitas. Estos ciclos solo se han visto intensificados por la obstinada negativa a utilizar controles sobre los movimientos de capitales, en particular los de corto plazo.”
- “...La importancia de formular políticas industriales y de innovación adecuadas queda demostrada al comparar los circuitos de retroalimentación (feedback loops) viciosa observada entre los choques de la política macro recomendados por las fórmulas ortodoxas y la micro dinámica (por ejemplo, en América Latina) con los circuitos de retroalimentación virtuosa entre las políticas macro más intervencionistas y keynesianas, y la continua expansión industrial incluso bajo severas crisis financieras (por ejemplo, en el caso de la República de Corea).”

Hemos querido resaltar el conjunto de recomendaciones y conceptos de los autores referidos (Cimoli-Dosi-Stiglitz), que a nuestro parecer son los más importantes y útiles para el presente trabajo; sobretodo, si hacemos una rápida evaluación de las políticas macroeconómicas y, que además en nuestro país no ha existido una política industrial (recientemente, han surgido unas iniciativas, con fuerte oposición) por seguir la corriente ortodoxa neoliberal a cargo de los responsables durante las tres últimas décadas; prácticamente *se ha hecho prácticamente todo lo contrario* a lo recomendado por los investigadores citados. Tal es el caso de los promocionados tratados de libre comercio (TLC), ya que realmente los países desarrollados tienen ventajas significativas en estos tratados⁴⁷, como en la creación de trabajo, aumento de la productividad, incremento de las exportaciones, entre otros; mientras que en países no industrializados aparecen externalidades negativas, competencia inequitativa, reemplazo de la producción nacional, encarecimiento en el mercado nacional

⁴⁷ S. Jaramillo y L. Tonon, Ventajas y desventajas de la firma de los tratados de libre comercio, Estudios de Gestión, julio 2023

de los productos (agrícolas, principalmente) exportados, entre otros; para tener beneficios de los TLC debe haber una reestructuración de la matriz productiva, en la que la exportación de materia prima no debe ser el mayor componente, y dar mayor valor agregado a los productos nacionales a través de la innovación y la productividad mejorando así la competitividad internacional.

Comentamos⁴⁸ el artículo del profesor (Yuen Yuen Ang, *The false choice between Neoliberalism and Intervencionism*, Project Syndicate, april 18, 2023) de Economía Política de la *Johns Hopkins University* y que, traducimos (el subrayado y resaltado es nuestro) algunos conceptos vertidos por el autor:

- “...Bajo el Consenso de Washington, un término acuñado por el economista John Williamson en 1989, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, dominados por Estados Unidos, presionaron a los países en desarrollo para que adoptaran la desregulación, la privatización y el libre comercio. Una receta de política favorecida por los políticos y los economistas fue "derechos de propiedad seguros", que generó una industria artesanal de estudios que mostraban el vínculo entre tales derechos y el crecimiento económico. La implicación fue que todo lo que necesitaban los países para prosperar era dejar los mercados a los empresarios privados. La intervención estatal fue innecesaria, si no francamente dañina.
- Pero *no todos los países en desarrollo estuvieron de acuerdo*. Desafiando las prescripciones occidentales, Japón y los cuatro “tigres asiáticos” (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán) optaron por una intervención gubernamental masiva. Mediante la elaboración de planes a largo plazo, la inversión en infraestructura pública y la selección y promoción de industrias potencialmente exitosas con políticas favorables, todos lograron un crecimiento económico extraordinario entre las décadas de 1960 y 1990. Los defensores del modelo subyacente al “Milagro de Asia Oriental” criticaron el Consenso de Washington por ignorar el papel indispensable de los gobiernos en las economías de desarrollo tardío...”
- “...El péndulo ideológico ha oscilado desde entonces. Los neoliberales tomaron la delantera brevemente después de la crisis financiera asiática de 1997, que fue ampliamente atribuida a la intervención estatal. Pero la marea comenzó a cambiar después de la crisis financiera de 2008. Ante la creciente desigualdad, la pandemia de COVID-19 y la competencia de China, un

⁴⁸ J.E. Luyo, *El Desarrollo Insostenible peruano*, Competitiveness and Sustainable Development Institute, 23 Abril, 2023

número creciente de **políticos** y asesores argumentan que Occidente debería *seguir los pasos de Asia y promulgar políticas industriales.*"

- "...Lo que falta en el debate *es el tercer camino*, al que llamo "improvisación dirigida". Como explico en mi libro *Cómo China escapó de la trampa de la pobreza*, las reformas económicas de China entre la década de 1980 y 2012 ilustran este papel híbrido. Dirigir implica **coordinar y motivar** una red descentralizada de actores creativos, descubrir pero no predeterminedar resultados exitosos y hacer un amplio uso de la experimentación y la retroalimentación de abajo hacia arriba."
- "...El papel del gobierno estadounidense en el *apoyo a la innovación*, que los sociólogos Fred Block y Matthew Keller llamaron "descentralización coordinada", es otro ejemplo de improvisación dirigida. A mediados del siglo XX, EE. UU. fomentó una red descentralizada de inventores, empresas, universidades y laboratorios dedicados a la investigación científica de vanguardia. No los dejó solos ni les dijo qué hacer. En cambio, coordinó el intercambio de conocimientos, ayudó a identificar oportunidades para comercializar descubrimientos y proporcionó financiación inicial, todo lo cual creó las condiciones para lo que ahora conocemos como la revolución de la tecnología de la información y la comunicación. Pero este éxito apenas es conocido por el público porque, como explicaron Block y Keller, "no encaja con las afirmaciones del fundamentalismo de mercado".
- "...Los políticos son reacios a hablar de creatividad. Prefieren hablar de mercados o planes que reconocer que la innovación es necesariamente un proceso creativo con resultados inciertos. Pero si bien los gobiernos no pueden controlar este proceso, pueden dirigirlo e influir en él. Para hacerlo, los formuladores de políticas primero deben abandonar *la falsa dicotomía* de neoliberalismo versus intervencionismo.

Recientemente el Banco Mundial en un informe económico para ALC⁴⁹ prescribe que "...elevar el nivel de competencia es un ingrediente crítico para volver a encender el motor del crecimiento en ALC. No obstante, para que la competencia funcione como catalizador de la productividad en ALC, se debe centrar la atención en mejorar la productividad a nivel de empresa. La evidencia proveniente de los choques de importación en Chile, México y Perú revela que tan poco preparados están los países de ALC para competir, mostrando una región donde solo una fracción muy pequeña de sus empresas puede escapar de una mayor competencia invirtiendo en innovación y

⁴⁹ Competencia, ¿el ingrediente que falta para crecer?, BM, abril 2024

mejorando su productividad. Las empresas que pueden sobrevivir a la competencia externa y beneficiarse de ella están en la parte más alta de las distribuciones de productividad, tamaño y márgenes de ganancia.”

Los profesores *de Harvard University* y *de Columbia University* han publicado un ensayo⁵⁰, donde tratan las experiencias de estrategias de crecimiento económico exitosas de unos países en desarrollo y de fracaso en otros (como en LAC) y, que en el contexto internacional actual de creciente reacción contra hiperglobalización, la competencia geopolítica EE.UU.-China, los acelerados cambios tecnológicos y, la inminente crisis del cambio climático; sustentan que, estamos en un punto de inflexión y de cambios en la estrategia de desarrollo y proponen nuevas políticas industriales para una transición verde y para los servicios que absorben mano de obra (trabajo). Por su importancia, glosamos las ideas (transcritas al español; el subrayado y resaltado es nuestro), que en nuestro concepto son las esenciales, vertidas por sus autores.

- “En este ensayo sostenemos que nos encontramos en un punto de inflexión en la estrategia de desarrollo. Es poco probable que las estrategias que funcionaron bien en el pasado lo hagan en las próximas décadas. En particular, las estrategias de crecimiento basadas en la manufactura y las exportaciones que impulsaron los milagros de desarrollo de Asia Oriental ya no son adecuadas para los países de bajos ingresos de hoy; al menos son insuficientes. Las nuevas tecnologías, el desafío climático y la reconfiguración de la globalización requieren un nuevo enfoque para el desarrollo que enfatice dos áreas críticas: *la transición verde y los servicios que absorben mano de obra...*”.

Sugieren un cambio de estrategia de desarrollo para países (como la mayoría en LAC) que se basa en la industrialización y que se han intentado antes (como la frustrada ISI) y, más bien, centrar en los servicios que demandan intensidad de mano de obra (trabajo).

- “...La fuente fundamental del desarrollo económico a largo plazo es el aprendizaje, tanto a nivel individual, reflejado en la acumulación de capital humano y el aprender a aprender, como a niveles superiores (aprendizaje organizacional y social, incluida una mejor gobernanza, ... El crecimiento económico sostenible requiere desarrollar pacientemente estos fundamentos: inversión constante en educación y habilidades y mejoras en la calidad de las instituciones... Si bien la acumulación de estas capacidades fundamentales es indispensable para el desarrollo (es una condición

⁵⁰ D. Rodrik and J. E. Stiglitz, *A new Growth Strategy for Developing Countries*, IEA-ERIA Project on the New Global Economic Order, february 2024

necesaria), no es suficiente; no sustituye a una estrategia de desarrollo económico centrada directamente en la transformación estructural...”.

Tiene que ver con la trampa institucional y la formación de capital humano que hemos tratado previamente en capítulo II.

- “...Un crecimiento rápido y sostenido, a su vez, requiere una transformación estructural: los países que tuvieron un crecimiento rápido, por ejemplo, basado en recursos naturales, y no tuvieron una transformación estructural vieron cómo ese crecimiento caía con el fin del auge de las materias primas. Además, los países que se han centrado únicamente en los aspectos fundamentales e invertido en educación y gobernanza sin promover un cambio estructural exitoso han cosechado escasos frutos en términos de crecimiento económico. La oferta de capital humano y buenas instituciones produce poco crecimiento sin cambios simultáneos en el lado de la demanda de la economía, que típicamente provienen de la promoción de actividades económicas nuevas y modernas, y en la estructura de producción, que provienen de las políticas industriales ...”.

El caso peruano está relacionado con el primero que señalan, y que hemos tratado previamente y definido como : un país primario-exportador y que, según la actual tendencia, existe el riesgo de *primarización* de la economía.

- “...Otro elemento esencial de la estrategia se centra en la macroeconomía. Las economías pequeñas y abiertas deben asegurarse de tener tipos de cambio competitivos, manteniendo el equilibrio general entre la oferta y la demanda agregadas sin dejar al país dependiente del capital extranjero a corto plazo y, por lo tanto, sujeto a “paradas repentinas” y con un nivel de empleo tan alto como el actual, como sea posible. Este ha sido un fracaso clave de muchos países ricos en recursos, así como una razón por la que muchos países que siguieron las políticas del Consenso de Washington fracasaron. Las economías más grandes deben garantizar una demanda agregada adecuada para mantener altos niveles de capacidad y empleo...”

También es el caso peruano, según nuestro diagnóstico integral del MEP realizado en el capítulo II.

- “...Este modelo de industrialización orientada a las exportaciones (EOI) en Asia Oriental resultó más sostenible y eventualmente se convirtió en el modelo a emular para los países que adoptaron enfoques más orientados al mercado bajo la influencia del Consenso de Washington. Sin embargo, fiel a su enfoque en los mercados y a su aversión a la “intervención” gubernamental, el Consenso de Washington se centró en gran medida en los

“fundamentos” (inversiones en educación, gobernanza y estabilidad macroeconómica) y restó importancia a las estrategias de transformación estructural que eran fundamentales para el éxito del Este. Países de Asia, incluido el rol de las políticas comerciales e industriales explícitas (utilizadas en el este de Asia) para fomentar el aprendizaje y las nuevas industrias. En gran medida como resultado, la recompensa en el crecimiento, según el Consenso de Washington resultaron decepcionantes. China fue el éxito más significativo del modelo de Asia Oriental”.

Coincide con nuestra crítica a las recetas del CW y, a la responsabilidad de las agencias internacionales como el BM, BID y también la CEPAL que impulsaron e impusieron estas medidas en los países de LAC.

- “...Sin embargo, justo cuando la integración económica global, la EOI y las CGV (cadenas globales de valor) se convirtieron en piezas angulares de la estrategia de desarrollo económico, sus beneficios estaban siendo socavados por un proceso de “desindustrialización prematura” en los países en desarrollo. El principal culpable fueron los cambios tecnológicos en el sector manufacturero sesgados hacia las habilidades y el capital. Estos cambios aumentaron sustancialmente la productividad laboral en las economías avanzadas donde se originan las innovaciones. Pero también socavan la ventaja comparativa de las economías de bajos ingresos en la manufactura tradicionalmente intensiva en mano de obra. Los estándares tecnológicos y de calidad establecidos por las empresas líderes en las CGV hicieron que la producción intensiva en mano de obra en sectores orientados a la exportación fuera aún menos viable...”.

Respecto a la desindustrialización prematura, hemos advertido que en el caso peruano (en las conclusiones previas) este riesgo. Los autores no han considerado la situación actual de la relación de desintegración de las CGV y la geopolítica iniciada con las restricciones al comercio EE.UU.-China por el presidente Trump y continuado por el actual, ante lo cual se está demandando por las instituciones⁵¹ que para superar este problema se requiere : “El compromiso a lo largo de la cadena de valor entre los sectores público y privado desempeña un papel vital para apoyar un desarrollo más sólido y coordinado a nivel mundial y regional de políticas y estrategias industriales de próxima generación”.

- “...Si bien la manufactura seguirá siendo un sector importante para la mayoría de los países, no creemos que pueda ser la protagonista del crecimiento económico como lo fue en Asia Oriental y otras economías

⁵¹ WEF, may 2024

exitosas del pasado, simplemente porque la participación global del empleo en la manufactura estará disminuyendo, tanto por el desplazamiento del PIB mundial fuera del sector manufacturero como por la menor intensidad laboral del empleo manufacturero debido al cambio tecnológico. (Esto no quiere decir que unos pocos países más pequeños puedan establecer un nicho en el sector manufacturero y tener éxito mediante esa estrategia).” .

El cambio tecnológico está posibilitando que los servicios no transables ahora sean transables a través de las nuevas tecnologías de la información y comunicaciones (TIC) y la IA, que está demandando mayor mano de obra (pero con nuevas habilidades y conocimientos).

- “... Existen múltiples prioridades de inversión clave relacionadas con la transición verde. La primera es la transformación del sistema energético, que implica pasar de los combustibles fósiles a fuentes de energía renovables. Sin la descarbonización del uso de energía en los países en desarrollo, y la eliminación gradual de las centrales eléctricas alimentadas con carbón en particular, es difícil ver cómo el mundo puede alcanzar un objetivo de cero emisiones netas para mediados del siglo XXI. El rápido progreso tecnológico y la fuerte caída de los precios de las energías renovables han hecho que este objetivo sea más alcanzable. Pero requerirá nuevas inversiones masivas en infraestructura y electrificación y en nuevas fuentes de energía como la solar, la eólica y el hidrógeno verde...” .

Aquí, discrepamos de los autores. La descarbonización debe centrarse en los países mayores consumidores de energía como los EE.UU., la China y los países europeos que, además se industrializaron han estado contaminando más de doscientos años y que deben pagar y financiar la mitigación y adaptación al Cambio Climático, siendo que ahora los países en vía de desarrollo (como en LAC) son los mayores afectados por la crisis consecuente, que afectará notablemente reduciendo el crecimiento del PBI. Los países del Norte desarrollado han volteado su mirada hacia el Sur, ya que la región LAC tiene abundantes recursos energéticos renovables y no renovables (solar, eólico, mareomotriz, gas natural y otros) y minerales críticos para la transición energética (verde). Por lo que, conviene recordar las orientaciones del CW en materia económica (que no fueron adoptadas ciegamente por los países del Asia Oriental), los países de LAC también deben tener su propia estrategia energética sostenible vinculada a su desarrollo económico.

- “... Transformar la agricultura podría conducir a una mayor productividad: niveles de vida más altos para grandes fracciones de la población que aún dependen de ese sector. Los países en desarrollo también albergan importantes sumideros de carbono. Pueden hacer una contribución

sustancial a la mitigación del cambio climático garantizando que los recursos de sus ecosistemas sean restaurados y bien protegidos. ... Rediseñar las ciudades, con sistemas de transporte modernos y viviendas eficientes, también podría contribuir a reducir las emisiones y aumentar la productividad Otra área es la reducción de la vulnerabilidad de los países en desarrollo a los daños causados por el cambio climático. ... existe una importante necesidad de construir defensas contra el aumento del nivel del mar, la desertificación y el calor extremo. El gobierno necesitará aumentar las inversiones en sistemas de alimentos y agua, resiliencia de la infraestructura y las áreas urbanas, y gestión del riesgo de desastres.”

Estas “recomendaciones” de los autores, confirma nuestra crítica de que los verdaderos responsables del aumento de la temperatura de la Tierra y aceleración del Cambio Climático deben financiar y apoyar todas actividades que se pueden y deben realizar para mitigar y prever los desastres que se prevé se intensificarán en el futuro próximo.

- “...Si se dispone de financiación y si la inversión se utiliza sabiamente, este aumento de la inversión en la transición climática podría ser un elemento importante de la nueva estrategia de crecimiento. Un programa de inversión de este tipo podría producir un crecimiento adicional del 0,5 al 1,0 por ciento anual para los países en desarrollo (suponiendo un ICOR de 4)...”
- “...Desde una perspectiva global, el momento de la transición verde puede ser relativamente bueno: tenemos un excedente de mano de obra disponible para realizar las inversiones. Algunos han estado preocupados por un exceso de ahorro o un estancamiento secular, lo que sugiere un hartazgo de ahorros; en cualquier caso, la tasa de interés real global ha sido baja (a pesar de los recientes aumentos de la tasa nominal). Un problema clave ha sido la prima de riesgo impuesta a los países en desarrollo, e incluso a inversiones relativamente seguras dentro de esos países.”

Los autores, confirman que hay un exceso de ahorro (en los países desarrollados); entonces que ahora promuevan financiamiento e inversiones y, mejor, como reconocimiento de responsabilidad por la industrialización de los países desarrollados donaciones y/o créditos a interés casi cero.

A continuación, presentamos las políticas industriales y recomendaciones para su implementación, formuladas por los autores referidos (D. Rodrik y J. Stiglitz):

- “Los gobiernos tienen un papel importante que desempeñar en la estrategia que hemos esbozado, tanto para las inversiones en la transición verde como

para los programas de buenos empleos en los servicios. Los mercados abandonados a su suerte no fomentan el tipo de cambios estructurales necesarios en ninguno de los frentes. En general, la transformación estructural se ve obstaculizada por fallas en los mercados de crédito y riesgo, fallas de coordinación, externalidades y efectos indirectos del aprendizaje. Es por eso que todas las economías de más rápido crecimiento del pasado dependieron en gran medida de políticas industriales que promovieran la diversificación productiva y el crecimiento de nuevas industrias. Esas barreras son, en todo caso, aún mayores en la transición hacia industrias verdes y servicios productivos que absorban mano de obra. Por lo tanto, será necesario reforzar los mercados privados y el espíritu empresarial con una visión pública y un conjunto de incentivos, insumos y servicios públicos...”

- “...En la práctica, los gobiernos enfrentan incertidumbre en múltiples dimensiones, lo que socava la aplicabilidad práctica de la receta estándar ...Las fuentes específicas de las fallas del mercado, sus respectivas magnitudes, las respuestas conductuales de las empresas, los inversionistas, los innovadores y los consumidores, la gama de posibles trayectorias tecnológicas y la eficacia de los diferentes tipos de políticas pueden variar de una circunstancia a otra. En tales contextos, el aprendizaje y el desarrollo de capacidades por parte del gobierno deben incorporarse al diseño de políticas, en lugar de asumirse. Y la relación entre el gobierno y las empresas debe conceptualizarse como una relación inherentemente dinámica. Aunque las políticas industriales de Asia Oriental a menudo se presentan como políticas de arriba hacia abajo implementadas por gobiernos autónomos y bien informados, la realidad fue bastante diferente. Muchos de estos gobiernos comenzaron con poca experiencia y capacidad para implementar políticas industriales amplias. La capacidad gubernamental requerida no fue una condición previa para sus políticas, sino que se construyó con el tiempo. Las políticas industriales exitosas implican el aprendizaje de la sociedad en general...”
- “...La práctica de la política industrial tiene cinco elementos clave interconectados: integración, coordinación, seguimiento, condicionalidad y desarrollo institucional. El primero de ellos se refiere al establecimiento de un diálogo estratégico y colaboración con las empresas para dilucidar la información sobre obstáculos y oportunidades para las inversiones productivas, incluidas las fallas del mercado. Como ha analizado el sociólogo Peter Evans, en casos exitosos, la relativa autonomía de los estados respecto de las empresas privadas (y, por tanto, su capacidad para evitar la captura regulatoria) se combinó con el arraigo, que Evans define como “canales institucionalizados para la negociación y renegociación continua de objetivos”. y políticas”. Estos canales de comunicación permiten a las

agencias gubernamentales comprender las limitaciones y el potencial de las empresas privadas, así como remodelar su comprensión a la luz de nueva información y circunstancias cambiantes. Los canales pueden ser ad hoc e informales, o formales, como consejos conjuntos, comisiones o mesas redondas.”

- “...El segundo elemento es la coordinación de políticas. A diferencia del modelo estándar, no existe ninguna presunción de que los impuestos/subsidios pigouvianos sean adecuados o que puedan especificarse ex ante. Las soluciones necesarias pueden variar desde modificaciones en determinadas regulaciones gubernamentales hasta la provisión de capacitación o tecnologías específicas e incentivos financieros La naturaleza de las soluciones necesarias se aclara con el tiempo y no se puede determinar desde el principio...las agencias gubernamentales encargadas de las políticas industriales necesitan la capacidad de coordinar y movilizar estas acciones. Si carecen de la autoridad o la capacidad para hacerlo de manera efectiva, deberían poder trasladar la tarea a un nivel superior de autoridad gubernamental, las oficinas del gobernador o del presidente, por ejemplo...”
- “...En tercer lugar, el aprendizaje gubernamental debe sistematizarse y reflejarse en acciones y decisiones posteriores. Esto requiere un esfuerzo explícito para monitorear y evaluar los resultados de las decisiones de política industrial. Muchas de estas decisiones conducirán inevitablemente a errores y resultados subóptimos. Lo que importa para el éxito de las políticas industriales no es sólo la capacidad de “elegir a los ganadores” (o, lo que es igualmente importante, identificar proyectos con grandes externalidades), sino también la capacidad de “dejar ir a los perdedores”, un requisito menos difícil pero aún exigente. A menudo, la introducción gradual o la implementación parcial de programas puede permitir una evaluación rigurosa de las políticas a través de RCT (*randomized controlled trials*) o herramientas econométricas ... Pero incluso si no se pueden implementar métodos de evaluación formales, es posible aprender de los resultados y ajustar las políticas de manera adecuada. ...”
- “...En cuarto lugar, y en relación con esto, las políticas industriales exitosas generalmente han proporcionado fuertes incentivos para el cumplimiento. En Asia Oriental, el apoyo financiero no fue un regalo; El apoyo continuo requería un éxito continuo por parte de la empresa, a menudo con indicadores objetivos, como las exportaciones. Los gobiernos buscaron empresas con un patrimonio neto sustancial, para poder tener “piel en el juego”, sufriendo pérdidas significativas en caso de quiebra...”

- “...Quinto, las políticas industriales exitosas requieren nuevas instituciones y desarrollo institucional (como ya hemos discutido). En muchos países, los bancos de desarrollo desempeñaron un papel importante. Era crucial crear acuerdos institucionales para que no fueran capturados, pero al mismo tiempo fueran sensibles a las fallas del mercado y las necesidades sociales. Algunos países han tenido mucho éxito en este sentido.”
- “..Estas lecciones se derivan en gran medida de la experiencia con la política industrial en el sector manufacturero, pero también son ampliamente aplicables a los nuevos desafíos en materia de descarbonización y servicios. Implican construir un nuevo tipo de relación cooperativa entre el gobierno y las empresas privadas, con responsabilidades y obligaciones mutuas.”
- “...Hay oportunidades para fortalecer los vínculos entre los exportadores de manufacturas, ya sean de propiedad nacional o extranjera, y los proveedores nacionales y de insumos para aumentar el empleo productivo y difundir nuevas tecnologías. Pero la capacidad del sector manufacturero para absorber la mayor parte de los solicitantes de empleo será mucho más limitada que en el pasado. De ahí nuestro énfasis en los servicios que absorben mano de obra...”
- “...Dirigir los cambios estructurales necesarios requerirá nuevos modos de políticas industriales, centradas en estas nuevas prioridades estratégicas. Los economistas tradicionalmente ven la política industrial como intervenciones de arriba hacia abajo por parte de Estados “duros” que mantienen a las empresas y otras partes interesadas a distancia. Esta imagen nunca reflejó con precisión el éxito de la política industrial en el este de Asia. Para las industrias y servicios verdes, es aún menos útil. Las importantes incertidumbres en la evolución tecnológica, las heterogeneidades entre las unidades de producción y el entorno altamente dinámico en estas nuevas áreas requieren un nuevo modelo de colaboración iterativa y estratégica entre empresas y agencias gubernamentales (nacionales y subnacionales). La atención se centraría en la experimentación y el aprendizaje, con objetivos, instrumentos, criterios de desempeño e instituciones desarrollados y moldeados a lo largo del tiempo. La capacidad del gobierno se acumularía en el proceso, en lugar de darse por sentado...”
- “...Todas las políticas gubernamentales, ya sea por comisión u omisión, dan forma a la economía y afectan el crecimiento económico. En ese sentido, cada país tiene una política industrial, sólo que algunos no la conocen. La conciencia de cómo las reglas del juego, el gasto público y los impuestos, y las políticas industriales explícitas dan forma a la economía no sólo es

importante para evitar la captura, sino también para promover un crecimiento sostenible e inclusivo.”

Finalmente, respecto a este ensayo podemos decir que, uno de los autores⁵², el año pasado abogaba por el diseño ex ante políticas industriales para mejorar el valor público con condicionamientos que beneficien los beneficios públicos, y que la clave para un nuevo enfoque de la política industrial es asegurarse de que la direccionalidad del crecimiento (menos desigualdad, más sostenibilidad) esté integrada en las herramientas que se encuentran en la interfaz de las asociaciones público-privadas: subsidios, préstamos, subvenciones, aportaciones públicas, derechos de propiedad intelectual; es decir, tiene haber reciprocidad pública-privada. Ambos autores, inicialmente sustentan que la manufactura ya no es la estrategia para el crecimiento y desarrollo económico de los países en vía de desarrollo, sino los servicios (un cambio estructural) que si demanda mayor mano de obra. Pero, a continuación, toda su disertación está relacionada a una nueva política industrial. La estrategia propuesta, podría estar sesgada con relación a la preocupación en Europa sobre la aceleración del Cambio Climático (consecuencia de la industrialización iniciada hace dos siglos) y el proceso de cambio estructural en el mercado de trabajo de Europa y EE.UU. en las últimas décadas, de la reducción de la proporción del empleo en la industria, agricultura y la minería en favor de los servicios debido a los cambios tecnológicos disruptivos (TIC, IA, IA generativa, y la automatización, entre otros), y que requerirá de habilidades adicionales para los trabajadores con salarios medios y bajos puedan acceder a empleos con salarios más altos⁵³. Para los países en desarrollo esta tendencia observada (V. Anexo H), consideramos que tendría un efecto retrasado y más grave por: el aumento de la desigualdad y la pobreza, si los actuales responsables (públicos y privados) de la marcha del país no rectifican y adoptan un rumbo hacia el desarrollo y bienestar de todos.

⁵² Mazzucato, M. and Rodrik D., Industrial Policy with Conditionalities: A Taxonomy and Sample Cases, UCL, september 2023

⁵³ A new future work: The race to deploy and raise skills in AI in Europe and beyond, McKinsey, may 2024

IV. NUEVO MODELO DE CRECIMIENTO: ESTRATEGIA Y POLÍTICAS

En la evaluación multifactorial del MEP presentada en el capítulo II, concluimos la *economía peruana no es muy resiliente y es frágil* debido a la persistencia de problemas estructurales en el ámbito macroeconómico, así como que nuestro país está limitado en su desarrollo por la *trampa de la pobreza y de los ingresos medios* y que su estructura productiva prácticamente no ha cambiado en 50 años.

Después de la revisión comentada y criticada que se ha realizado de aportes y propuestas de prestigiadas instituciones y expertos internacionales sobre la problemática del crecimiento y desarrollo económico en países con trayectorias exitosas y de aquellos que aún están por salir de las llamadas “trampas del desarrollo” en LAC y, particularmente en Perú que es nuestro principal interés en esta oportunidad; pasamos a formular unos lineamientos que llamaremos *política de desarrollo productivo* (PDP) en lugar de las usualmente denominadas políticas industriales ya que también se considerará conjuntamente tanto las actividades industriales como de los servicios. Debemos considerar el actual ambiente mundial de reacción al neoliberalismo y crisis del mismo, y ante la hiperglobalización que ha sido afectada por la reciente pandemia Covid19 debilitando las CGV, así como la tendencia a la multipolaridad en la geopolítica azuzada por la disputa hegemónica iniciada por los EE.UU. que ha devenido en una “guerra comercial” con la China (además de los actuales y potenciales conflictos bélicos en Europa, Medio Oriente y el Asia), la aceleración del ingreso de tecnologías disruptivas y, la inminente crisis del Cambio Climático que impactará mayormente a los países en desarrollo.

Los países de LAC están localizados dentro de una misma región, pero no se pueden tratar como si fuere un ente integrado con problemas y soluciones únicas con la misma receta (como la experiencia con el CW); por lo que trataremos de formular unos lineamientos de PDP acorde a la realidad peruana y tomando en consideración el diagnóstico realizado. El nuevo enfoque para el desarrollo se debe centrar en: la **industrialización** en base de los recursos naturales abundantes y los servicios vinculados. Consideramos que, el inicio de la solución de los problemas estructurales identificados pasa necesariamente por resolver el problema endémico de la actual estructura productiva nacional.

La nueva PDP debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Apoyo y fomento a las empresas nacionales grandes y las mipymes, esenciales vehículos de aprendizaje y formación de capacidades propias.
- Coordinación de la política monetaria y la política industrial (PDP) para tener un tipo de cambio competitivo, evitando perjudicar otros sectores de la economía.

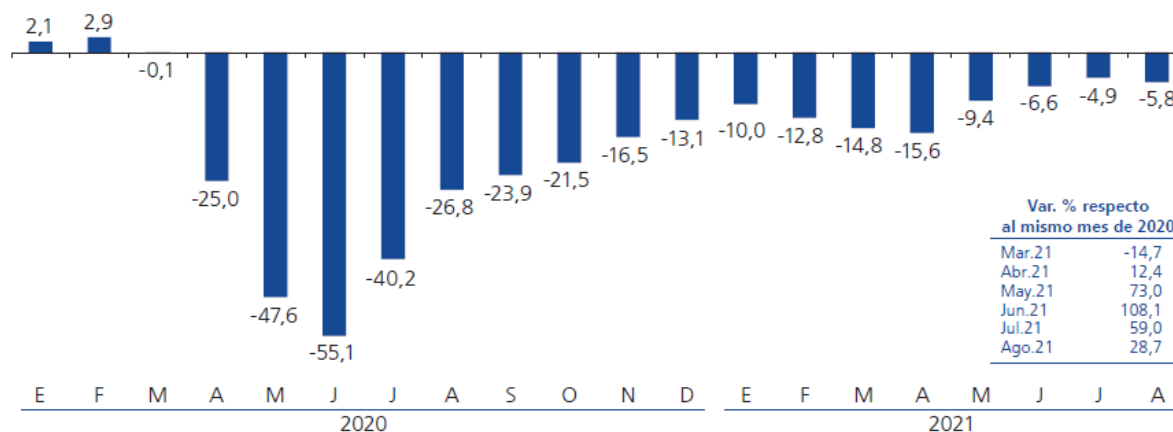
- Creación de instituciones, de ser necesario para la asignación de créditos selectivos y financiamiento, y mejoramiento de las existentes, que acompañen el proceso de implementación de las PDP y la creación de nuevas industrias (y cadenas productivas, *clusters*).
- Diseño e implementación de PDP descentralizado (*bottom-up*) con enfoque territorial y, con gobernanza y evaluación central.
- El Estado tendrá un rol activo a través de sus agencias públicas conjuntamente y en cooperación con el sector privado⁵⁴.
- Otorgamiento de incentivos y/o apoyo financiero con objetivos y metas, rendición de cuentas y sanciones por incumplimiento. Apoyo a las industrias nacientes y a la creación y acumulación de capacidades, evitándose la captación de rentas, así como la captura regulatoria.
- La colaboración entre empresas y agencias públicas (nacionales e internacionales), en la creación y desarrollo de nuevas industrias permitirá que el gobierno (Estado) adquiera también nuevas capacidades, en un entorno tecnológico cambiante y de incertidumbre, será un proceso iterativo, de experimentación y aprendizaje.
- Considerar en los tratados de libre comercio que, evite la imposición de cláusulas referentes a los derechos de propiedad intelectual (incluso más exigentes que las de la OMC) que limiten la posibilidad realizar capacidades tecnológicas propias, así como lo referente al régimen de aranceles (que en ciertos casos, rápidamente se han reducido a cero) y optar por un arancel industrial medio (flexible) y nó por productos o sectores específicos.
- El mercado interno no es subsidiario del mercado externo; es prioritaria la satisfacción del consumidor nacional.
- Aumento significativo en inversiones (pública y privada) en I&Di y en educación (universitaria y técnica de calidad) para mejorar las capacidades del capital humano, orientadas al cambio de la estructura y diversificación productiva, para una progresiva mayor participación de los sectores de transformación productiva y de servicios (digitales, principalmente) y la creación de nuevas industrias (Ver sectores que podrían ser seleccionados, según la realidad de cada país, dinamizadores del crecimiento económico. Anexo I).
- En un mundo de formación de bloques económicos, los países de la región LAC, también deben converger a formar un mercado común latinoamericano, comerciando entre los países de la región bienes y servicios hacia un progreso y bienestar compartido.

⁵⁴ E. Hnyilicza, El abrazo invisible: hacia las reformas de tercera generación, USM, Lima, nov. 2005

ANEXO A

PEA OCUPADA DE LIMA METROPOLITANA, TRIMESTRE MÓVIL

(Var. % respecto al mismo mes de 2019)



Var. % respecto al mismo mes de 2020	
Mar.21	-14,7
Abr.21	12,4
May.21	73,0
Jun.21	108,1
Jul.21	59,0
Ago.21	28,7

Fuente: INEI.

COMENTARIOS: se observa que, el impacto de las medidas de auto-recesión y sanitarias extremas tuvieron efectos muy negativos en la economía y la mortalidad: primeros a nivel mundial en caída del PBI y en muertos/millón.

CRÉDITOS OTORGADOS MEDIANTE REACTIVA PERÚ

(Millones de S/)

	Créditos Otorgados 1/	Cancelados 2/	Amortizados 3/	Ratios 4/ (%)			Saldo Jul.21
				Cancel.	Amort.	Total	
Total	58 374	4 566	2 749	7,8	4,7	12,5	51 058
Por segmento de crédito							
Corporativo y grande	19 993	3 701	1 264	18,5	6,3	24,8	15 028
Mediana	28 109	717	1 326	2,6	4,7	7,3	26 065
Pequeña y micro	10 272	149	159	1,4	1,6	3,0	9 964

1/ Estimado a partir del RCC.

2/ Empresas cuyo saldo de crédito Reactiva se reduce a cero después de haberlo recibido.

3/ Empresas cuyo saldo de crédito Reactiva se reduce después de haberlo recibido.

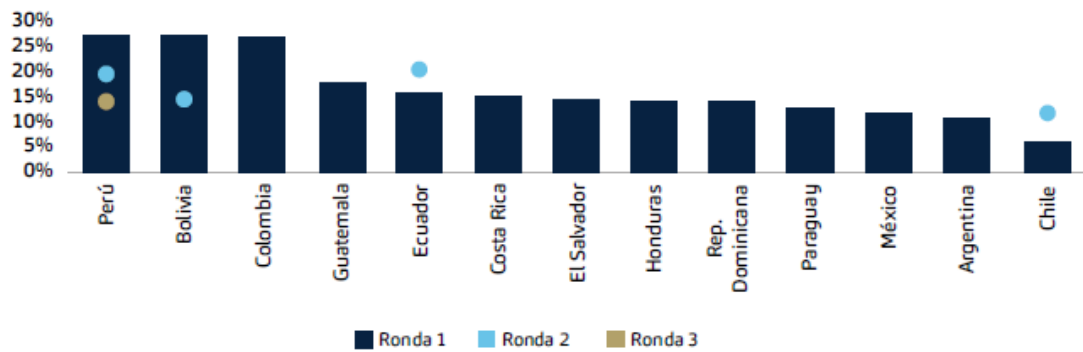
4/ El ratio representa el monto de créditos amortizados y/o cancelados sobre el total de créditos otorgados.

Fuente: RCC.

Ref. : BCRP, set. 2021

COMENTARIOS: más del 82% del monto total (58,374 millones de S/) de créditos se otorgaron a empresas corporativa y grande y medianas. Muy lejos de cumplir sus objetivos iniciales de beneficiar a 350 mil empresas, y menos, alcanzar a 314 mil mypes con los primeros 30,000 millones de soles (Gestión, 30-03-2020). No se cumplieron estos objetivos; es decir el resultado fue al revés; si consideramos que, ComexPeru en su Informe Anual 2020 dice que: en el 2020 se registraron 3,1 millones de mypes con 4.5 millones de trabajadores, resultando 48.8% y 48.6% menos respectivamente que en 2019, lo que demuestra el gran impacto de la pandemia y, que también representan el 95% de los empleadores en el país.

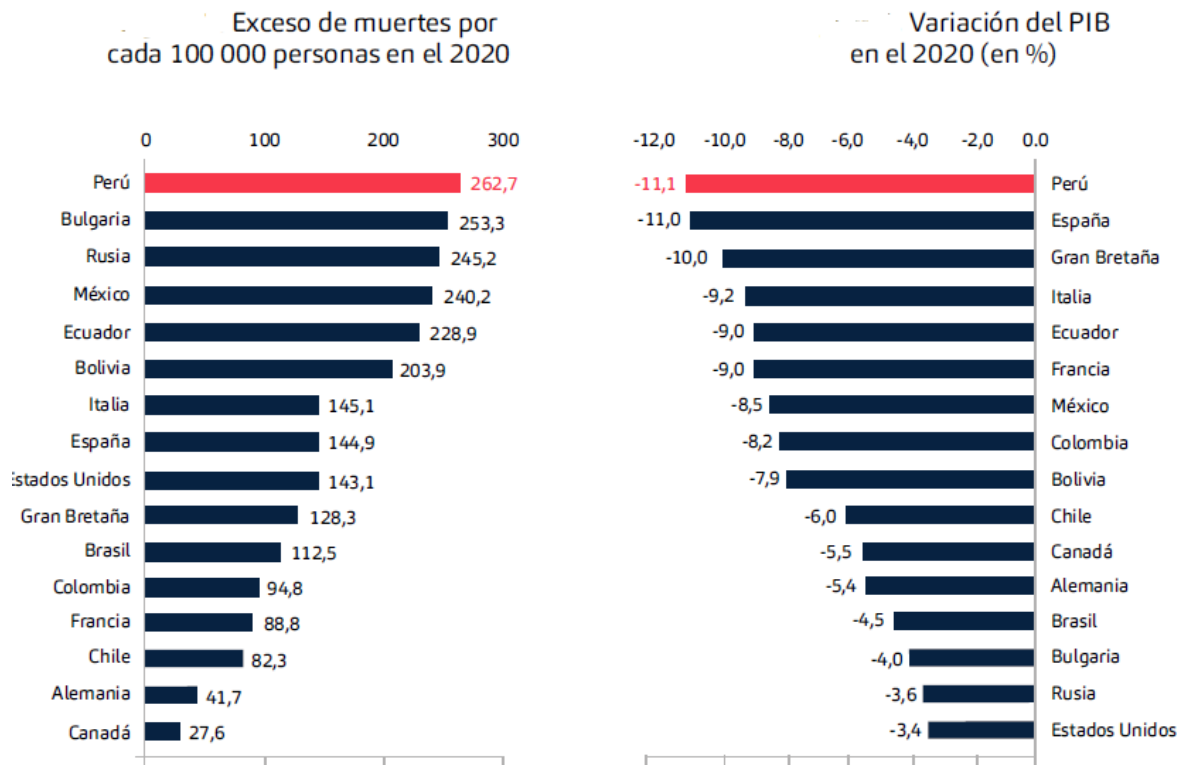
% de trabajadores que perdieron el empleo durante la cuarentena en ALC (mayo, junio y julio 2020)



Fuente: Banco Mundial (2020).

Nota: Las encuestas se desarrollaron en tres rondas, correspondientes a los meses de mayo, junio y julio del 2020.

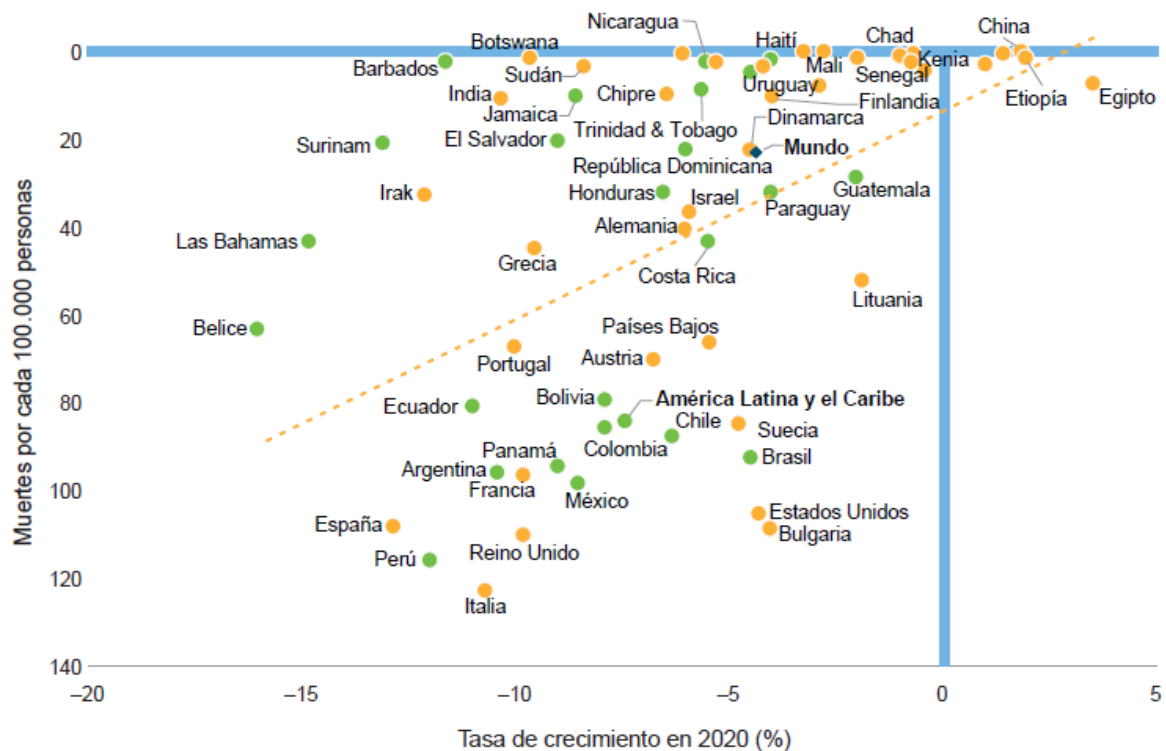
Perú primero en el mundo en mortalidad y caída de la economía



Fuente: The Economists tracker for COVID-19 Excess deaths. BM 2021

Fuentes: FMI y BCRP. BM 2021

Muertes por COVID-19 y tasas de crecimiento en 2020 en diferentes países



Fuente: FMI (2020d, 2021a) y Center for Systems Science and Engineering (CSSE) en Johns Hopkins University.

COMENTARIOS:

- Existe una correlación positiva entre altas tasas de muertes por COVID-19 y el crecimiento económico del 2020. El Perú tuvo la peor performance económica y sanitaria mundial.
- Los trabajadores informales han sido muy golpeados; por cada empleo formal perdido, se perdieron cerca **de 3,5 empleos informales.**
- Se prevé que la pobreza extrema aumentará de **12,1% al 14,6%**, mientras que la pobreza moderada aumentará de **11,7% a 14,6%**. Sin considerar las otras dimensiones de la desigualdad que seguramente se agudizarán por la crisis económica.

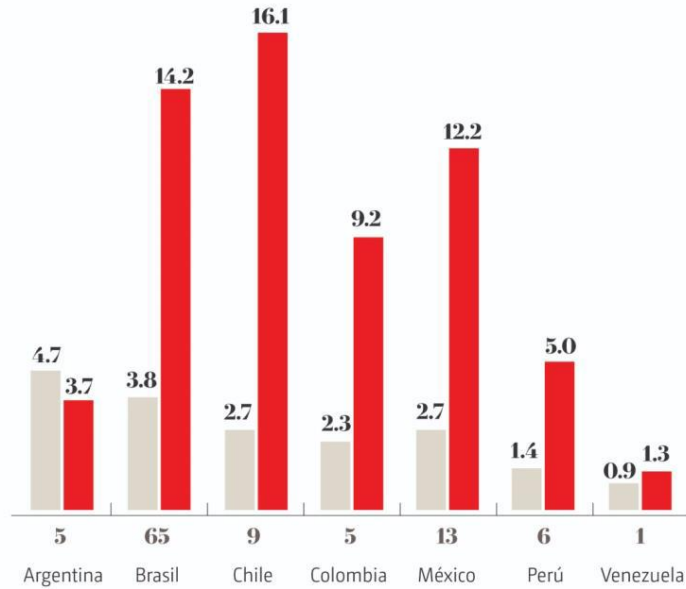
Ref.: Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe, BID, 2021

EL PIB Y LOS MILLONARIOS

Patrimonio de los 104 multimillonarios latinoamericanos como porcentaje del PIB.

SIMBOLOGÍA

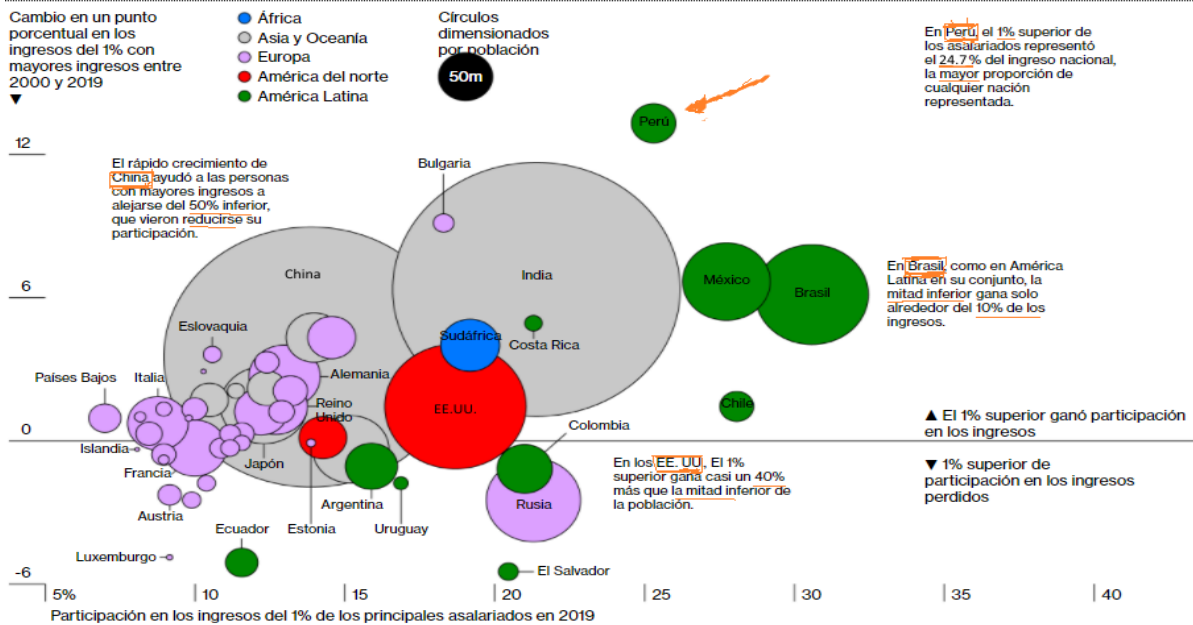
● País (Individuos) ● % PIB 2020 ● % PIB 2021



Fuente: CEPAL, enero 2022

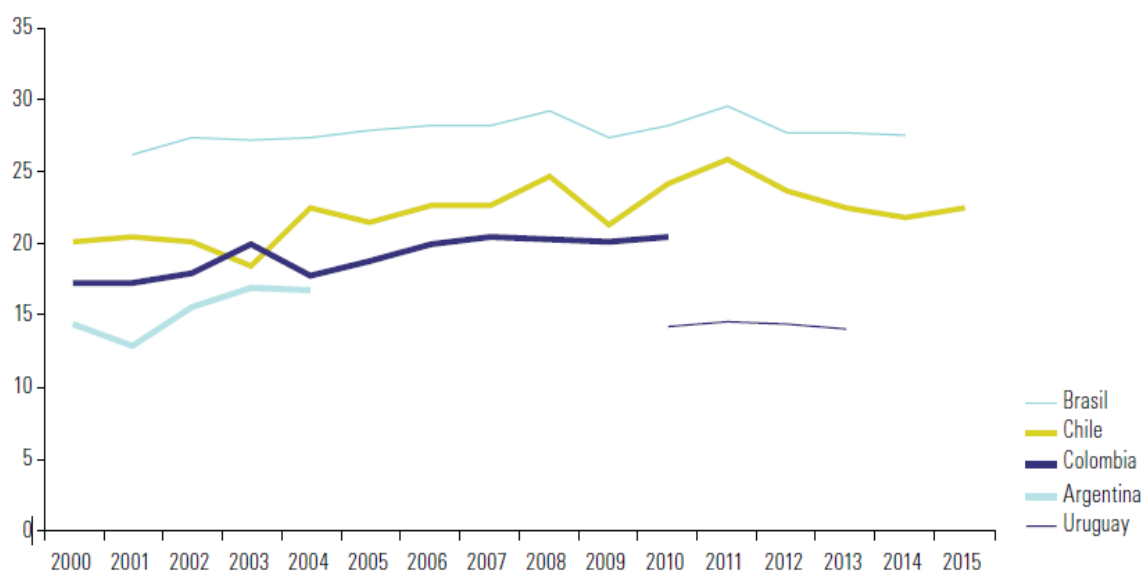
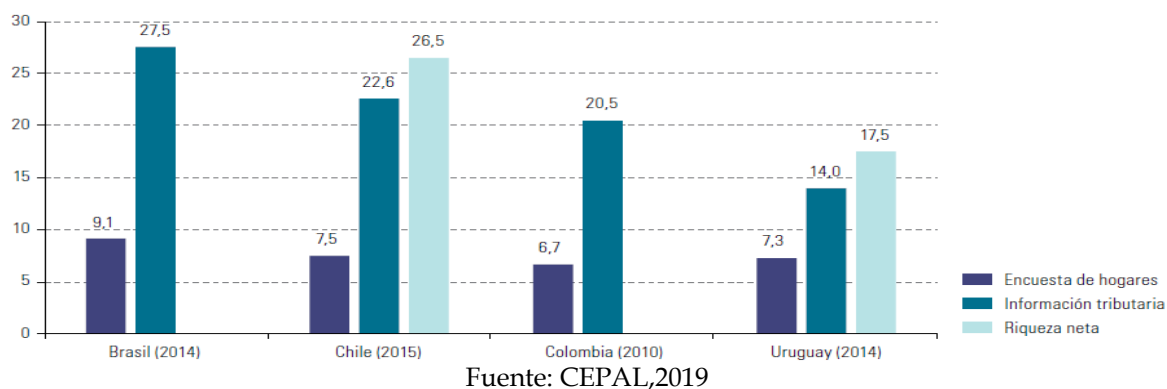
Dónde los ricos son cada vez más ricos en todo el mundo.

Bloomberg, 10 de marzo del 2021
Igualdad Bloomberg + Businessweek



Las naciones incluidas son aquellas rastreadas por la base de datos de desigualdad mundial con una puntuación de transparencia superior a 4.
Datos: Base de datos sobre desigualdad mundial

Participación del 1% más rico en el (%) total del ingreso y la riqueza



COMENTARIOS:

La desigualdad (GINI) está subestimada en la EH. El 1% más rico crece aparentemente poco.

ANEXO B

Fig. (a)

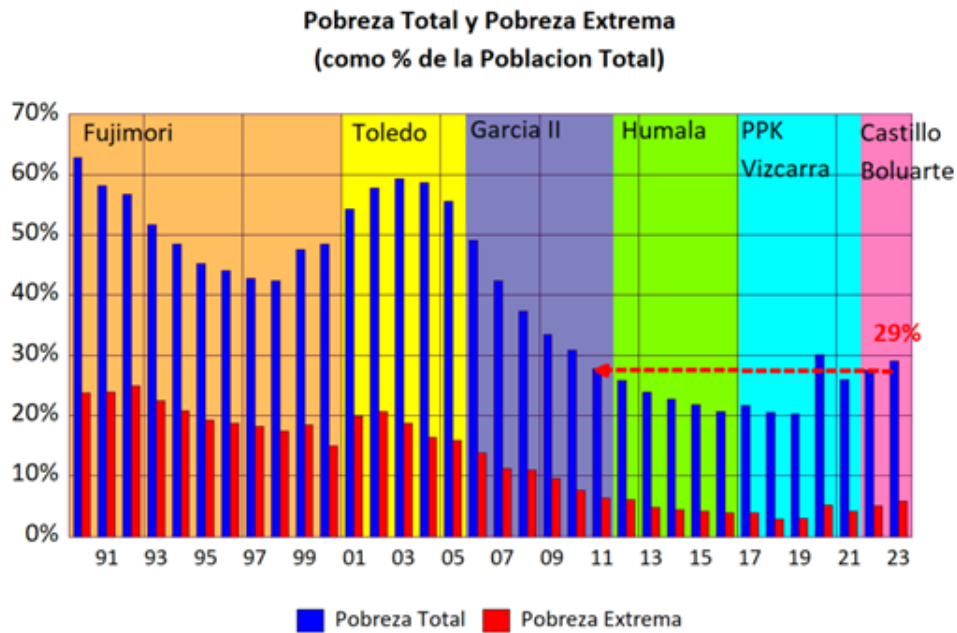
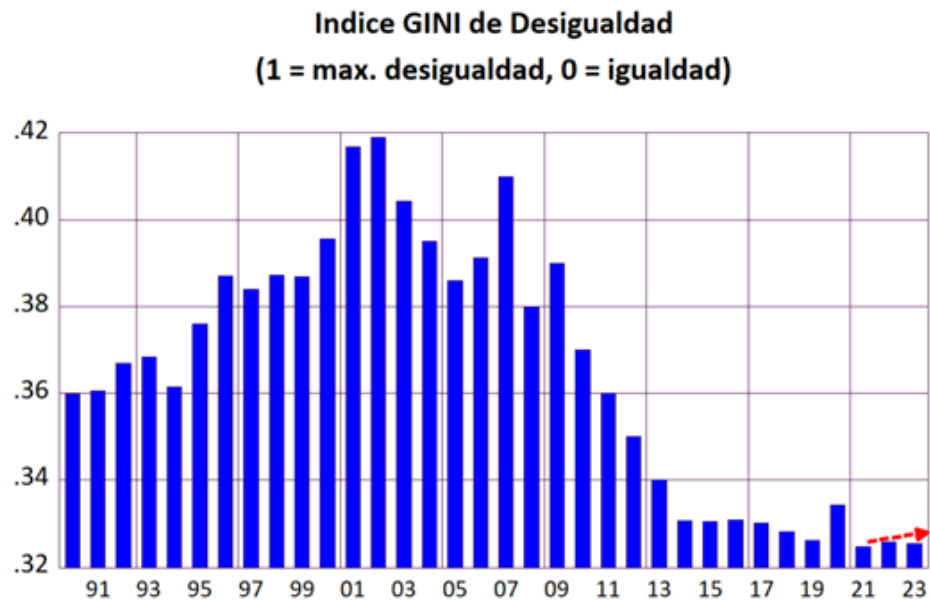
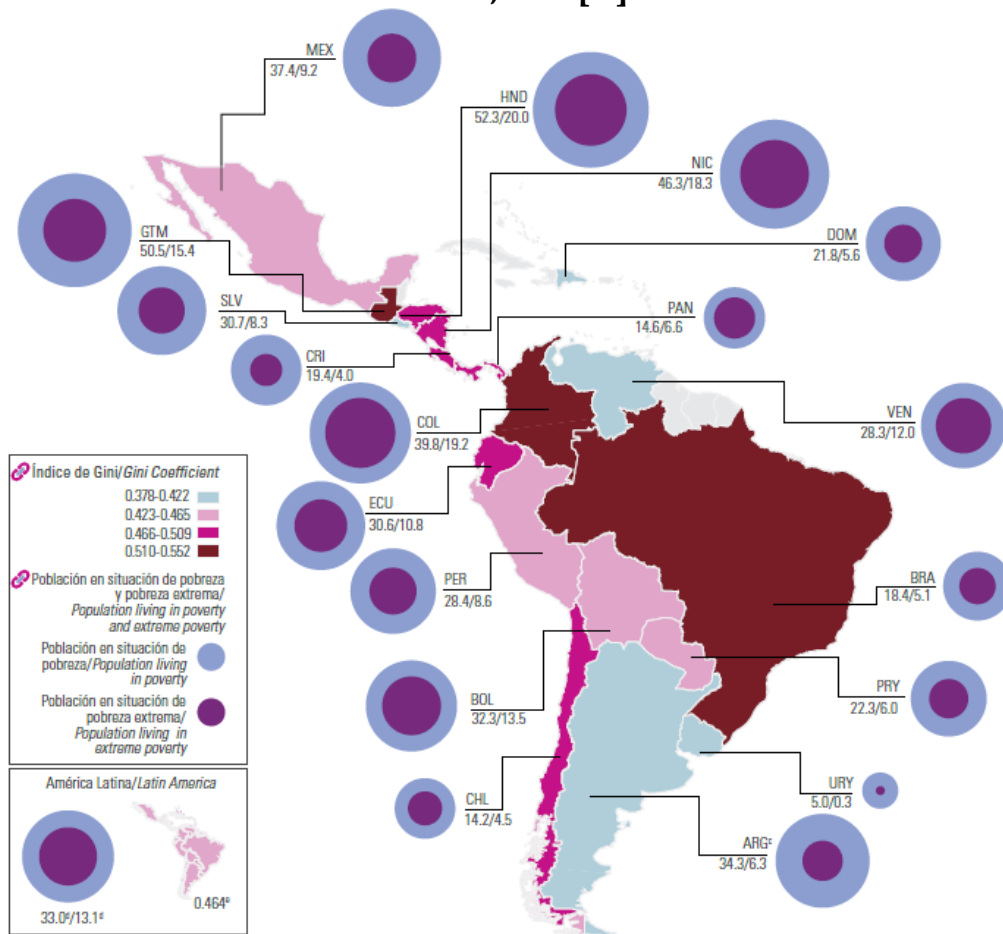


Fig. (b)



Ref.: J. Baca C., "Evolución de la Pobreza y la Distribución del Ingreso", Expreso, 12 mayo 2024

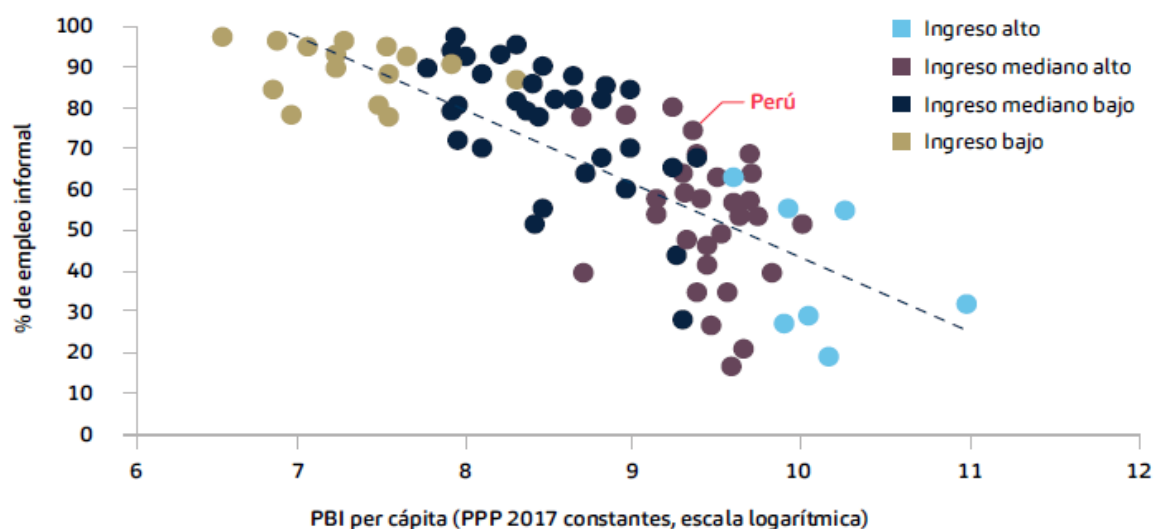
Fig. (c). Población en situación de pobreza^a y pobreza extrema e índice de Gini, 2020[A] ^b



COMENTARIOS: Brasil y Colombia son los más *desiguales*, y para sorpresa de muchos, le siguen Chile, Costa Rica y Panamá (donde hay menos pobreza); también, en Colombia y Argentina hay más pobreza en el Sur y, Guatemala y Honduras son los casos extremos (que explica la crisis de las *pandillas*). Así estamos en Latinoamérica en el siglo XXI.

Fuente: Estadísticas CEPAL 2021, publicada en abril 2022

Informalidad por países y nivel de ingreso



Fuente: Bases de datos de Ilostat (2018) y Enaho (2019).BM (2021)

NOTA: según el Banco Mundial, la informalidad en el Perú es **20 puntos mayor** de lo que predice su nivel de PIB/cápita. El aumento de la formalidad laboral **al 45%** podría traducirse en un **incremento del 20%** en el producto.

Perú: Población ocupada en empleo informal, según principales características, 2008, 2017 y 2018
(Porcentaje)

Rama de actividad	Empleo informal			Categoría de ocupación	Empleo informal		
	2008	2017	2018		2008	2017	2018
Total	79,2	72,5	72,4				
Agricultura/Pesca/Minería	96,4	94,4	94,0				
Manufactura	72,1	63,2	61,9	Independiente 2/	88,3	83,8	85,6
Construcción	81,6	79,1	77,4	Dependiente 3/	62,1	55,5	53,8
Comercio	80,7	72,3	73,0	Trabajador Familiar no remunerado	100,0	100,0	100,0
Transportes y Comunicaciones	84,4	78,3	80,8	Trabajador del hogar	98,5	92,4	91,7
Otros Servicios 1/	62,1	54,9	54,5				

Tamaño de empresa	Empleo informal			Condición de pobreza	Empleo informal		
	2008	2016	2018		2008	2017	2018
De 1 a 10 trabajadores	92,4	88,2	85,3				
De 11 a 50 trabajadores	68,1	56,9	50,5	Pobre	94,9	93,9	94,0
De 51 y más	30,3	22,5	17,6	No pobre	71,1	67,7	67,8

1/ Incluye: las ramas de actividad de Electricidad, Gas y Agua, Intermediación Financiera, Actividades de Servicios Sociales y de Salud, otras activ. de serv. Comunitarias, Sociales y Personales y Hogares Privados con Servicio Doméstico.

2/ Incluye: trabajador independiente y empleador o Patrono.

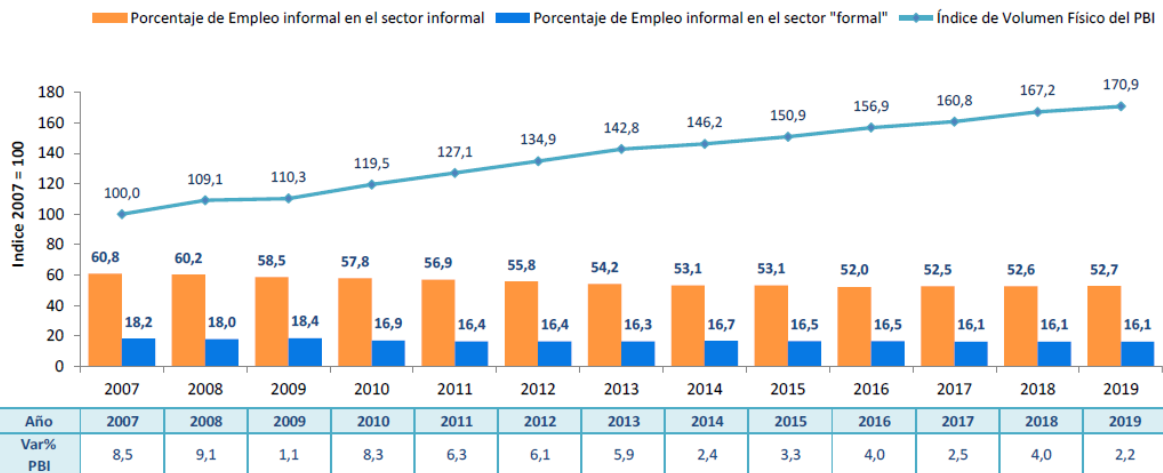
3/ Incluye: Empleado y obrero.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática- Encuesta Nacional de Hogares.

COMENTARIOS:

- El empleo informal está concentrado en la agricultura/pesca/minería, 94%, y en transportes y comunicaciones, 80.8% ,y en las microempresas, 85.3%.
- La *informalidad* está fuertemente vinculada a la condición de *pobreza* (94%) en el país.
- El trabajador familiar no remunerado es el signo de la pobreza en el país y que afecta a las mujeres principalmente. Así como el trabajador del hogar, que es rezago de costumbres coloniales en el país.

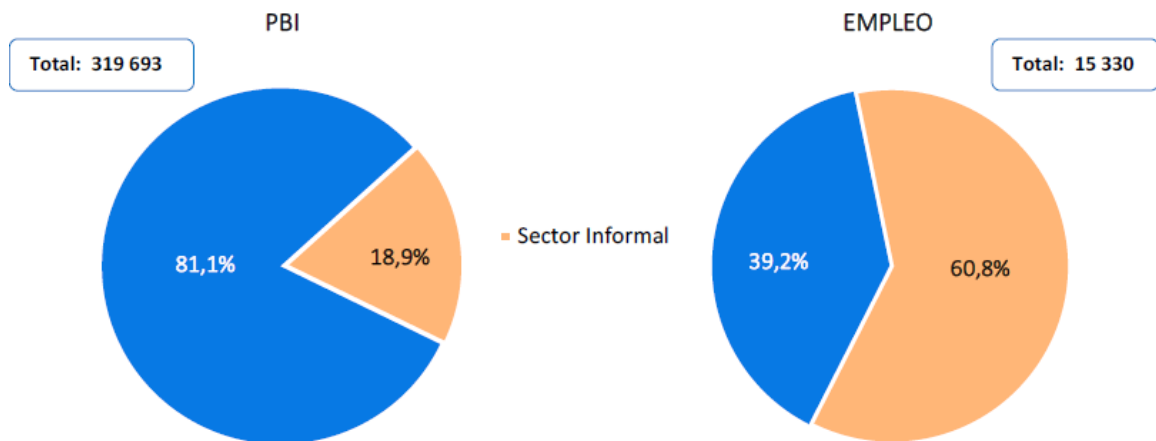
PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO Y EMPLEO EQUIVALENTE INFORMAL EN EL SECTOR INFORMAL Y SECTOR "FORMAL", 2007 - 2019



Fuente : Instituto Nacional de Estadística e Informática - Cuentas Nacionales.

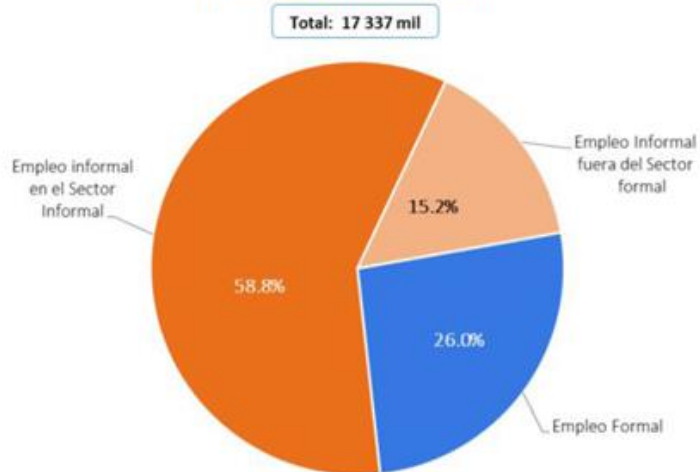
COMENTARIOS: en esta serie se observa que, si bien en el periodo de mayor tasa de crecimiento el empleo informal se redujo, luego se mantuvo estable. Así mismo, que desde el inicio del 2010 el empleo informal en el sector formal se aprox. en 16.5% en promedio.

PERÚ: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR INFORMAL EN EL PBI Y EN EL EMPLEO EQUIVALENTE, 2007
(Millones de soles corrientes y miles de empleos)



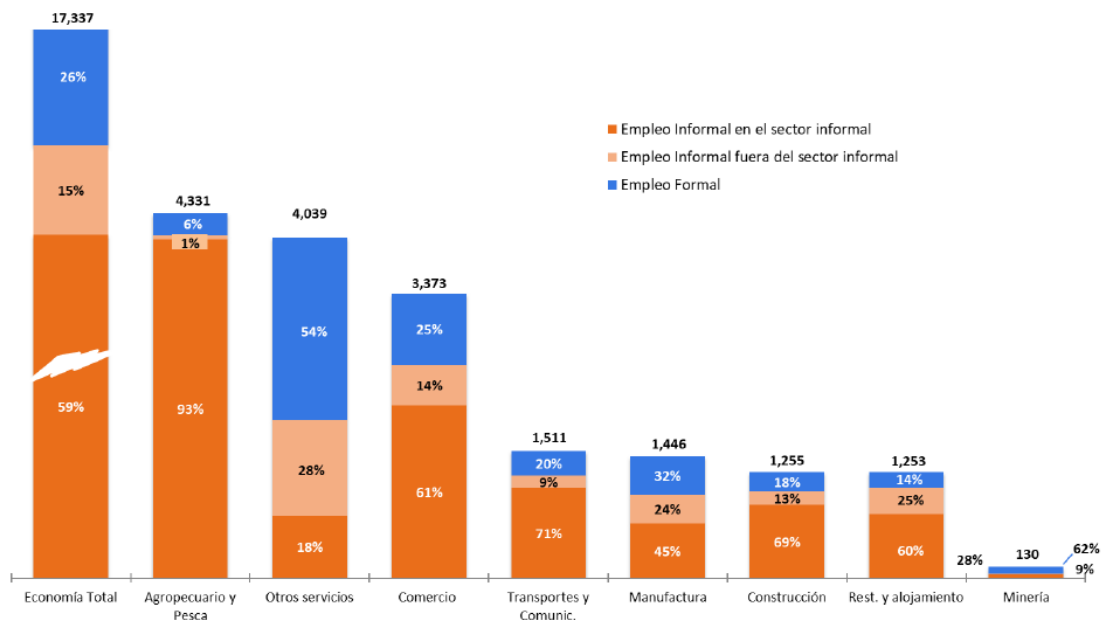
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Cuentas Nacionales.

PERÚ: EMPLEO SEGÚN CONDICIÓN DE INFORMALIDAD, 2022 (Distribución porcentual)



Nota: El empleo considera los datos de la Población Económicamente Activa Ocupada.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Cuentas Nacionales y Encuesta Permanente de Empleo Nacional.

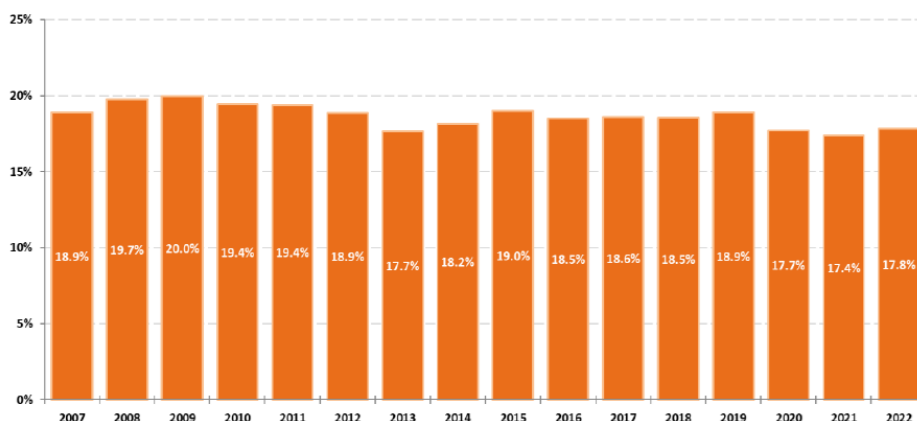
PERÚ: EMPLEO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA Y CONDICIÓN DE INFORMALIDAD, 2022 (Miles de personas ocupadas)



Nota: El empleo considera los datos de la Población Económicamente Activa Ocupada.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Permanente de Empleo Nacional.

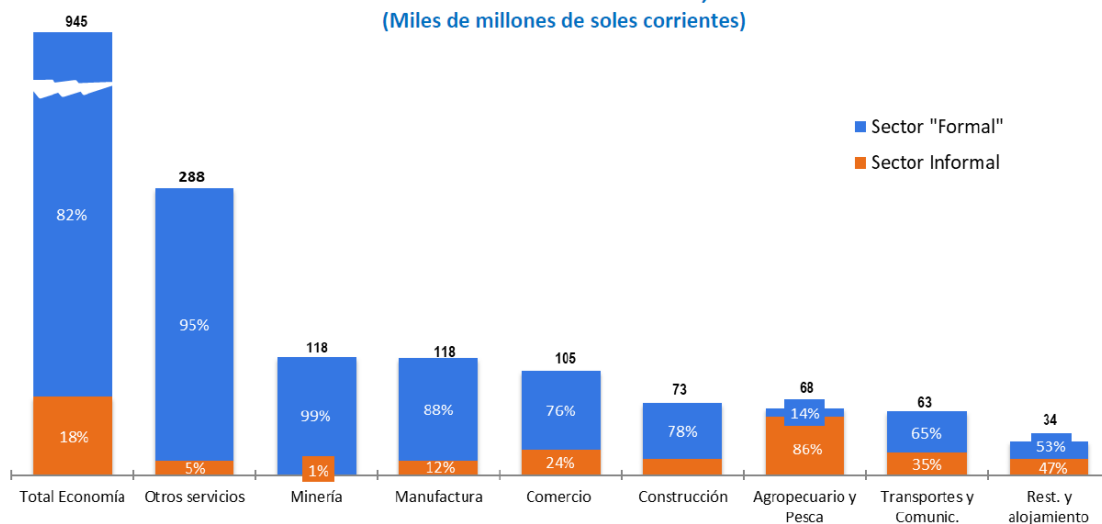
El empleo informal aumentó y llegó **al 74%** y participación en PBI **del 18%**

PERÚ: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR INFORMAL EN EL PBI, 2007-2022
(En porcentaje)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Cuentas Nacionales.

**PERÚ: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR INFORMAL EN EL PBI
POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2022**
(Miles de millones de soles corrientes)

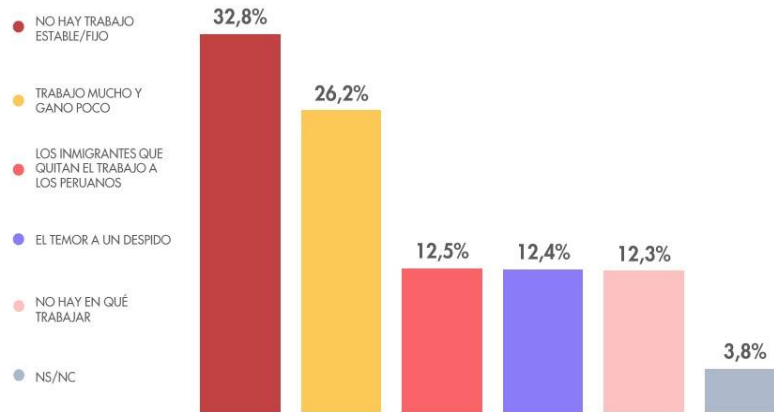


Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Cuentas Nacionales.

COMENTARIOS: la participación del sector informal en los últimos 15 años en el PBI ha sido en promedio del orden del 18% y, en la actividad agropecuaria y pesca alcanzó el 86\$ en el año 2022

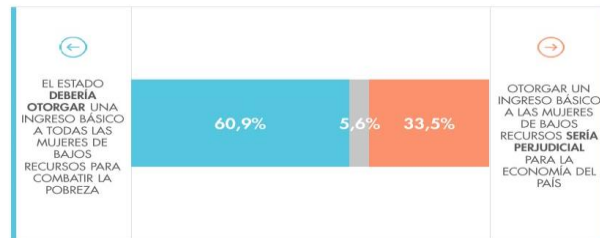
PRINCIPAL PROBLEMA EN RELACIÓN AL EMPLEO

Ahora pensando en el tema del empleo, ¿cuál es el problema que más le afecta a Ud.? RU GUIADA.



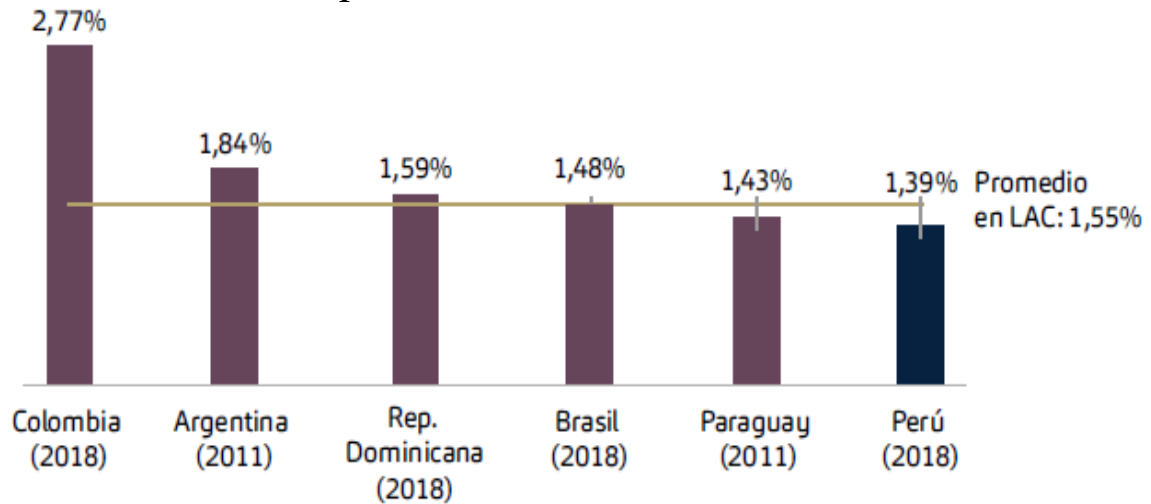
INGRESO BÁSICO PARA LAS MUJERES

Ahora le voy a leer pares de frases para que por favor me diga con cuál de ellas está más de acuerdo. RU GUIADA POR ÍTEM.



Ref.: Celag Opinión pública, marzo 2021

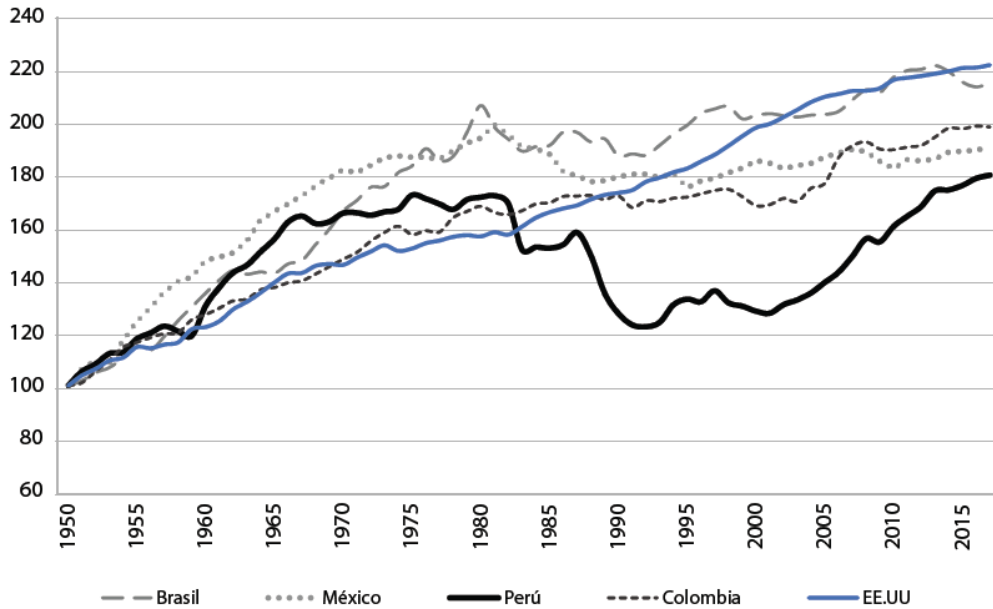
Gasto en asistencia social como porcentaje del PIB en países de renta media alta de LAC



Fuente: Aspire. Banco Mundial 2021

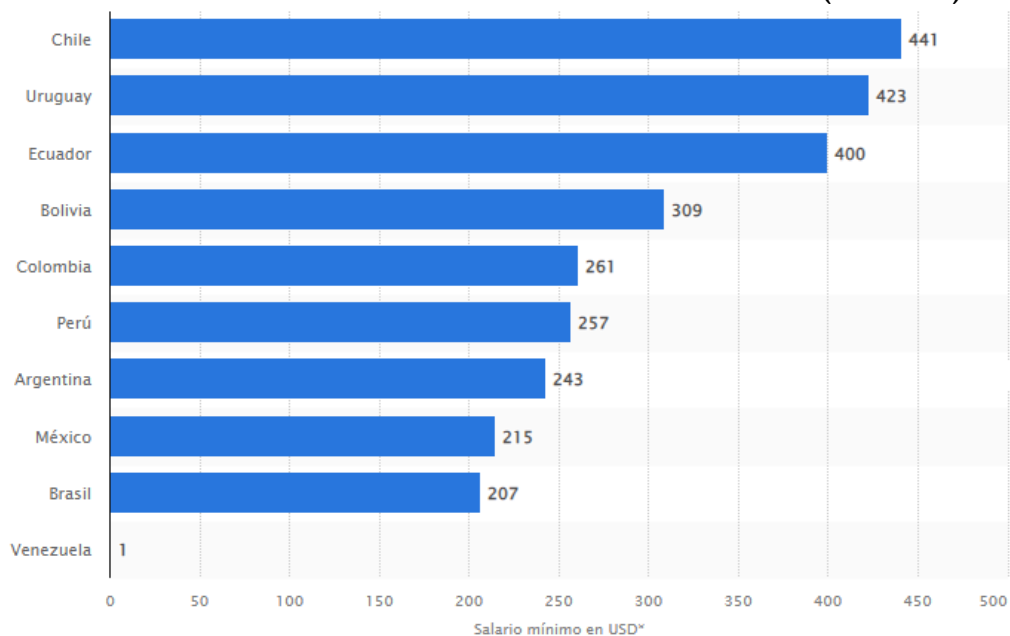
ANEXO C

Tendencias de la tasa de crecimiento de la productividad laboral por países (1950 = 100), 1950-2016



Nota. Elaboración CEPLAN a partir de los datos de *The Conference Board* (2017).

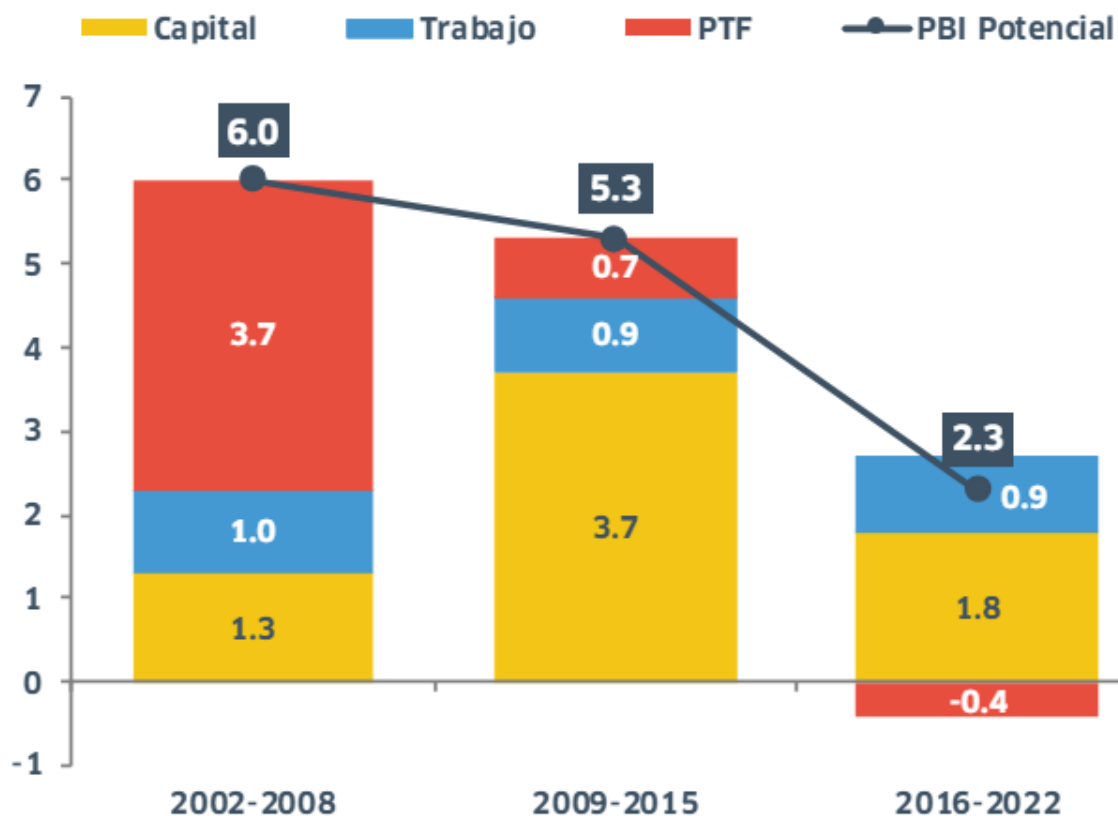
Sueldo mínimo en Latinoamérica en el 2021 (en US\$)



© Statista 2021

COMENTARIO: el sueldo promedio mensual formal en el sector privado peruano, en valores reales, se ha mantenido prácticamente igual en la última década (Ref. :Estadísticas del BCRP).

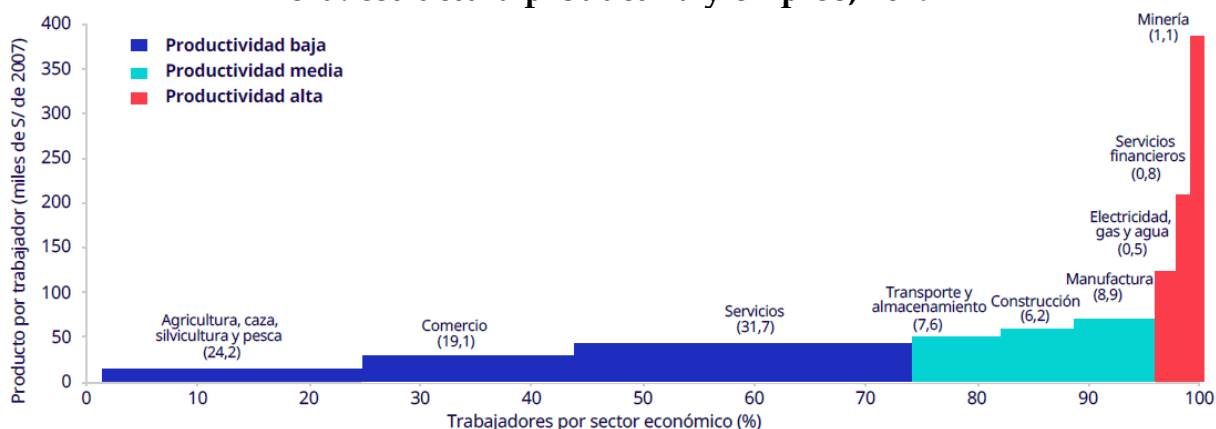
Crecimiento del PBI potencial y contribución según factores (var. % real anual, contribución en pts. porcentuales)



Fuente: BCRP, Estimaciones IPE.

Ref.: IPE, Boletín de discusión / PERÚ: DETERMINANTES DE LAS BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD LABORAL SEGÚN REGIONES EN 2012-2022

Perú: estructura productiva y empleo, 2019

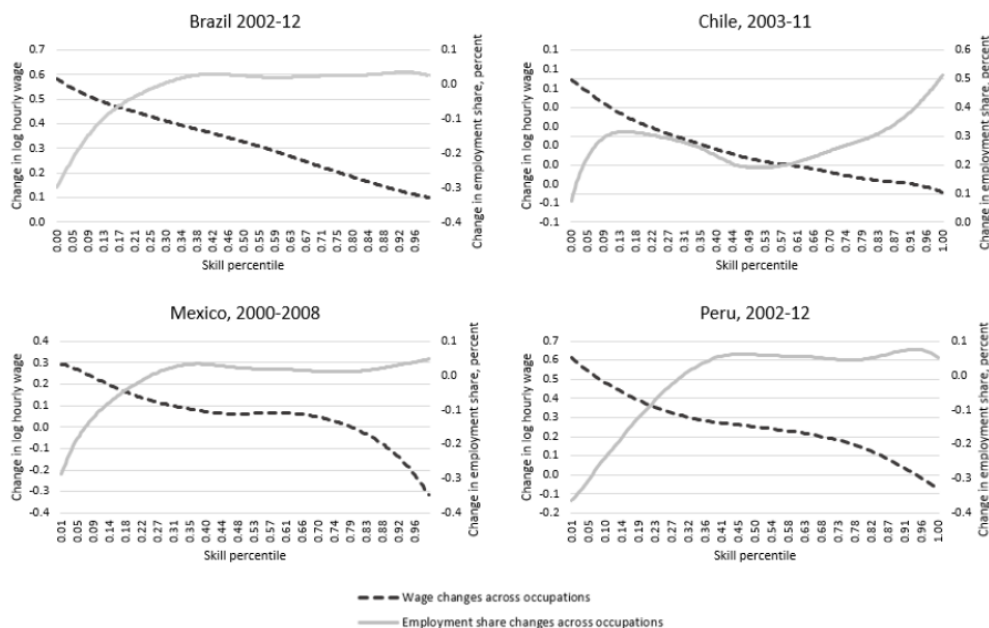


Nota: Se ha utilizado la clasificación de ramas de actividad económica basada en el CIU Revisión 4.

Fuente: INEI, Sistema de Información Económica y Encuesta Nacional de Hogares.

Ref.: OIT, 2020

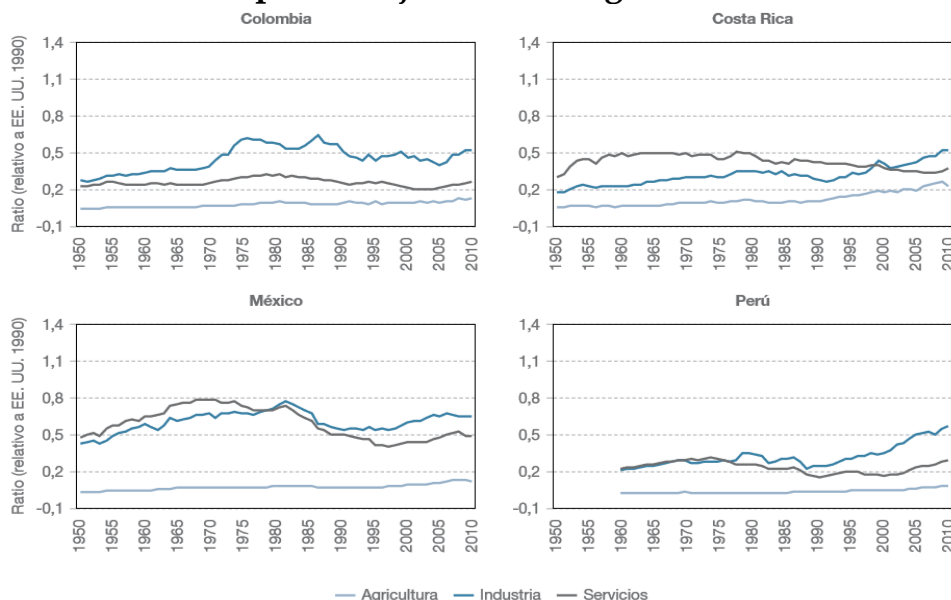
Evolution of Employment and Wages by Occupation in Selected Countries



Source: J. Messina and J. Silva, IDB, 2019

COMENTARIOS: En Perú, debajo del percentil 30 de habilidades hay pérdida de empleos, mientras que suben los salarios. En los percentiles de mayores habilidades, el empleo se ha estancado y los sueldos incluso han bajado. Brasil muestra un comportamiento parecido a Perú; mientras que Chile hay aumento de trabajo para los trabajadores más calificados a partir del percentil 60.

Producto por trabajador en tres grandes sectores

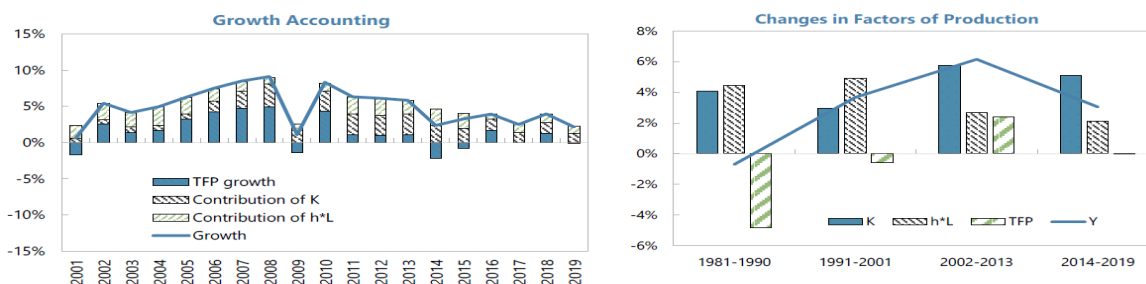


Ref.: CAF, 2018

Nota: Los gráficos reportan el producto por trabajador en cada gran sector, en paridad de poder adquisitivo, como proporción del observado en EE.UU. en 1990.

COMENTARIOS: En Perú la productividad laboral en *la industria* está principalmente *vinculada a la minería* y, en los servicios está empezando a superar su rezago con respecto a países de la región.

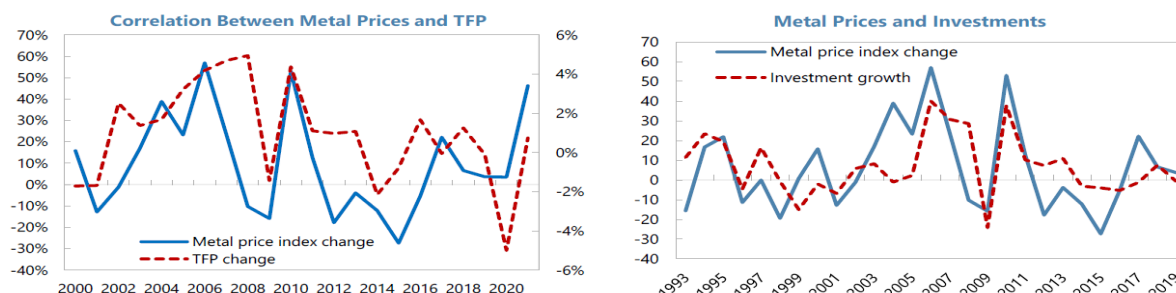
Crecimiento económico : factores de producción y productividad total



“El análisis de descomposición del crecimiento utilizando una función de producción Cobb-Douglas sugiere que los aumentos en el *stock de capital y la productividad total de los factores (PTF)* representaron la mayor parte del crecimiento del PIB real en el período de alto crecimiento 2002-13 (gráfico del lado izquierdo). La PTF aumentó en promedio un 2,4 por ciento anual y el stock de capital un 5,7 por ciento durante este período. En 2014-19, sin embargo, el crecimiento disminuyó debido a que la PTF se mantuvo estable en términos generales y los aumentos en el capital social se desaceleraron, con una disminución de la inversión en promedio del 1,2 % anual (gráfico del lado derecho)”.

IMF Staff Report-Consultation for Peru, may 2022

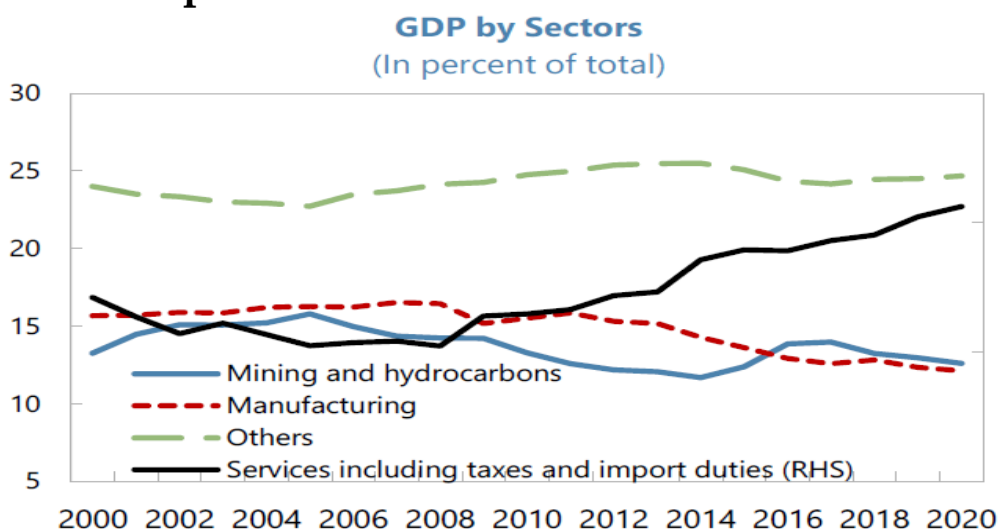
Precios de los metales y la PTF e inversión



“El aumento significativo de la PTF observado durante el período 2002-13 *probablemente* refleje importantes reformas para estimular la actividad del sector privado y mejorar el marco de política macroeconómica, así como condiciones externas favorables como precios elevados de las materias primas. De hecho, la PTF y los precios internacionales de los minerales, que representan más del 60 por ciento de las exportaciones totales de bienes de Perú, están fuertemente correlacionadas (gráfico del lado izquierdo). La relación entre la PTF y los precios de las materias primas no está bien definida... En Perú, es posible que los precios más altos de las materias primas hayan estimulado el crecimiento principalmente a través de mayores inversiones (gráfico de la derecha)”.

Ref. : IMF Staff Report-Consultation for Peru, may 2022

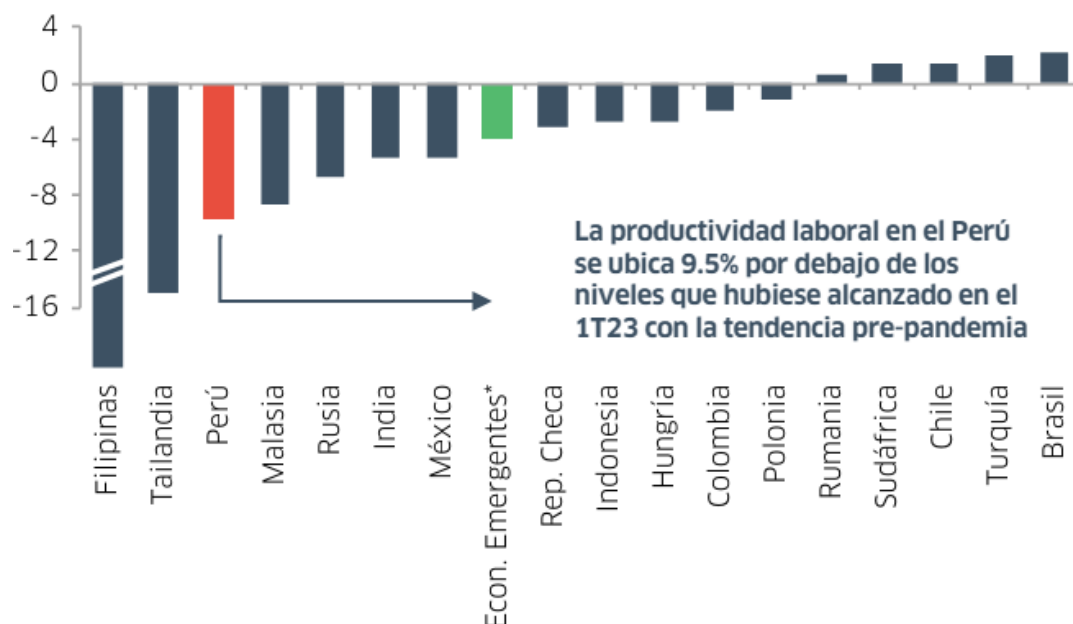
Participación de los sectores en el PBI de Perú



Ref. : IMF, 2022

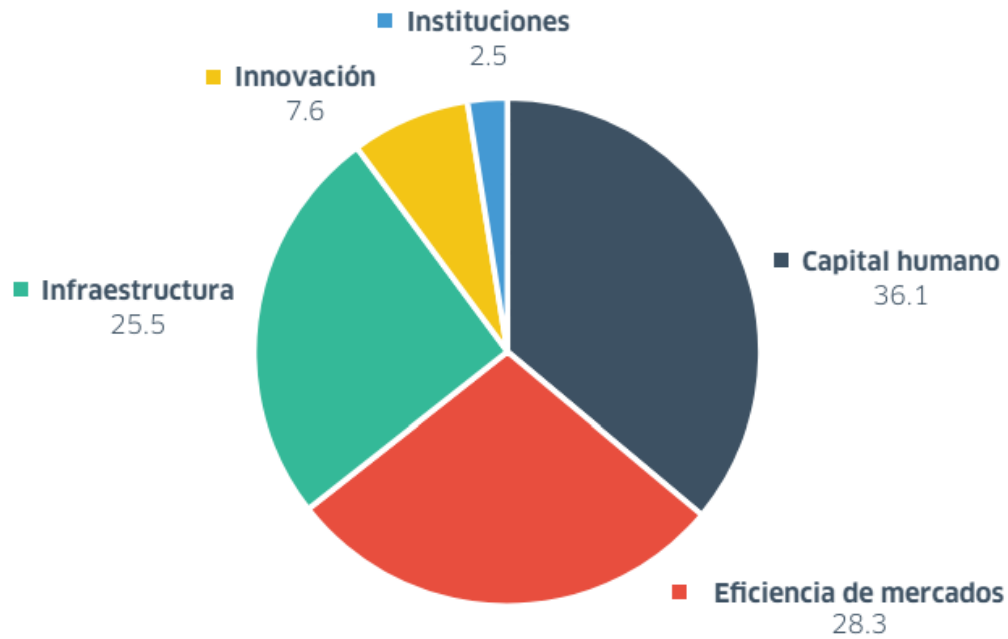
COMENTARIOS: la tendencia de las actividades en *minería, hidrocarburos* y también *manufacturera* es hacia la baja, lo que estaría implicando una demanda menor de empleo calificado. Por el contrario el *sector servicios* está acelerando su mayor participación desde el 2012, que demanda una participación de puestos de trabajo menos calificado y con bajas remuneraciones (agricultura de exportación, turismo y hotelería, reparto por delivery, taxis informales y otros).

Cambio en la productividad laboral en economías emergentes, 1T 2023 (diferencia en puntos porcentuales frente a la tendencia prepandemia)



* Economías emergentes excluyendo China. No se muestra el valor extremo de Filipinas estimado en -20.3%. Fuente: J.P. Morgan.

**Contribución a las diferencias de productividad
según regiones en 2012-2022***
(%)

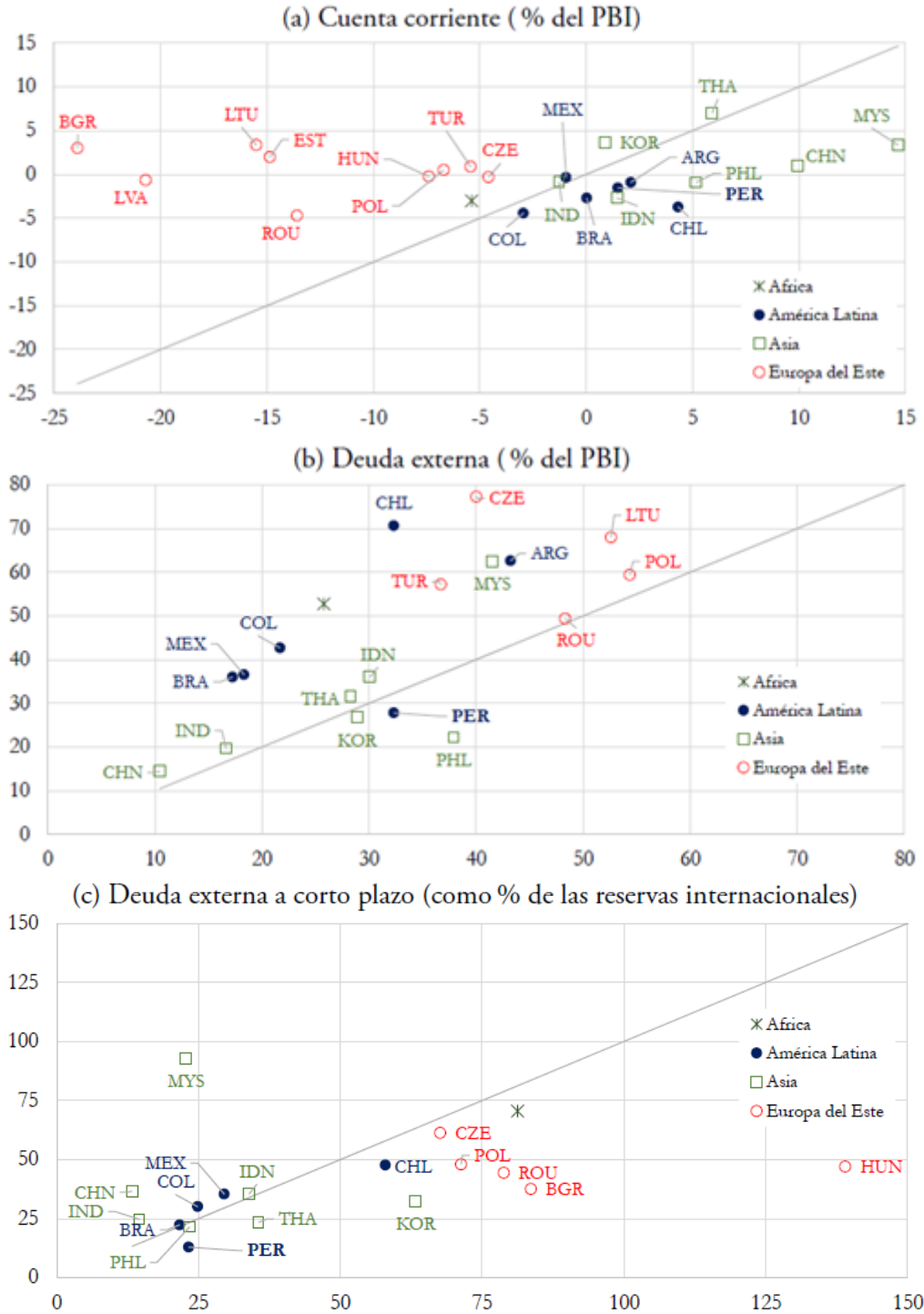


*Los cinco componentes analizados explican el 63% de las diferencias en productividad según regiones en el periodo 2012-2022. Fuente: IPE.

ANEXO D

Figura A

Posición externa

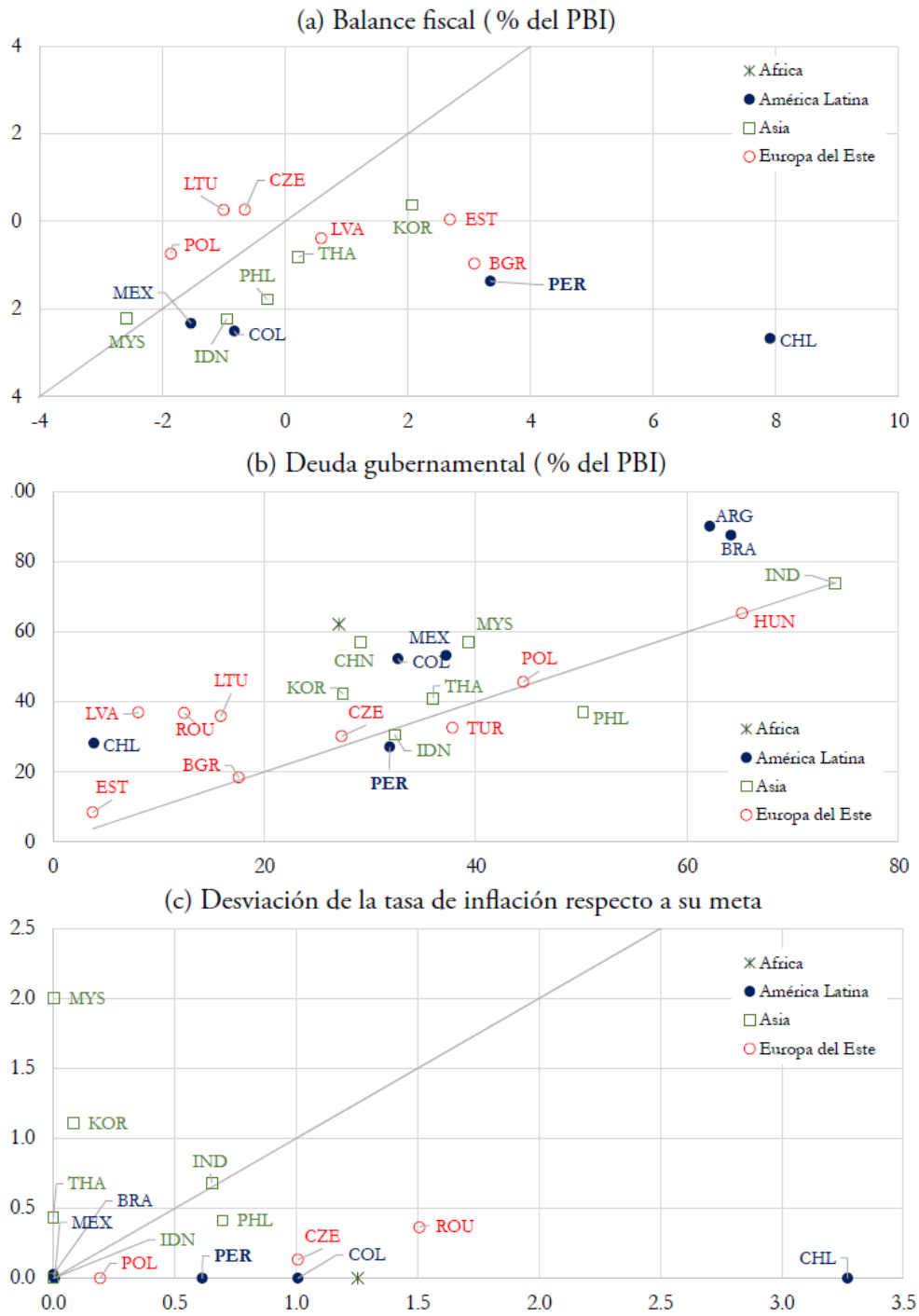


Nota: El eje horizontal contiene valores de 2007; el eje vertical, de principios de 2020.

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Elaboración L. Rojas-Suárez

Figura B

Capacidad de respuesta de las autoridades



Nota: El eje horizontal contiene valores de 2007; el eje vertical, de principios de 2020.

Fuente: Fondo Monetario Internacional. Elaboración L. Rojas-Suárez

Figura C

Índice de resiliencia macroeconómica en 2007 y 2020

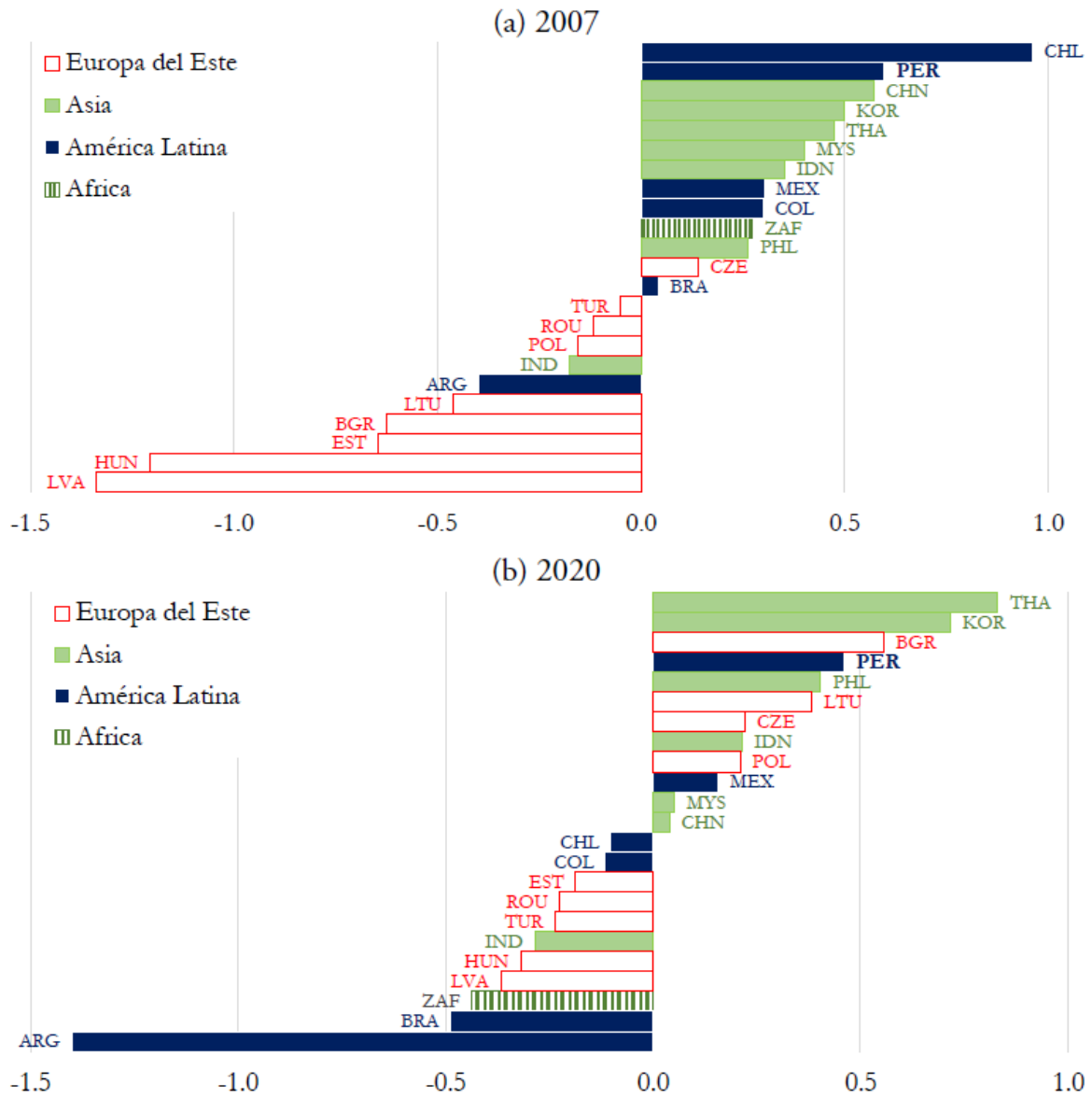
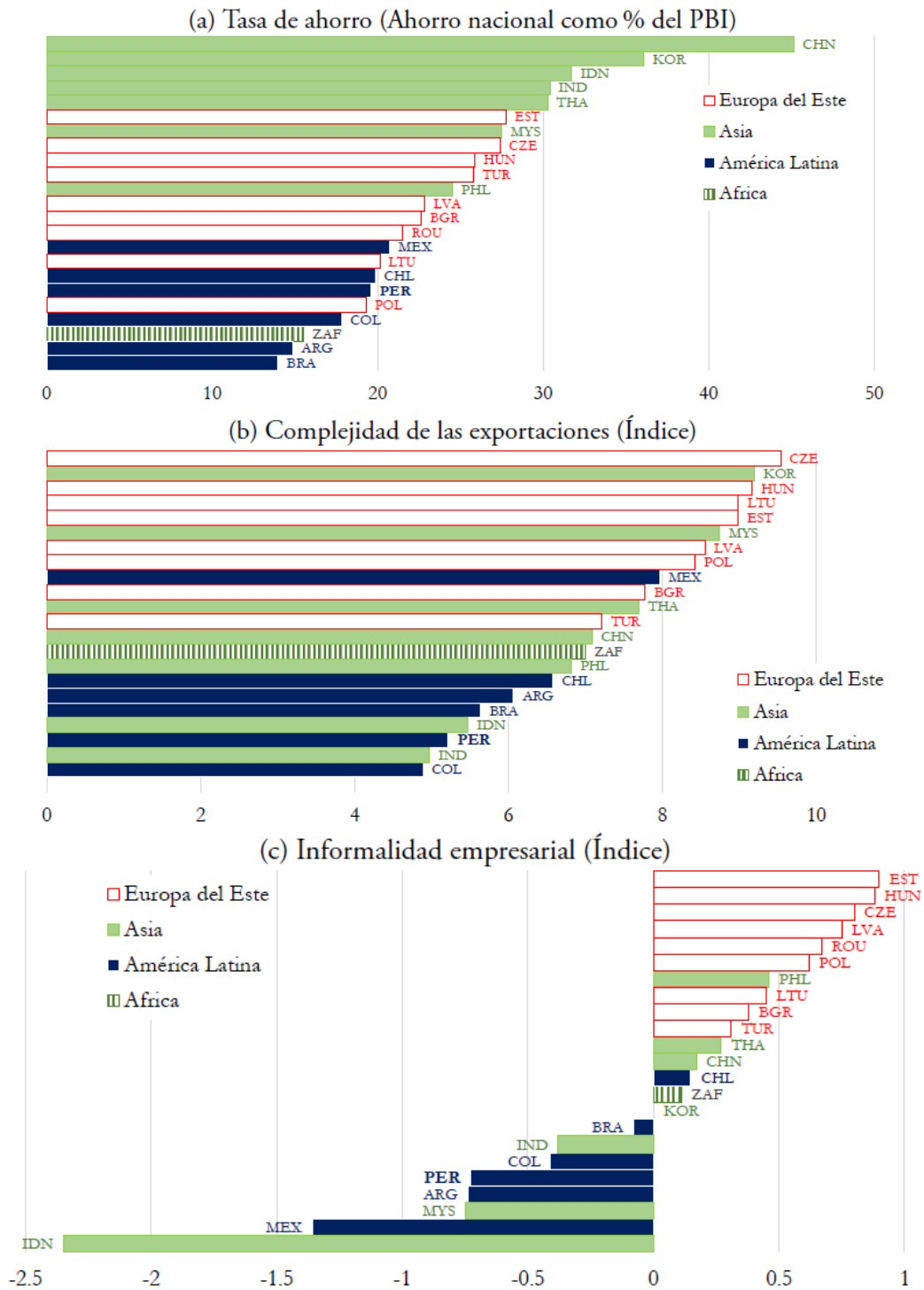


Figura D

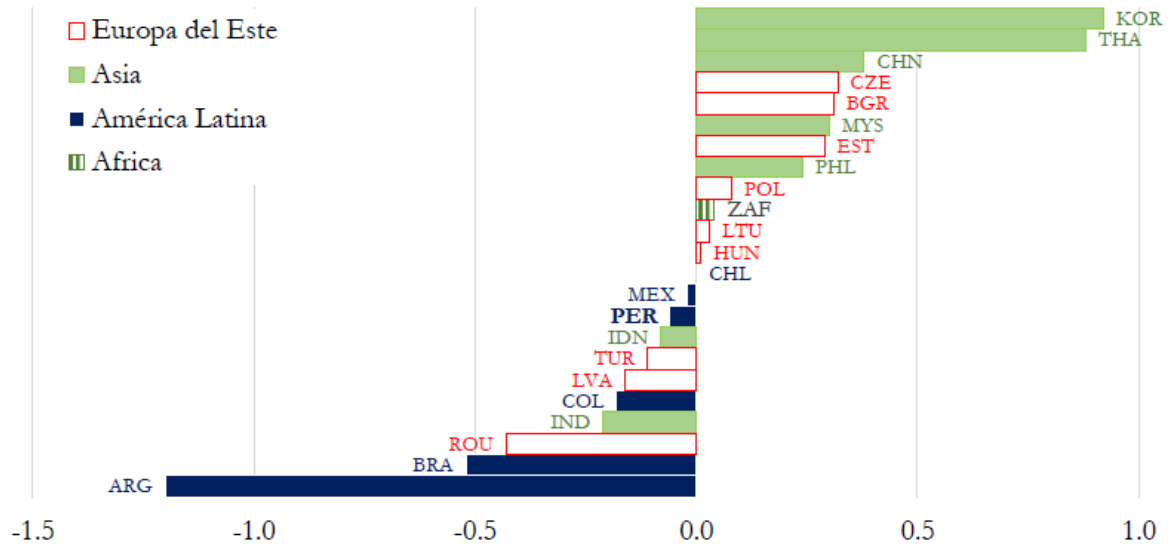
Variables estructurales



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Salinas (2021) y Banco Mundial. Elaboración L. Rojas-Suárez

Figura E

Índice de resiliencia macroeconómica y estructural en 2020



ANEXO E

Fig. (a). Perú: Producto bruto interno por sectores económicos, 1950 – 2022

Valores a precios constantes de 2007
(Estructura porcentual)

Año	Producto Bruto Interno	Extractivo	Transformación	Servicios ^{1/}
1950	100,0	21,4	17,5	61,1
1951	100,0	20,6	17,9	61,5
1952	100,0	20,1	18,5	61,5
1953	100,0	18,6	19,4	62,0
1954	100,0	20,7	20,3	59,0
1955	100,0	19,6	20,5	59,9
1956	100,0	19,4	20,6	60,0
1957	100,0	19,3	20,9	59,8
1958	100,0	19,0	20,2	60,8
1959	100,0	19,2	20,5	60,4
1960	100,0	22,8	20,9	56,3
1961	100,0	22,8	21,5	55,7
1962	100,0	20,4	21,1	58,4
1963	100,0	20,5	20,7	58,8
1964	100,0	20,3	20,9	58,8
1965	100,0	19,4	21,3	59,3
1966	100,0	19,5	21,2	59,3
1967	100,0	19,3	21,1	59,7
1968	100,0	19,8	20,9	59,4
1969	100,0	19,3	20,6	60,1
1970	100,0	20,2	21,7	58,0
1971	100,0	18,5	22,1	59,4
1972	100,0	18,1	22,1	59,8
1973	100,0	17,4	22,2	60,3
1974	100,0	16,8	22,5	60,7
1975	100,0	15,2	22,2	62,6
1976	100,0	15,7	22,5	61,8
1977	100,0	17,7	21,7	60,6
1978	100,0	22,1	21,1	56,8
1979	100,0	24,3	21,2	54,5
1980	100,0	23,0	21,3	55,7
1981	100,0	21,7	20,7	57,7
1982	100,0	22,1	20,6	57,3
1983	100,0	22,2	18,7	59,1
1984	100,0	22,8	18,9	58,3
1985	100,0	23,2	18,9	57,9
1986	100,0	20,8	20,1	59,1
1987	100,0	18,8	20,8	60,3
1988	100,0	19,0	20,6	60,4
1989	100,0	20,7	19,8	59,5
1990	100,0	20,0	20,0	60,0
1991	100,0	20,0	20,6	59,4
1992	100,0	19,3	20,5	60,2
1993	100,0	20,0	20,8	59,2
1994	100,0	18,9	21,8	59,2
1995	100,0	18,2	22,1	59,7
1996	100,0	18,7	21,6	59,7
1997	100,0	18,7	21,7	59,6
1998	100,0	19,2	21,4	59,4
1999	100,0	20,9	20,3	58,8
2000	100,0	21,0	20,2	58,8
2001	100,0	22,0	19,9	58,1
2002	100,0	22,6	20,2	57,2
2003	100,0	22,3	20,2	57,5
2004	100,0	22,3	20,6	57,1
2005	100,0	22,7	20,7	56,6
2006	100,0	22,0	21,0	57,1
2007	100,0	21,1	21,6	57,3
2008	100,0	20,8	21,9	57,3
2009	100,0	20,7	21,0	58,3
2010	100,0	19,3	21,7	59,0
2011	100,0	18,7	21,8	59,5
2012	100,0	17,9	21,6	60,4
2013	100,0	17,7	21,8	60,6
2014	100,0	17,0	21,2	61,8
2015	100,0	17,6	20,1	62,3
2016	100,0	18,5	19,2	62,4
2017	100,0	18,6	18,9	62,5
2018	100,0	18,2	19,2	62,6
2019P/	100,0	17,9	18,7	63,4
2020P/	100,0	18,3	18,2	63,5
2021E/	100,0	17,3	19,8	62,8
2022E/	100,0	17,1	19,6	63,3

^{1/} Incluye impuestos.

Nota: Las diferencias a nivel de décimas que pudiera presentarse se debe al redondeo de cifras

Ref.: INEI, Panorama de la Economía Peruana 1950-2022, mayo 2023

Fig. (b) PBI por actividad económica

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA (NIVEL 9), 1950-2022
Valores a precios constantes de 2007
(Estructura porcentual)

Año	Producto Bruto Interno	Agricultura	Pesca	Extracción de Petróleo y Minerales	Manufactura	Electricidad y Agua	Construcción	Comercio	Adm. Pública y Defensa	Otros servicios ^{1/}
1950	100.0	11.0	0.1	10.3	13.8	0.3	3.7	10.5	4.6	45.7
1951	100.0	10.3	0.1	10.2	13.8	0.3	4.0	10.2	4.4	46.6
1952	100.0	10.0	0.1	9.9	13.8	0.3	4.7	10.1	4.4	46.7
1953	100.0	9.7	0.1	8.8	14.7	0.3	4.7	10.2	4.3	47.1
1954	100.0	9.4	0.1	11.2	15.3	0.3	5.0	10.3	4.3	44.1
1955	100.0	8.8	0.1	10.7	15.5	0.3	5.0	10.1	4.3	45.2
1956	100.0	8.0	0.1	11.3	15.3	0.3	5.3	9.6	4.3	45.7
1957	100.0	7.5	0.2	11.6	15.8	0.4	5.1	9.6	4.2	45.7
1958	100.0	8.2	0.2	10.6	15.5	0.4	4.7	9.8	4.5	46.1
1959	100.0	8.3	0.4	10.5	16.5	0.4	4.0	10.3	4.6	45.1
1960	100.0	8.0	0.4	14.3	17.4	0.4	3.5	10.5	4.4	41.1
1961	100.0	7.7	0.6	14.6	17.5	0.5	4.0	10.4	4.6	40.2
1962	100.0	7.2	0.7	12.6	17.2	0.5	4.0	10.1	4.5	43.4
1963	100.0	7.0	0.7	12.8	17.4	0.5	3.3	10.0	4.6	43.7
1964	100.0	6.9	0.8	12.6	17.5	0.5	3.4	10.1	4.6	43.6
1965	100.0	6.6	0.6	12.2	17.6	0.5	3.7	10.0	4.6	44.2
1966	100.0	6.5	0.7	12.3	17.5	0.5	3.7	9.9	4.5	44.4
1967	100.0	6.5	0.8	12.0	17.6	0.5	3.5	9.9	4.5	44.8
1968	100.0	6.2	0.8	12.7	17.9	0.5	3.0	9.9	4.6	44.3
1969	100.0	6.4	0.7	12.2	17.4	0.5	3.1	9.8	4.6	45.2
1970	100.0	6.7	0.9	12.7	18.3	0.5	3.4	10.3	4.6	42.6
1971	100.0	6.5	0.6	11.4	18.5	0.6	3.6	10.9	4.6	43.4
1972	100.0	6.2	0.3	11.7	18.3	0.6	3.8	11.0	4.8	43.4
1973	100.0	5.8	0.2	11.4	18.3	0.6	3.9	11.0	4.7	44.0
1974	100.0	5.5	0.3	11.0	18.2	0.6	4.3	11.1	4.5	44.5
1975	100.0	5.3	0.2	9.7	17.9	0.7	4.2	11.7	4.6	45.6
1976	100.0	5.3	0.3	10.2	18.3	0.7	4.2	11.1	4.9	45.1
1977	100.0	5.3	0.2	12.2	18.0	0.8	3.7	10.6	5.1	44.1
1978	100.0	5.3	0.3	16.5	17.7	0.9	3.4	10.6	5.2	40.0
1979	100.0	5.3	0.3	18.7	17.7	0.9	3.4	10.7	5.0	37.9
1980	100.0	4.7	0.2	18.0	17.7	1.0	3.6	10.6	5.2	38.9
1981	100.0	4.9	0.3	16.5	16.9	1.0	3.8	10.7	5.0	40.9
1982	100.0	5.0	0.3	16.8	16.7	1.1	3.9	10.7	5.1	40.5
1983	100.0	5.0	0.2	16.9	15.3	1.0	3.4	9.8	6.1	42.3
1984	100.0	5.4	0.3	17.1	15.6	1.0	3.4	9.6	6.3	41.4
1985	100.0	5.4	0.4	17.4	15.9	1.0	2.9	9.5	6.2	41.2
1986	100.0	5.2	0.5	15.2	16.8	1.1	3.3	10.0	6.1	41.8
1987	100.0	5.0	0.4	13.5	17.3	1.1	3.5	10.0	5.9	43.4
1988	100.0	5.9	0.5	12.6	17.0	1.2	3.6	9.9	5.9	43.4
1989	100.0	6.4	0.6	13.7	16.3	1.3	3.5	9.4	5.8	42.9

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA (NIVEL 9), 1950-2022
Valores a precios constantes de 2007
(Estructura porcentual)

Año	Producto Bruto Interno	Agricultura	Pesca	Extracción de Petróleo y Minerales	Manufactura	Electricidad y Agua	Construcción	Comercio	Adm. Pública y Defensa	Otros servicios ^{1/}
1990	100.0	6.2	0.6	13.2	16.2	1.4	3.8	9.8	5.3	43.5
1991	100.0	6.3	0.5	13.2	16.8	1.4	3.8	9.9	4.9	43.2
1992	100.0	5.9	0.6	12.9	16.5	1.5	4.0	9.7	4.9	44.1
1993	100.0	6.1	0.7	13.3	16.4	1.6	4.3	9.6	4.8	43.3
1994	100.0	6.1	0.8	12.0	16.8	1.5	5.0	10.1	4.4	43.2
1995	100.0	6.1	0.6	11.5	16.5	1.4	5.5	10.4	4.6	43.3
1996	100.0	6.3	0.6	11.8	16.4	1.5	5.2	10.2	4.8	43.2
1997	100.0	6.1	0.6	12.0	16.1	1.5	5.6	10.3	4.8	42.9
1998	100.0	6.2	0.5	12.5	15.7	1.6	5.7	10.1	5.1	42.6
1999	100.0	6.8	0.7	13.5	15.2	1.7	5.1	9.9	5.1	42.1
2000	100.0	7.0	0.8	13.2	15.7	1.7	4.6	10.0	5.0	42.1
2001	100.0	6.9	0.7	14.5	15.7	1.7	4.2	10.0	4.8	41.5
2002	100.0	6.9	0.6	15.1	15.9	1.7	4.4	9.8	4.4	41.3
2003	100.0	6.7	0.6	15.1	15.8	1.7	4.3	9.7	4.5	41.6
2004	100.0	6.4	0.8	15.2	16.2	1.7	4.3	9.7	4.4	41.3
2005	100.0	6.2	0.8	15.8	16.3	1.7	4.4	9.6	4.5	40.7
2006	100.0	6.3	0.7	15.0	16.2	1.7	4.8	10.0	4.6	40.8
2007	100.0	6.0	0.7	14.4	16.5	1.7	5.1	10.2	4.3	41.1
2008	100.0	5.9	0.7	14.2	16.4	1.7	5.5	10.3	4.2	41.0
2009	100.0	5.9	0.7	14.2	15.2	1.7	5.8	10.1	5.0	41.6
2010	100.0	5.7	0.4	13.2	15.4	1.7	6.2	10.5	4.9	41.9
2011	100.0	5.5	0.7	12.5	15.7	1.7	6.1	10.7	4.8	42.2
2012	100.0	5.6	0.4	12.0	15.0	1.7	6.6	10.9	4.9	42.8
2013	100.0	5.3	0.5	11.9	14.9	1.7	6.8	10.8	4.8	43.2
2014	100.0	5.3	0.3	11.4	14.4	1.7	6.8	10.8	5.0	44.3
2015	100.0	5.2	0.4	12.0	13.8	1.8	6.2	10.8	5.0	44.7
2016	100.0	5.2	0.3	13.0	13.3	1.9	5.8	10.6	5.0	44.8
2017	100.0	5.2	0.3	13.1	13.1	1.8	5.8	10.5	5.1	45.1
2018	100.0	5.4	0.5	12.4	13.3	1.8	5.9	10.4	5.1	45.3
2019	100.0	5.4	0.4	12.1	12.8	1.9	5.9	10.4	5.1	46.0
2020P/	100.0	6.1	0.4	11.8	12.6	2.0	5.6	10.1	6.0	45.4
2021P/	100.0	5.7	0.4	11.3	13.2	1.9	6.7	10.5	5.5	44.9
2022E/	100.0	5.7	0.4	11.1	13.0	1.9	6.7	10.5	5.5	45.2

^{1/} Incluye impuestos

Nota: Las diferencias a nivel de décimas que pudiera presentarse se debe al redondeo de cifras

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

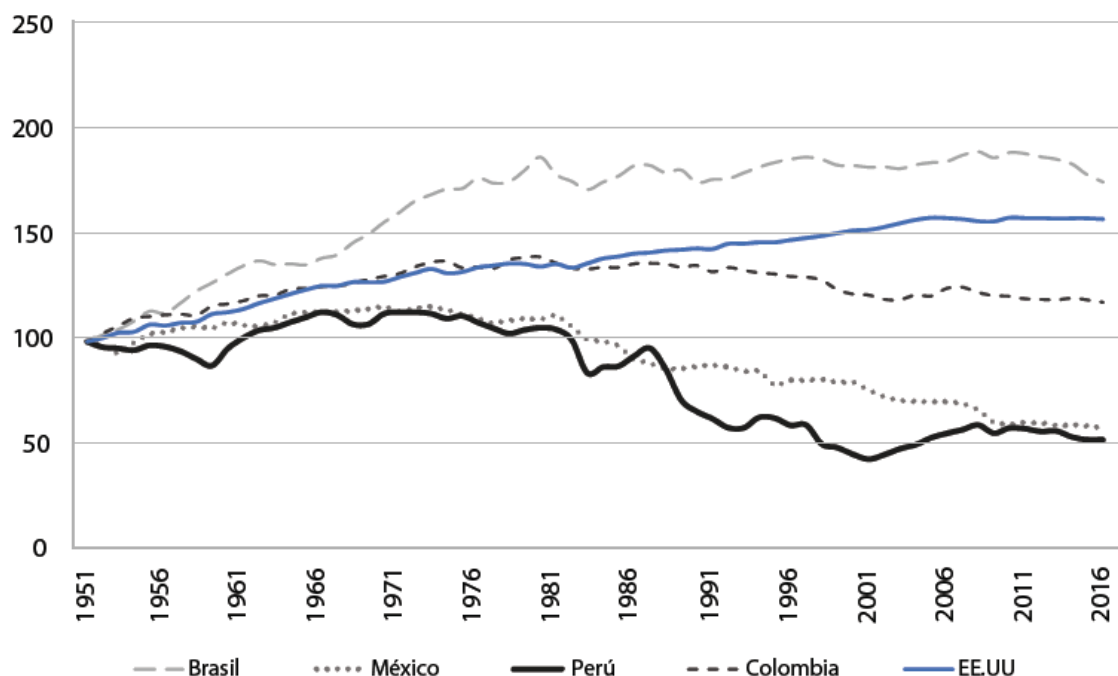
ANEXO F

Fig. (a). Contribución de los sectores económicos al crecimiento promedio anual de la productividad laboral en los periodos 2008 - 2012 y 2013-2016

Tipo de sector	Sectores	Descomposición relativa (promedio 2008-2012)				Descomposición relativa (promedio 2013-2016)			
		Intrasectorial	Intersectorial estático	Intersectorial dinámico	Total	Intrasectorial	Intersectorial estático	Intersectorial dinámico	Total
Primario	Agropecuario	0,4	-0,2	-0,0	0,2	0,2	-0,1	-0,0	0,1
	Pesca y acuí.	-0,0	-0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,0	0,0	-0,0
	Petro. gas, y mine.	0,0	0,5	-0,3	0,2	1,4	-0,6	-0,1	0,7
Transformación productiva	Manufactura	0,4	0,2	0,0	0,6	0,3	-0,3	-0,0	-0,0
	Elec., gas y agua	0,1	0,0	-0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
	Construcción	0,4	0,2	0,0	0,7	-0,2	0,2	-0,0	0,0
Servicios	Comer., mant. y repa. de vehí.	0,8	-0,0	-0,0	0,8	0,3	-0,0	-0,0	0,3
	Trans. y almacena.	0,4	-0,0	-0,0	0,4	0,1	0,1	0,0	0,2
	Aloja. y rest.	0,1	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1
	Tele. y otros serv. de inf.	0,4	-0,0	-0,0	0,3	0,3	-0,0	-0,0	0,3
	Serv. fin., seg. y pen.	-0,0	0,3	-0,0	0,3	0,2	0,1	0,0	0,4
	Serv. prest. empre.	0,3	0,0	-0,0	0,4	0,2	0,0	0,0	0,2
	Admi. púb. y def.	0,1	0,3	-0,0	0,4	0,1	0,1	-0,0	0,2
	Otros servicios	0,4	0,0	-0,0	0,4	0,2	0,3	0,0	0,5
	TOTAL	3,8	1,4	-0,3	4,9	3,2	-0,0	-0,1	3,1

Nota. Clasificación de sectores adaptada de Minzer y Orozco (2017). Elaboración CEPLAN a partir de los datos de los datos de los COU 2007-2016 (INEI, 2017a).

Fig. (b). Tendencias de la tasa de crecimiento de la PTF por países (1950 = 100), 1950-2016.



Nota. Elaboración CEPLAN a partir de los datos de *The Conference Board* (2017).

Fig. (c). PIB per cápita relativo a Estados Unidos y sus componentes por país (2004-2014)

	PIB per cápita	Participación laboral	Tasa de empleo	Horas por trabajador	Productividad por hora	Intensidad de uso del capital	Capital humano	PTF	Contribución de PTF a la brecha del PIB per cápita
Argentina	0,35	0,88	0,98	1,01	0,39	0,89	0,77	0,57	63%
Brasil	0,24	1,01	0,99	0,99	0,23	1,08	0,67	0,31	84%
Chile	0,34	0,89	0,99	1,19	0,34	0,94	0,80	0,45	80%
Colombia	0,20	0,96	0,96	1,03	0,19	0,98	0,64	0,31	80%
Costa Rica	0,23	0,90	1,00	1,32	0,19	0,86	0,69	0,31	79%
Ecuador	0,18	0,90	1,01	1,23	0,18	1,02	0,73	0,25	90%
México	0,29	0,84	1,03	1,21	0,28	0,94	0,70	0,43	73%
Perú	0,17	1,00	1,00	1,04	0,17	0,93	0,74	0,25	87%
Uruguay	0,29	0,98	0,98	0,92	0,32	1,09	0,70	0,41	80%
Venezuela	0,29	0,89	0,98	1,04	0,33	1,08	0,69	0,45	76%
Promedio	0,26	0,93	0,99	1,10	0,26	0,98	0,71	0,37	79%

Nota: El cuadro reporta el PIB per cápita, en dólares constantes a paridad de poder adquisitivo, Las series están expresadas como proporción a Estados Unidos y corresponden a promedios de los años 2004-2014 para cada país. La última fila refiere al promedio simple de los países mostrados. La última columna se calcula como el cambio porcentual del PIB per cápita como resultado de cerrar la brecha de la PTF (PTF=1) relativo a la suma de los cambios porcentuales de cerrar cada una de las demás brechas individualmente.

Fuente: cálculos propios a partir de datos de Penn World Table 9.0 (Feenstra, Inklaar y Timmer, 2015) y World Development Indicators (Banco Mundial, 2018).

Ref. : CAF, 2018

Fig. (d). Perú: componentes del valor agregado (%), 2016

Tipo de sector	Sector	Producción		Mercado laboral		Ratios		Productividad laboral
		VA	EE	PEAo	Rem.	EE / VA	IM / VA	
Primario	Agropecuario	7,0%	0,9%	24,2%	3,1%	4,9%	79,7%	10,3
	Pesca y acuicultura	0,6%	0,7%	0,6%	0,3%	46,3%	33,5%	35,5
	Petro. gas, y minerales	9,0%	15,9%	1,2%	6,2%	71,8%	3,7%	257,7
Transformación productiva	Manufactura	14,4%	19,4%	11,2%	12,2%	54,6%	15,4%	46,0
	Electricidad, gas y agua	2,5%	4,8%	0,4%	1,3%	76,5%	1,8%	254,3
	Construcción	7,2%	7,8%	6,1%	8,4%	43,9%	15,6%	42,3
Servicios	Comercio, mant. y repar. de vehículos	11,5%	8,2%	17,7%	10,1%	28,8%	40,5%	23,3
	Transporte y almacena.	7,5%	5,3%	5,4%	3,9%	28,4%	51,6%	49,0
	Alojamiento y restaurantes	4,9%	2,5%	7,9%	3,6%	20,3%	54,4%	22,2
	Tele. y otros serv. de inf.	2,3%	3,2%	1,2%	2,1%	56,3%	8,8%	65,4
	Serv. fin., seg. y pensiones	5,6%	9,3%	0,9%	5,1%	67,4%	0,4%	223,2
	Serv. prest. a empresas	5,4%	4,7%	3,9%	6,2%	35,1%	25,3%	50,2
	Admi. pública y defensa	5,9%	2,3%	4,9%	14,5%	16,0%	0,0%	42,8
	Otros servicios	16,2%	15,1%	14,4%	22,8%	37,5%	14,0%	40,2
TOTAL		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	40,4%	24,5%	35,7

Nota. VA: valor agregado, EE: excedente de explotación, PEAo: población ocupada, Rem: remuneraciones de asalariados, IM: ingreso mixto, VA / PEAo = índice de productividad laboral. La unidad de medida de la productividad laboral es miles de soles por trabajador.

La relación de las abreviaciones de los sectores y sus nombres completos se puede encontrar en el anexo 1. **Elaboración CEPLAN a partir de los datos del COU 2016 (INEI, 2017a).**

Fig. (e). Encadenamientos productivos hacia atrás promedio según tipo de sector (en millones de soles)

Tipo de sector	1994	2007	2016
Primario	1,66	1,63	1,51
Transformación productiva	1,25	1,17	1,10
Servicios	1,51	1,57	1,53
Promedio	1,48	1,46	1,38

Nota. Elaboración CEPLAN a partir de los datos de las MIP 1994, 2007 y 2016, proporcionadas por el INEI.

Fig. (f). Encadenamientos productivos hacia adelante promedio según tipo de sector (en millones de soles)

Tipo de sector	1994	2007	2016
Primario	1,36	1,40	1,24
Transformación productiva	1,11	1,09	0,99
Servicios	2,13	2,01	2,08
Promedio	1,48	1,46	1,38

Nota. Elaboración CEPLAN a partir de los datos de las MIP 1994, 2007 y 2016, proporcionadas por el INEI.

Fig. (g). Multiplicadores promedio del ingreso según grupo sectorial (en millones de soles)

Tipo de sector	1994	2007	2016
Primario	2,41	1,48	1,59
Transformación productiva	1,79	1,06	1,15
Servicios	2,78	1,79	2,02
Promedio	2,30	1,42	1,56

Fig. (h). Multiplicadores promedio del empleo según grupo sectorial (en miles de empleos)

Tipo de sector	1994	2007	2016
Primario	0,21	0,10	0,05
Transformación productiva	0,13	0,05	0,03
Servicios	0,22	0,11	0,06
Promedio	0,18	0,09	0,05

Fig. (i). Multiplicadores promedio de las remuneraciones según grupo sectorial

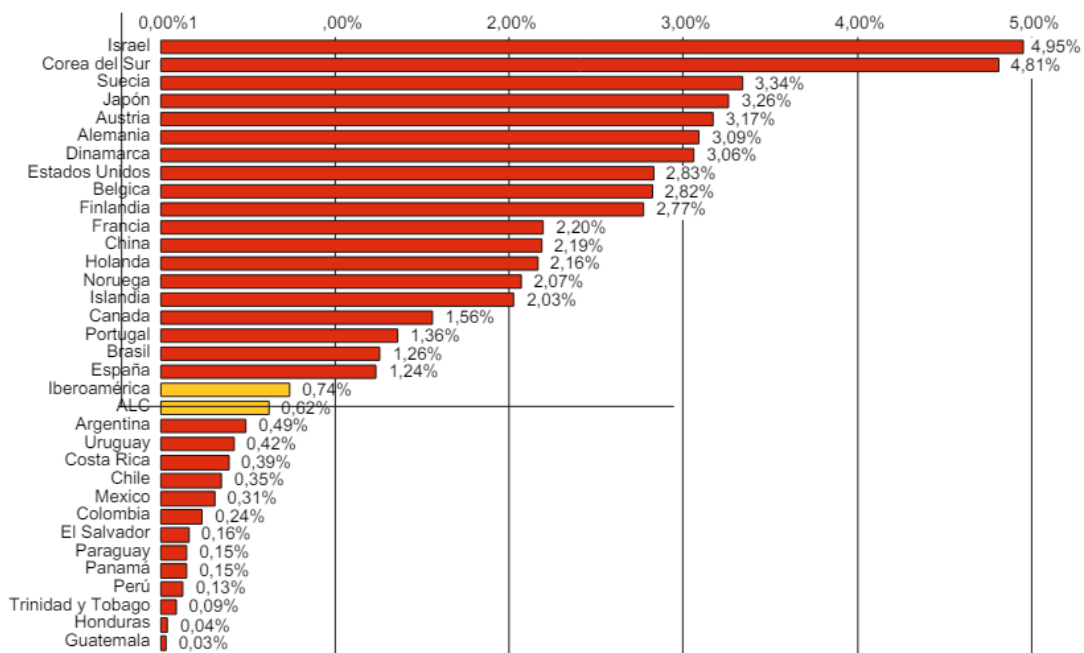
Tipo de sector	1994	2007	2016
Primario	0,56	0,45	0,44
Transformación productiva	0,43	0,31	0,32
Servicios	0,70	0,63	0,63
Promedio	0,55	0,45	0,45

Fig. (j). Multiplicadores promedio de las importaciones según grupo sectorial (en millones de soles)

Tipo de sector	1994	2007	2016
Primario	0,52	0,49	0,53
Transformación productiva	0,64	0,64	0,66
Servicios	0,45	0,38	0,41
Promedio	0,54	0,51	0,54

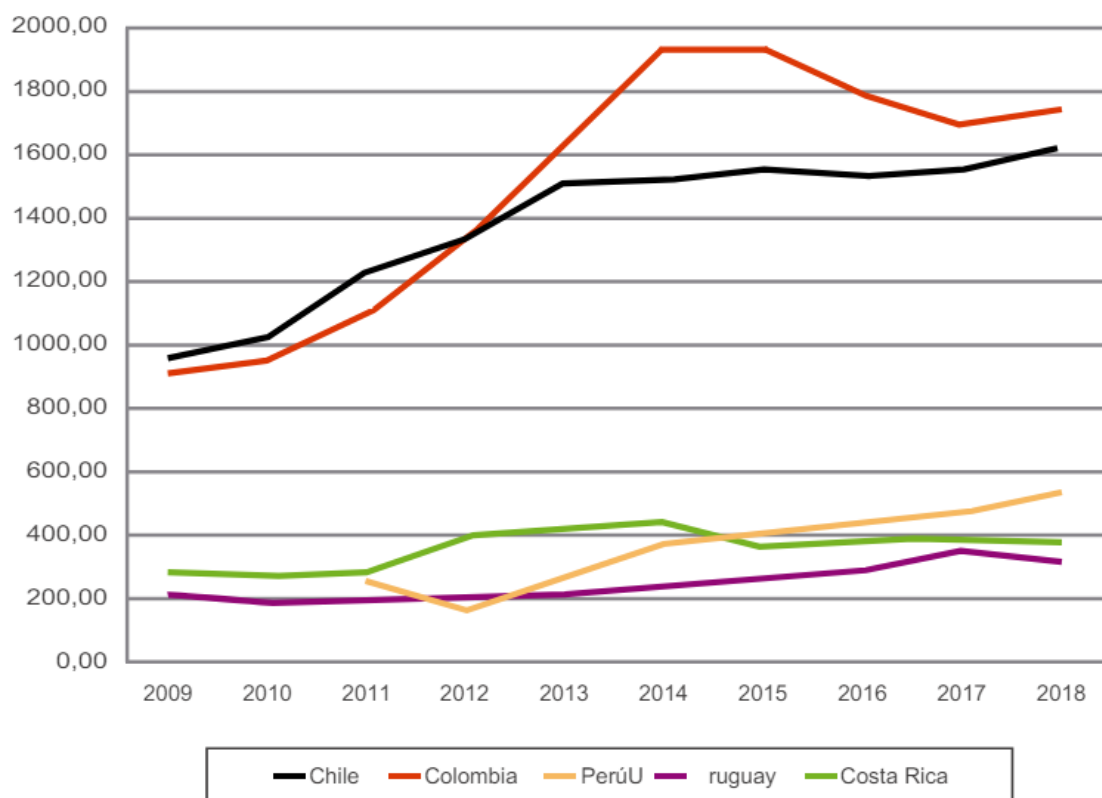
Nota. Elaboración CEPLAN a partir de los datos de las MIP 1994, 2007 y 2016, proporcionadas por el INEI.

Fig. (k). Inversión en I+D en relación con el PBI para países iberoamericanos.



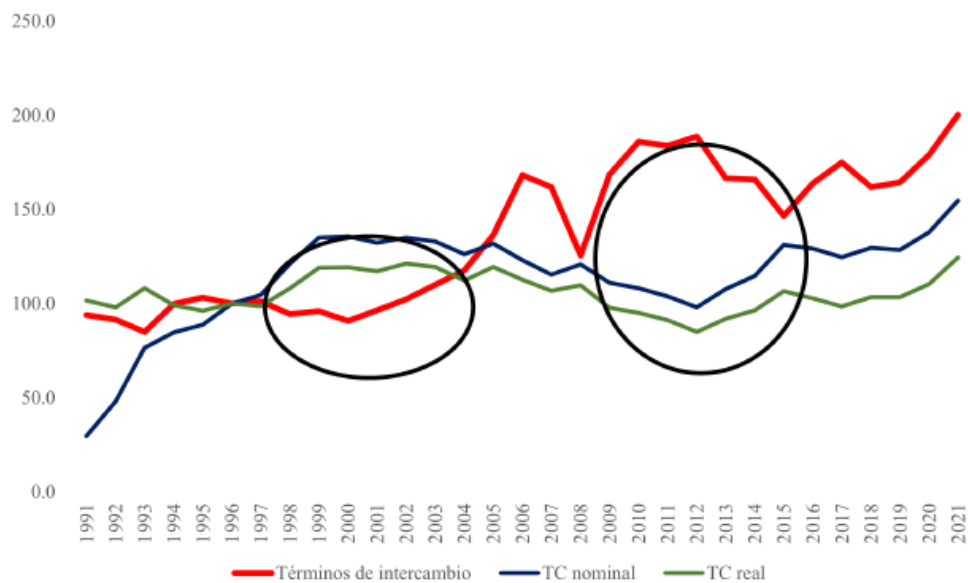
Fuente: RICYT (2020)

Fig.(l). Inversión en I+D en países seleccionados 2018 (millones de dólares en PPC)



Fuente: RICYT (2020).

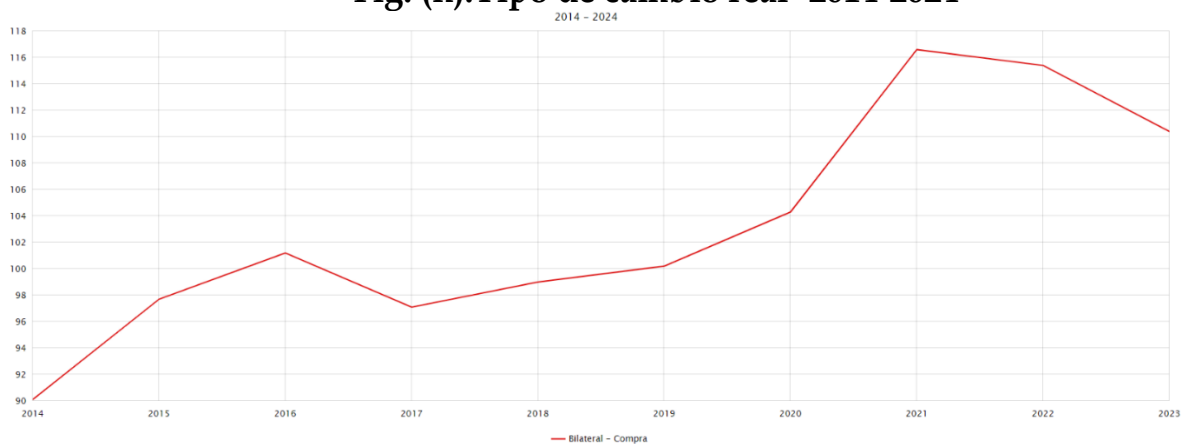
Fig. (m).Perú: índices de términos de intercambio y tipo de cambio nominal y real versus dólar, 1991-2021 (2006 = 100)



Fuente: BCRP y estimaciones de G. Pastor.

Nota: Los tramos encerrados corresponden a periodos de *boom* de las exportaciones peruanas a China y donde una disminución en el índice de tipo de cambio indica apreciación del sol.

Fig. (n).Tipo de cambio real- 2014-2024



Base: 2009= 100

Ref.: BCRP

Fig. (o). Trayectorias estructurales.

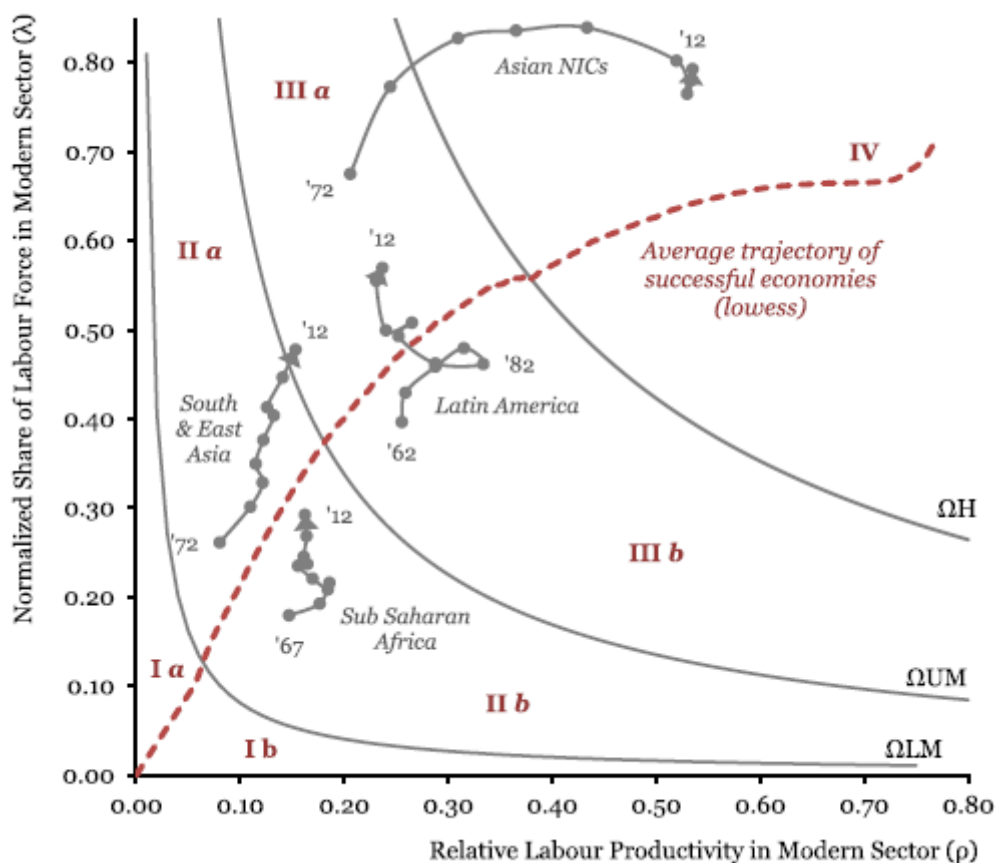


Fig. (p). Actividades del sector moderno y no-moderno

Sectoral disaggregation and definition of modern sector.

ISIC rev 3	Sector
AtB	Agriculture, Hunting, Forestry and Fishing
C	Mining and Quarrying
D	Manufacturing
E	Electricity, Gas and Water
F	Construction
GtH	Wholesale and Retail Trade and Restaurants and Hotels
I	Transport, Storage and Communication
JtK-70	Financing, Insurance and Business Services (exc. Real Estates)
LtQ + 70	Community, Social and Personal Services (inc. Real Estates)
CtF + I + JtK-70	Modern Sector
AtB, GtH, LtQ + 70	Non-Modern Sector

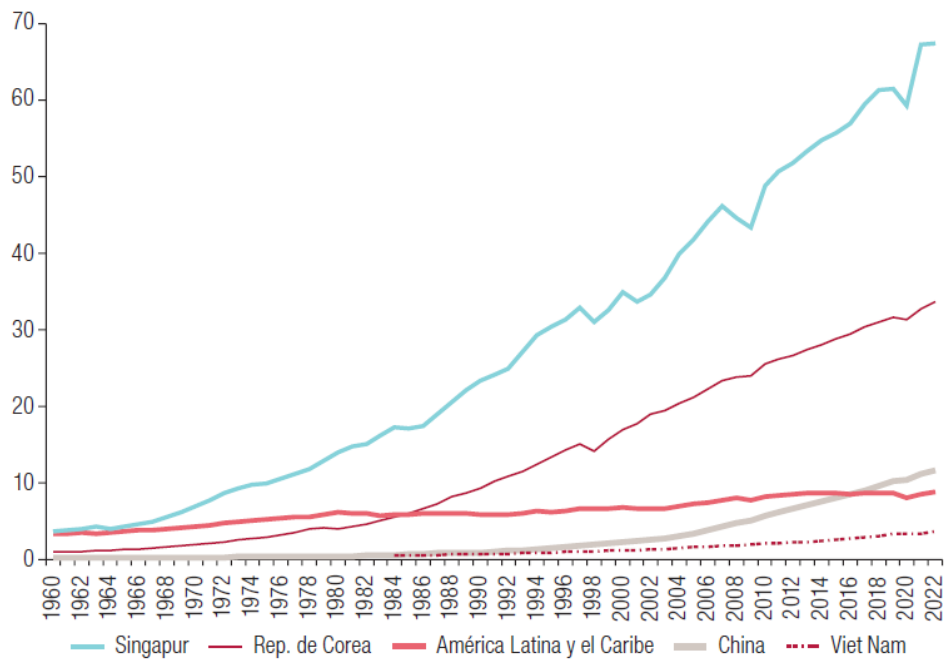
Source: Authors' calculations.

Note: Regional values calculated as unweighted averages. LM: low middle income trap;

UN: upper middle-income trap; H: high income trap

ANEXO G

América Latina y el Caribe y países seleccionados:
producto interno bruto per cápita, 1960-2022
(En miles de dólares constantes de 2015)



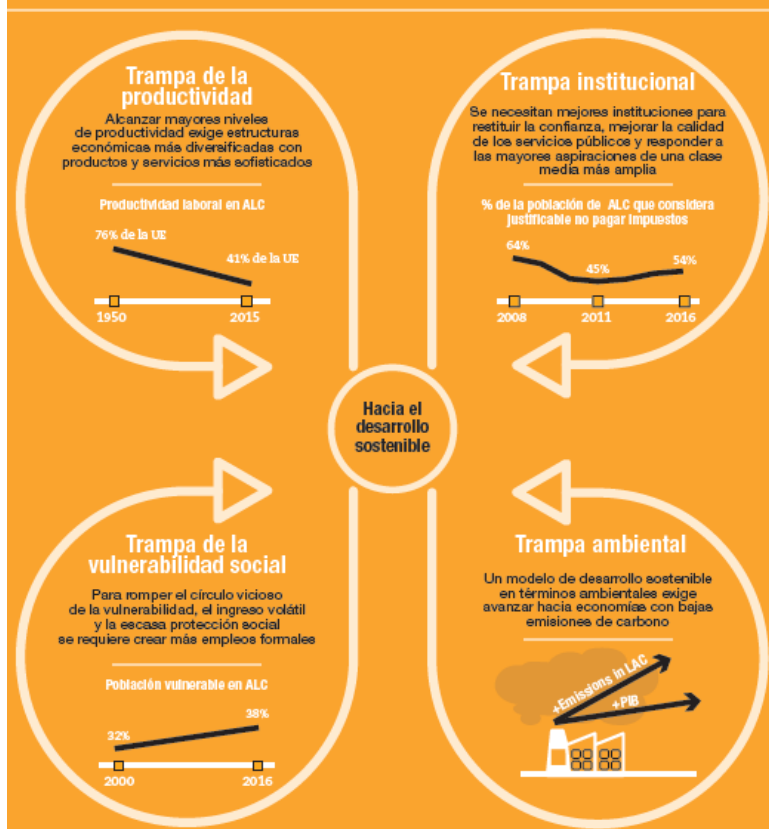
Fuente: Banco Mundial, "PIB per cápita (US\$ a precios constantes de 2010)" [en línea] <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD>.

COMENTARIOS:

- ALC después de tres décadas de políticas neoliberales, prácticamente su PBI/cápita se ha mantenido similar al nivel de la "década perdida de 1980";
- Los países que sí desarrollaron fueron los que no siguieron la recetas del CW, y de sus implementadores: el FMI y BM.

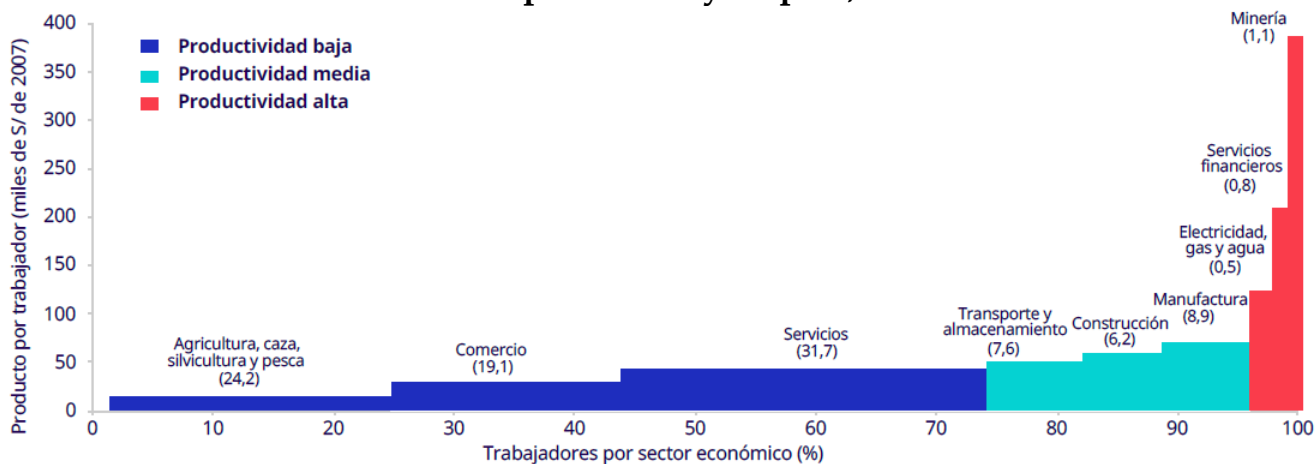
Los países de ALC enfrentan nuevas trampas del desarrollo a medida que avanzan hacia mayores niveles de ingreso

El ascenso en la escala de ingresos crea retos de desarrollo



Fuente: Perspectivas Económicas de América Latina, OCDE/NN.UU./CAF/UE, 2019

Perú: estructura productiva y empleo, 2019



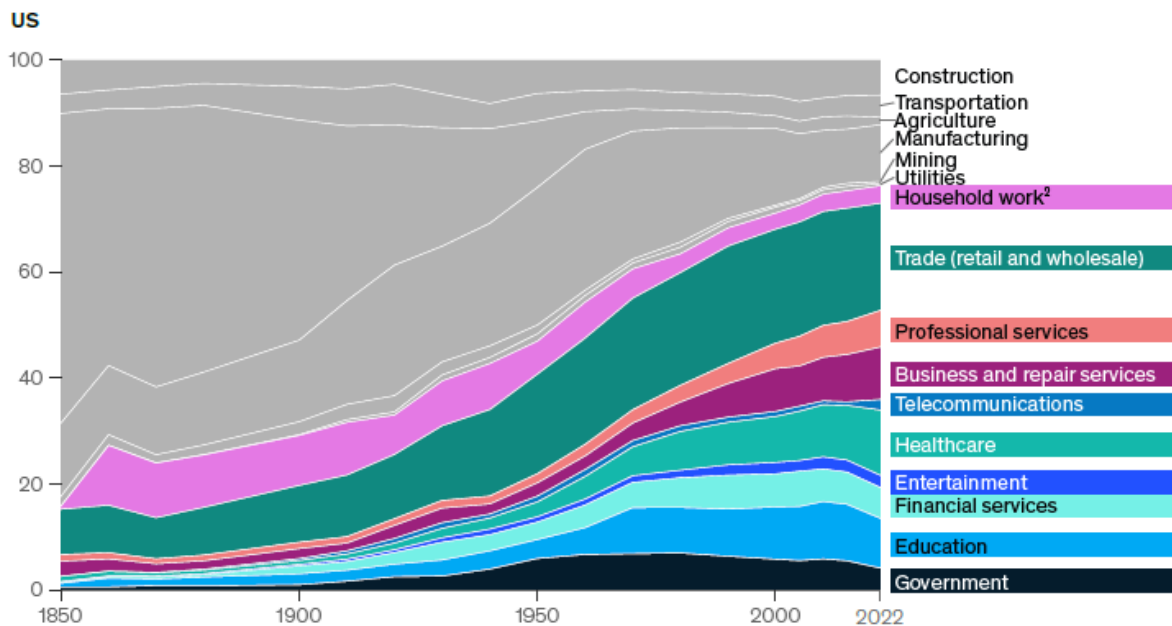
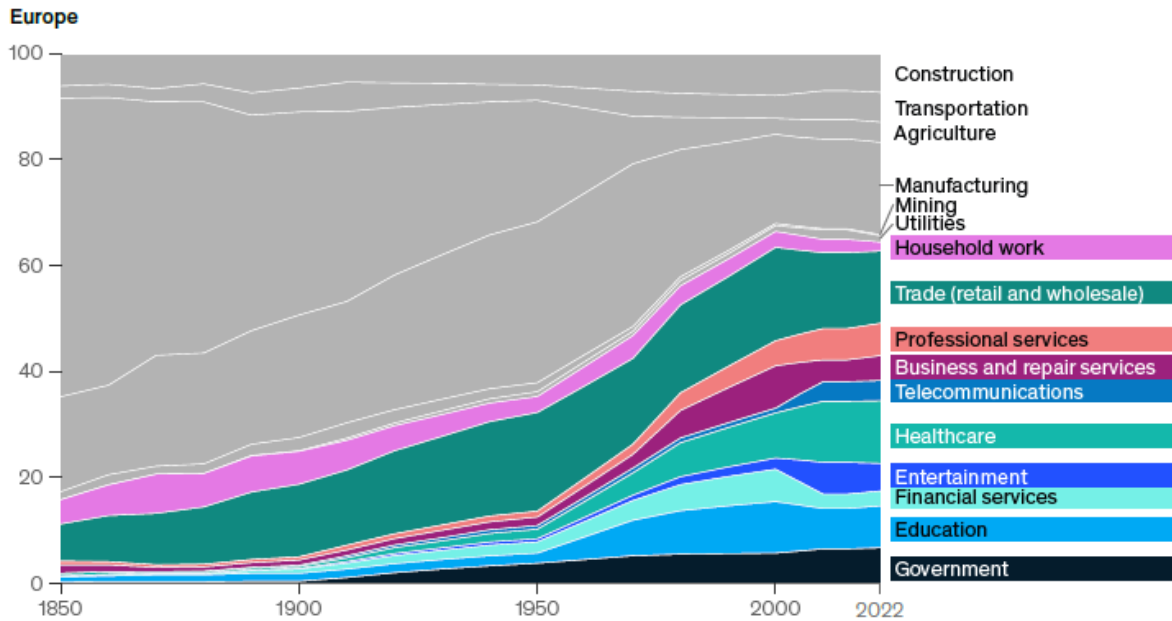
Nota: Se ha utilizado la clasificación de ramas de actividad económica basada en el CIIU Revisión 4.

Fuente: INEI, Sistema de Información Económica y Encuesta Nacional de Hogares. Ref.: OIT, 2020

ANEXO H

El empleo en Europa y Estados Unidos se ha desplazado hacia los sectores de servicios

Share of total employment by sector, Europe¹ and US, 1850–2022, %



1 Europe Includes Czech Republic, Denmark, France, Germany, Italy, Netherlands, Poland, Spain, Sweden, and United Kingdom.

2 Increase from 1850 to 1860 in US primarily due to changes in how unpaid labor was tracked.

Source: Eurostat; Integrated Public Use Microdata Series USA, 2017; Ivan T. Berend, *An Economic History of Twentieth-Century Europe*, Cambridge University Press, October 2016; US Bureau of Labor Statistics. McKinsey, may 2024

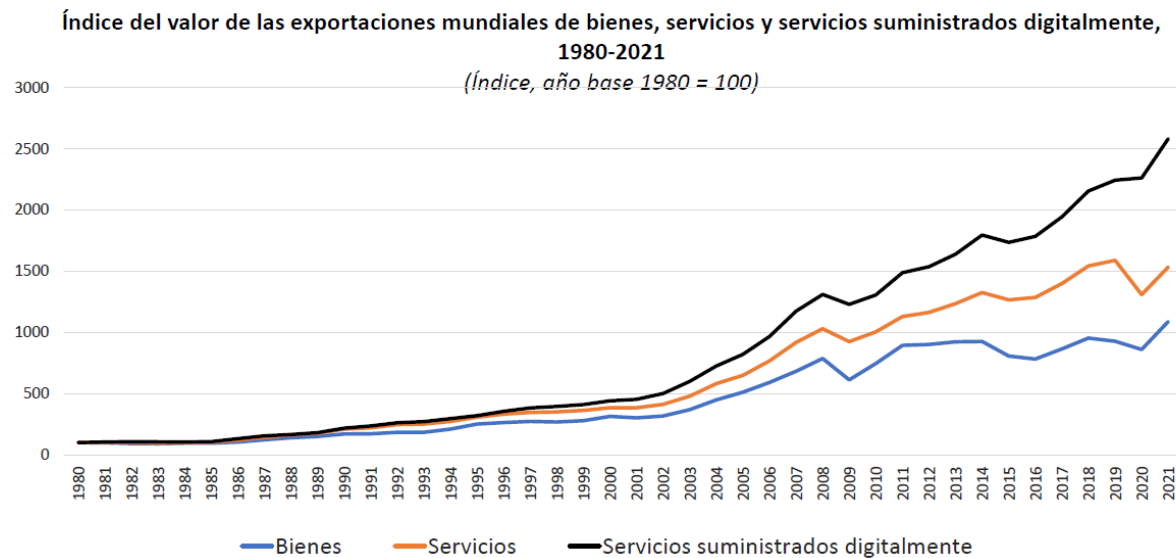
Cambio en la Demanda laboral según conocimientos y especialidades 2022-2030

Top 5 growing and declining occupational groups				
Detailed occupational groups		Labor demand change, 2022–30, thousands	Labor demand change, 2022–30, %	Employment, 2022, thousands
TOP 5	Engineers, except computer engineers	254	15	1,723
	Material movers and loaders	180	15	1,214
	Computer engineers and specialists	164	24	686
	Executives and managers	140	8	1,758
	Business and financial specialists	85	11	802
BOTTOM 5	Financial clerks	-112	(25)	439
	Office support workers	-112	(21)	535
	Administrative assistants	-165	(22)	751
	Information and record clerks	-235	(16)	1,489
	Production workers	-927	(10)	9,414

1 Includes Czech Republic, Denmark, France, Germany, Italy, Netherlands, Poland, Spain, Sweden, and United Kingdom.

2 “Faster” scenario automation adoption is the average of early and late automation adoption scenarios as referenced in “The economic potential of generative AI: The next productivity frontier,” McKinsey Global Institute, June 14, 2023. The “slower” scenario is the average between the late scenario and the midpoint scenario

Source: McKinsey, may 2024.

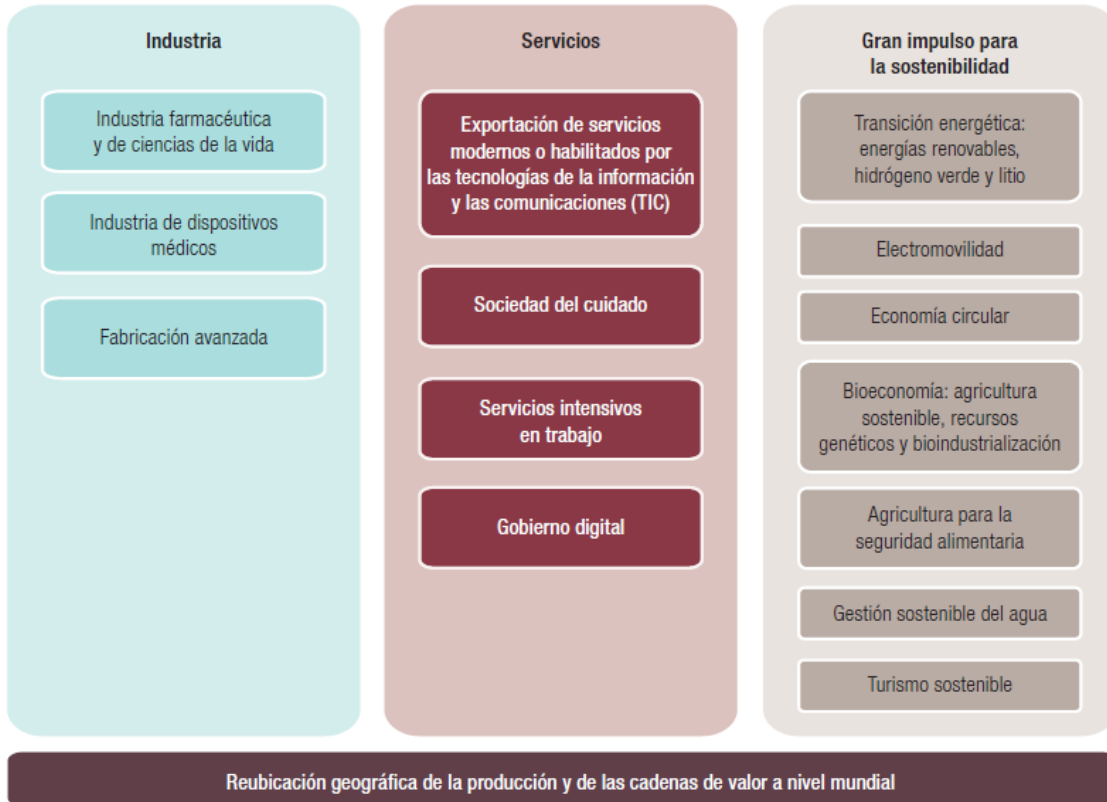


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), UNCTADstat [base de datos en línea] <https://unctadstat.unctad.org/EN/>.

Ref.: J.M. Salazar-Xirinachs, CEPAL, 2022

ANEXO I

Gran transformación productiva para la productividad, la inclusión y la sostenibilidad: portafolio de sectores impulsores



Fuente: José Manuel Salazar-Xirinachs y Marco Llinás, Revista de la CEPAL N° 141 • diciembre de 2023.