

CAPÍTULO 1

CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PERÚ: UN PANORAMA GENERAL

Nikita Céspedes Reynaga | Norman V. Loayza |

Nelson R. Ramírez Rondán¹

RESUMEN

Perú tuvo un producto bruto interno (PBI) per cápita en 2016 seis veces mayor al de 1922, con una tasa de crecimiento promedio de 2% en los últimos 100 años. Sin menospreciar este logro, es pertinente anotar que dista del obtenido por los líderes mundiales: a Corea del Sur le tomó sólo 30 años desde 1950 multiplicar su ingreso per cápita por seis; y en las tres últimas décadas lo ha podido multiplicar nuevamente por seis. El crecimiento económico peruano en los últimos 100 años ha sido bajo; y considerando el período desde 1950 (año desde que se tiene datos de los factores de producción), el crecimiento ha sido impulsado básicamente por la acumulación de factores (capital y empleo) en un contexto externo cambiante, mientras que la contribución de la productividad ha sido, en promedio, pequeña o nula. Sin embargo, el crecimiento económico ha generado aspectos positivos en diversos sectores en las últimas dos décadas, destacando, por ejemplo, la alta reducción de la pobreza y, en menor escala, una reducción de la desigualdad y la informalidad. Entre los aspectos menos alentadores, el crecimiento ha sido notablemente heterogéneo entre las regiones del país y la estructura productiva no se ha transformado suficientemente en todos estos años: la dependencia en la minería continúa. No obstante, con la apertura comercial y las reformas económicas iniciadas en los años 1990, se ha observado un aumento en el ritmo de crecimiento de la economía, así como cierta diversificación tanto en la actividad productiva como en la canasta de exportaciones.

¹ Agradecemos a Andrea Vilchez por la excelente asistencia de investigación. Los puntos de vista de este documento corresponden a los autores y no necesariamente a la institución a la cual se encuentran afiliados. Los posibles errores de este trabajo son responsabilidad de los autores.

Contacto: Nelson R. Ramírez Rondán, correo electrónico: nramron@gmail.com.

INTRODUCCIÓN

“Una vez que uno empieza a pensar sobre el crecimiento económico de los países, es difícil pensar acerca de cualquier otra cosa²”. (Lucas, 1988).

Desde una perspectiva histórica, el Perú ha obtenido un crecimiento económico decepcionante, situación que solo en los últimos 25 años está cambiando. Durante el último siglo, el Perú solo creció a una tasa promedio anual de 2%, un ritmo inferior al del promedio mundial y muy por debajo del de los líderes de crecimiento del mundo. Aunque en los últimos 100 años³ el Perú ha logrado multiplicar su PBI per cápita por seis, en 2016 se ubica entre los países con menor ingreso en Latinoamérica, siendo la cuarta parte del ingreso promedio de los países desarrollados y la mitad del ingreso promedio de los “tigres asiáticos”. En términos generales, el crecimiento de la economía peruana ha sido el resultado de las diversas y no siempre acertadas estrategias de desarrollo de los gobiernos, de una serie de fuertes choques externos e internos, y de las actividades del sector privado que, condicionadas por la política económica vigente, buscaron la inversión, el empleo y la generación de riqueza. Este capítulo presenta una síntesis de las principales causas del crecimiento económico peruano y las consecuencias de este crecimiento en el bienestar de los hogares.

Existe una literatura diversa que revisa el contexto económico y las políticas implementadas en el Perú durante las últimas décadas. Una línea de conclusiones apunta que la economía peruana ha estado expuesta persistentemente a choques externos y que éstos han sido la causa de la mayoría de las fluctuaciones de la economía. Thorp y Bertram (1978) reconstruyen la historia económica desde 1890 hasta la crisis a mediados de la década de 1970 y sugieren que gran parte de los ciclos económicos que enfrentó Perú en estos años han tenido orígenes externos; con conclusiones similares, Zegarra (2014) presenta el contexto internacional y las políticas públicas entre 1920 y 1980. Otra vertiente de la literatura apunta más bien a las políticas económicas de los gobiernos como determinantes del crecimiento, sin restar importancia al efecto de los choques externos e internos. Gonzales de Olarte y Samamé (1991) presentan los acontecimientos y políticas económicas de 1950 al 1991, Abusada y Cusato (2007) discuten las reformas económicas entre 1970 y 2006, Loayza (2008) pone énfasis en el efecto de las reformas económicas de los años 1990 sobre el aumento significativo del crecimiento económico desde entonces, y Gonzales de Olarte (2015) presenta una dimensión

2 Traducción propia.

3 Para una visión de mayor temporalidad de la economía peruana, véase el trabajo de Seminario (2016).

sectorial y regional de los régimen económicos a través de las tablas de insumo-producto desde 1950 hasta 2007.

Un aspecto que resalta al considerar los datos históricos de crecimiento económico es que algunas estrategias que se han implementado en Perú han tenido un efecto permanente en el nivel del PBI per cápita, y esta observación escapa al análisis usual de los ciclos económicos, cuya duración no supera una década. En esta línea, un episodio que claramente destaca, por sus efectos prolongados en el crecimiento, es el período 1975-1992, años de desaceleración económica prolongada y persistente. Con un promedio de -2.1% de crecimiento anual del PBI per cápita y una desviación estándar de 6.3 por ciento, la depresión y volatilidad económica de 1975-92 retrasaron significativamente el desarrollo económico peruano. Descontando este periodo, la economía peruana ha crecido en la mayor parte del último siglo, a tasas moderadas antes de 1975 y a ritmos mayores desde 1992, como se muestra el gráfico 1.1⁴.

Después de la crisis que comenzó a mediados de la década de los años setenta, Perú tardó aproximadamente 30 años en recuperar el PBI per cápita de 1975. En esta recuperación, las políticas económicas implementadas desde principios de la década de 1990, que permitieron la recuperación gradual del capital privado y la productividad perdidas drásticamente, jugaron un papel preponderante (Loayza, 2008). Latinoamérica tomó en promedio una década (1979-1990) para recuperar el PBI per cápita con el que comenzó la crisis de finales de los años 70 (ver gráfico 1.2). En otras palabras, la crisis regional que enfrentaron varios países de Latinoamérica fue más profunda en el caso peruano, en gran medida por errores de política económica. Se puede decir que la “década perdida” para Latinoamérica representó para el Perú la pérdida de tres décadas.

4 El primer periodo que va desde 1922 hasta 1975, periodo de crecimiento moderado con una tasa de crecimiento promedio de 2.6 por ciento y una moderada volatilidad del producto (desviación estándar de la tasa de crecimiento de 4.0 por ciento). El otro periodo va de 1992 en adelante, y se caracteriza por un rápido crecimiento con una tasa de crecimiento promedio de 3.7 por ciento y una baja volatilidad del producto (desviación estándar de la tasa de crecimiento de 3.0 por ciento).

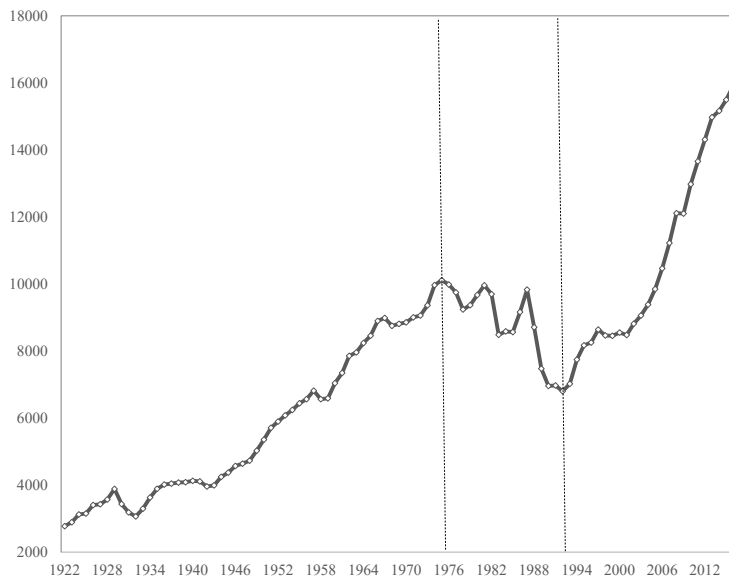


Gráfico 1.1 PBI real per cápita del Perú (soles de 2007)

Fuente: BCRP.

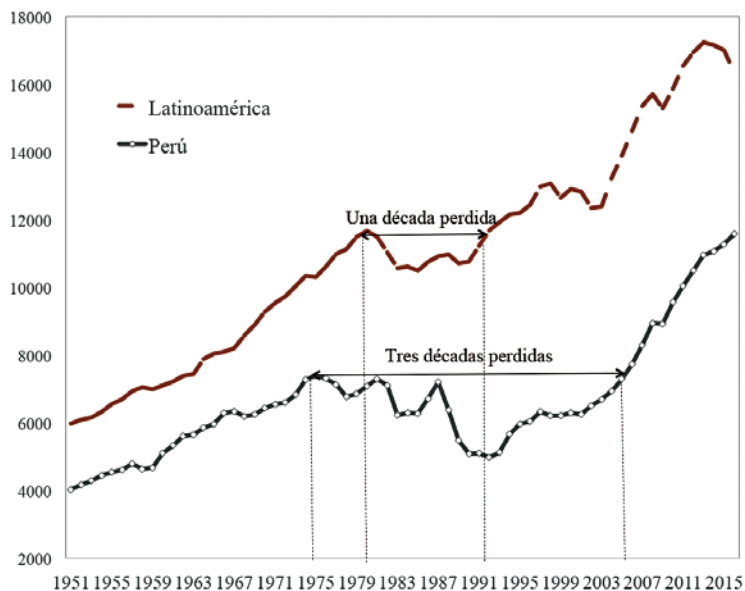


Gráfico 1.2 PBI real per cápita del Perú y Latinoamérica (miles de USD de 2011)

Nota: Latinoamérica comprende Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela.

Fuente: Penn World Table.

De no haberse dado estas tres décadas perdidas ¿cuánto sería el nivel de PBI per cápita del Perú? Al igual que la región, el Perú es una economía pequeña y abierta y se ha visto afectada por los mismos eventos externos desfavorables. Haber perdido tres décadas en comparación al resto de países sugiere que el Perú realizó políticas menos eficientes en dicho periodo en relación a los otros países de Latinoamérica. Esta comparación es aún más severa en términos de las políticas si comparamos el Perú con los “tigres asiáticos” del crecimiento, entre ellos Corea del Sur, cuyo énfasis en el crecimiento se basó en el desarrollo conjunto de la productividad y la acumulación de capital. ¿Pudieron el Perú junto a Latinoamérica haberlo hecho mejor? Sí, sin duda. Es revelador el caso de Corea del Sur, que en 1953 tenía un cuarto del PBI per cápita de Latinoamérica y un tercio del PBI per cápita de Perú: en 2016 Corea del Sur tuvo un PBI per cápita que duplicó al de Latinoamérica y triplicó al de Perú (ver gráfico 1.3).

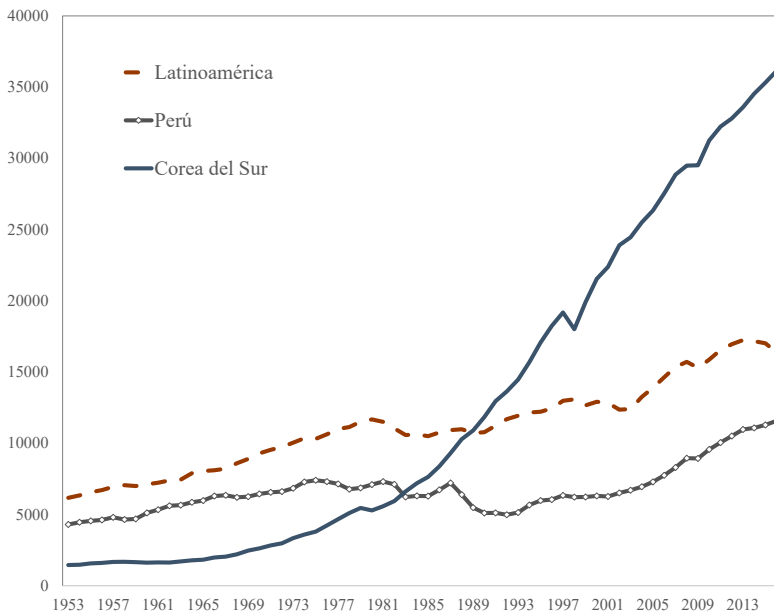


Gráfico 1.3 PBI real per cápita del Perú, Latinoamérica y Corea del Sur (miles de USD de 2011)

Nota: Latinoamérica comprende Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela.
Fuente: Penn World Table.

Entonces cabe preguntarse ¿qué explica este bajo desempeño de Perú en este largo horizonte temporal? Esta pregunta es un tema que estudiamos en este documento al ocuparnos de las principales causas del crecimiento económico peruano. La evidencia sobre la importancia de las instituciones de mercado, las reformas estructurales, la alta exposición de la economía a choques externos, y la poca acumulación de productividad en un horizonte largo de tiempo se utilizan para implementar un modelo de determinantes del crecimiento que permitirá cuantificar la importancia de los aspectos mencionados.

Consideramos que el desarrollo de la productividad ha jugado un papel clave en el desempeño económico del Perú. Esta variable también tiene un rol protagónico tanto en las economías en desarrollo como en las desarrolladas; para las últimas, explica hasta el 30 por ciento del crecimiento de largo plazo (por ejemplo, en EE.UU. entre 1950 y 2016). En Perú la contribución de la productividad total de los factores al crecimiento del PBI real en promedio fue de -0.1 por ciento, y la productividad laboral (PBI real sobre horas trabajadas) fue de 1.0 por ciento en el periodo 1953-2014; esto contrasta con Corea del Sur, donde la productividad total de los factores creció en un promedio de 1.5 y la productividad laboral en un 4.3 por ciento en períodos similares (cálculos del Penn World Table). En la misma línea, Loayza (2016) indica que el cambio del crecimiento negativo al crecimiento positivo y rápido en el Perú (indicado en el gráfico 1.1) se debió principalmente a un cambio en el crecimiento de la productividad total de los factores hacia mediados de los años 90.

Otro aspecto que se considera en este documento son las consecuencias del crecimiento económico en términos de los hogares. La evidencia internacional sugiere que los países que crecen fuertemente y durante períodos sostenidos pueden reducir significativamente sus niveles de pobreza, fortalecer su estabilidad democrática y política, mejorar sus indicadores de educación y salud, e incluso disminuir la incidencia del crimen y la violencia; es decir, mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos (véanse Barro, 1996, 2002; Easterly, 1999; Dollar y Kraay, 2002; Fajnzylber et al., 2002). Este estudio describe los principales efectos del crecimiento en términos de reducción de pobreza e informalidad, y de diversificación de la actividad económica.

El resto del capítulo se divide en tres secciones. En la siguiente sección se presentan los determinantes más importantes del crecimiento económico a nivel mundial; y, para el caso específico de Perú, se evalúa la importancia de cada una de estos determinantes en el crecimiento económico. Luego en la subsiguiente sección se presentan a las principales consecuencias del crecimiento económico en términos de un conjunto de variables que

la literatura ha puesto énfasis. Finalmente se concluye. El libro consta de ocho capítulos, y a lo largo de las secciones dos y tres se resumen sus aportes en el marco de la literatura peruana sobre crecimiento económico.

CAUSAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

La literatura sobre crecimiento económico identifica una serie de variables como sus determinantes, los cuales se pueden dividir en cinco grupos: convergencia transicional, instituciones, políticas estructurales, políticas de estabilización y condiciones externas. Para una extensa revisión y discusión del efecto de cada variable en el crecimiento económico a nivel teórico y empírico, véase Loayza et al. (2005).

La convergencia transicional es una de las implicaciones del modelo neoclásico de crecimiento, y determina que la tasa de crecimiento depende de la posición inicial de la economía (Barro y Sala-i-Martin, 1995). Esto es, países ricos crecen a tasas menores debido a los retornos decrecientes del capital físico. La convergencia transicional es la variable que da dinámica al modelo econométrico de crecimiento económico.

Por otro lado, las instituciones y la provisión de servicios públicos afectarían positivamente al crecimiento (véase, por ejemplo, Barro, 1990). Las políticas estructurales, que en parte reflejan la calidad institucional, incluyen factores como la educación o capital humano, la infraestructura, y el nivel de apertura comercial; ellas entrarían en la función de producción directamente como factores de producción o a través de la productividad total de factores (Lucas, 1988; Lederman, 1996; Loayza, 1997).

Por otro lado, las políticas de estabilización no solo afectan las fluctuaciones de corto plazo, dentro del ciclo económico, sino también el crecimiento de largo plazo, al reducir la incertidumbre y por tanto crear un buen ambiente de negocios. Este ambiente es propicio para aumentar la inversión e incrementar la eficiencia en la asignación de recursos y optimización de los agentes económicos. Las políticas de estabilización incluyen una política fiscal sostenible, una política monetaria orientada a controlar la inflación de precios, y una política financiera prudencial.

Dentro de esta categoría de políticas, la literatura ha considerado como indicadores la inflación de precios como medida de inestabilidad macroeconómica (ver Fischer, 1993) y la frecuencia de crisis bancarias sistémicas como medida de la carencia de estabilidad financiera (Loayza et al., 2005).

Finalmente, se considera el hecho que los factores externos afectan a la economía tanto en el corto plazo como en el largo plazo, por medio

de los flujos comerciales y financieros internacionales, y la difusión de progreso tecnológico (véanse, por ejemplo, Dohse, 1996; Eicher, 1999). Los factores externos son preponderantes en economías pequeñas y abiertas, características de la economía peruana como de la mayoría de las economías en el mundo.

En esta sección se cuantifica la importancia de los determinantes del crecimiento económico, agrupados en las categorías mencionadas anteriormente, usando un panel de datos a nivel mundial. Posteriormente, esta herramienta se utiliza para evaluar la magnitud de los efectos de las reformas económicas concentradas en estas categorías en el crecimiento de la economía peruana.

Un modelo de crecimiento

El modelo econométrico de crecimiento económico estándar viene dado por:

$$y_{it} - y_{it-1} = \mu_i + \theta_1 y_{it-1} + \theta_2 X_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1.1)$$

donde: y_{it} es el logaritmo del PBI per cápita en t , y_{it-1} es el logaritmo del PBI per cápita inicial (para capturar la convergencia transicional), y por lo tanto $y_{it} - y_{it-1}$ es el crecimiento del PBI per cápita; X_{it} incluye un conjunto de variables determinantes del crecimiento económico de largo plazo⁵; μ_i es el efecto fijo por país (para capturar sus características no observables o variables omitidas persistentes en el tiempo), i indexa países, t indexa el período de tiempo (un quinquenio), θ_1 y θ_2 son los parámetros a ser estimados, y ε_{it} es el término de error del modelo.

5 Los datos considerados en el modelo tienen la siguiente descripción. Crecimiento del PBI per cápita es la diferencia logarítmica del PBI real per cápita (en 2010 US\$) del World Development Indicators (WDI). PBI per cápita inicial expresado en US\$ de 2010, corresponde al PBI de inicios de quinquenio con datos del WDI. Instituciones se considera el promedio de los indicadores de prevalencia de la ley y el orden, calidad de la burocracia, ausencia de corrupción, y rendición de cuentas de funcionarios públicos del International Country Risk Guide (ICRG). Capital humano es el índice de capital humano basado en años de escolaridad y retornos sociales a la educación del Penn World Table (PWT). Infraestructura pública se mide por el número de líneas fijas y móviles por cada 100 habitantes del WDI. Apertura comercial es el residuo de la regresión del logaritmo de exportaciones más importaciones (% del PBI), sobre el logaritmo de población y el área, y variables indicadoras de países exportadores de petróleo, y sin salida al mar (datos del WDI, Observatory of Economic Complexity y CIA). Inestabilidad macroeconómica se mide como la inestabilidad del índice de precios al consumidor del WDI. Crisis bancarias sistémicas se mide como la frecuencia de años de crisis bancarias sistémicas dentro de cada quinquenio de Laeven y Valencia (2018). Condiciones externas se mide como el crecimiento del PBI real mundial del WDI.

Formalmente, la ecuación 1.1 representa un modelo dinámico de datos de panel del crecimiento del PBI per cápita. Considera una muestra de países desarrollados y en desarrollo y, para cada uno de ellos, períodos de cinco años (no traslapados) desde 1960 al 2015. Para el crecimiento económico y las variables determinantes X , se consideran los promedios quinquenales; mientras que para el PBI per cápita inicial, se considera el dato correspondiente al del primer año del quinquenio. Al tomar promedios quinquenales, el modelo evita los efectos cíclicos y corresponde a los determinantes del crecimiento de la tendencia del PBI per cápita. Todas las variables explicativas están en logaritmos y multiplicadas por 100, excepto la variable de crisis bancarias sistémicas, de tal manera que los estimados son interpretados como elasticidades. Además, en el caso de la estimación MCO con efectos fijos, se consideran el rezago (como instrumento) de las variables relacionadas a políticas estructurales (capital humano infraestructura, y apertura comercial) e instituciones, para evitar un problema de endogeneidad por doble causalidad contemporánea.

No obstante, dado que el modelo es dinámico, El modelo estimado por mínimos cuadrados ordinarios con efectos fijos puede dar resultados inconsistentes; por ello, también, el modelo se estima por el método generalizado de momentos (MGM) introducido por Arellano y Bond (1991) y Arellano y Bover (1995), que se basa en las condiciones de momentos que se imponen al modelo de estimación. Una ventaja de estos estimadores es que permite controlar la posible endogeneidad de los determinantes del crecimiento económico por efecto de la posible doble causalidad con el crecimiento económico⁶, además de considerar todos los rezagos de las variables explicativas como instrumentos internos.

Resultados de la estimación

El primer resultado que destaca es que la etapa del desarrollo condiciona el desempeño del crecimiento económico: el coeficiente asociado al PBI per cápita inicial es negativo y estadísticamente significativo. Por lo tanto, los países en vías de desarrollo, como el Perú, que se encuentran en etapas iniciales del proceso de convergencia, tienden a crecer más rápidamente en comparación a las economías desarrolladas. Esto se debe a los mayores retornos a la inversión que existen cuando el capital físico y humano es relativamente escaso. El resultado de convergencia es consistente con el obtenido en los previos estudios empíricos de crecimiento (e.g., Barro, 1990; Loayza et al., 2005).

6 Este método corrige la endogeneidad de los regresores, pues incluye como instrumentos los rezagos de las variables explicativas. De ese modo, el método de estimación asume que las variables explicativas son débilmente exógenas, lo que implica que futuras innovaciones no anticipadas de la tasa de crecimiento no afectan las variables explicativas contemporáneas.

Los determinantes del crecimiento se complementan entre sí, los países con ingresos altos tienen buenos indicadores de educación, salud, buenas instituciones, apertura económica y alta profundización financiera; es decir, tienen buenas políticas económicas. Lo contrario ocurre con países con ingresos bajos: sus malas políticas económicas, especialmente cuando ocurren en un contexto externo desfavorable, tienen efectos marcadamente negativos sobre el crecimiento del PBI per cápita. Ello fue lo que sucedió en la última gran depresión de la economía peruana. El capítulo dos de este libro, de Llosa y Panizza (2020), describe la gran depresión que sufrió la economía peruana durante las décadas de los setenta y ochenta, caracterizada por su gran intensidad y profundidad, así como una lenta recuperación en comparación con otros países de Latinoamérica. Este colapso económico llegó a significar tres décadas perdidas para el desarrollo del país.

Llosa y Panizza (2020) argumentan que es difícil encontrar una explicación única para la gran depresión que sufrió el Perú. Como en una tormenta perfecta, hubo varios aspectos que salieron mal al mismo tiempo, de modo tal que los efectos de cada choque negativo se amplificaron mutuamente. Los choques negativos externos en la década de los ochenta se vieron amplificados por un sistema político débil y fragmentado, unas políticas equivocadas y erráticas, y una capacidad empresarial limitada. Los choques internos fueron al menos tan importantes, con el flagelo del terrorismo causando todavía más daño y zozobra, tanto en la economía como en la sociedad en su conjunto. La evidencia muestra que colapsos similares han ocurrido en países que vivieron guerras civiles y conflictos internos⁷.

Para economías pequeñas y abiertas como el Perú, los factores externos juegan un rol fundamental en el desempeño de sus economías, especialmente si sus exportaciones están concentradas en productos primarios. Los resultados en el cuadro 1.1 indican que los factores externos son importantes en el crecimiento económico de largo plazo. En este libro, el capítulo tres, de Nolzco, Lengua-Lafosse y Céspedes (2020), cuantifica la importancia de los choques externos en el crecimiento económico peruano utilizando de un modelo semi-estructural. Dichos autores encuentran que los choques externos representan un tercio del crecimiento del producto para el periodo 1996-2016 y se propagan a través de tanto canales reales (comercio y términos de intercambio) como financieros (volatilidad y tipo de cambio). Al descomponer la contribución

7 En la misma línea, Gonzales de Olarte (1991) evalúa los efectos de la violencia sobre la economía. La violencia y el conflicto resultan en un mayor riesgo y una amplificación de la incertidumbre, lo que reduce la inversión productiva.

de los canales de propagación, los autores encuentran que la contribución cambia según el período en consideración; por ejemplo, durante el 2009 se hubiera crecido 4.2 puntos porcentuales más que el crecimiento observado, si la crisis económica mundial de esos años no hubiera tenido un efecto en la economía peruana.

Las políticas estructurales constituyen otra fuente principal de crecimiento económico. Un primer aspecto que destaca sobre estas políticas es la importancia de la infraestructura pública. Este resultado, encontrado a nivel internacional, se confirma para el Perú en Urrunaga y Aparicio (2012). Dichos autores muestran evidencia de los efectos positivos sobre el crecimiento económico regional en el Perú de tres indicadores de infraestructura: electricidad, telecomunicaciones y transporte. De estos tres indicadores, los autores encuentran que la electricidad per cápita tiene el mayor efecto en el producto per cápita regional en el Perú, debido a que la electricidad está directamente relacionada con la actividad productiva. Las telecomunicaciones tienen un efecto indirecto positivo al estar más vinculadas a la productividad de los trabajadores. Estos resultados sugieren los componentes de la infraestructura donde debería haber un mayor énfasis en la inversión pública⁸.

Además, se encuentra que la inversión en capital humano tiene un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento, indicando que una mayor inversión en educación de calidad en la población de un país incrementa el crecimiento del PBI per cápita. No hay estudios a nivel regional en el Perú sobre el efecto del capital humano directamente en el crecimiento regional, pero sí hay evidencia sobre los efectos indirectos a través de la productividad, medida, por ejemplo, como el salario real (véanse Díaz et al., 2016; Lavado, Martínez y Yamada, 2016; Lavado, Rigolini y Yamada, 2016). En el mismo sentido, la apertura comercial es una fuente del crecimiento económico y los resultados reportados en el cuadro 1 son consistentes con esta afirmación. Los canales a través de los cuales las economías que participan en el comercio internacional se benefician del crecimiento económico son diversos, destacando entre ellos la competitividad, la absorción de avances tecnológicos, el aprovechamiento de ventajas comparativas y la evolución de los términos de intercambio.

8 Otros estudios para el Perú encuentren resultados similares; por ejemplo, Vásquez y Bendezú (2008) encuentran que la infraestructura vial tiene efectos positivos sobre el crecimiento regional; en la misma línea, Vásquez (2004) encuentra que el efecto acumulado de una expansión de 10 por ciento de la infraestructura eléctrica incrementa el PBI per cápita en un 0.8 por ciento.

Con respecto a las instituciones, la calidad de las instituciones se relaciona con un mayor crecimiento económico: el coeficiente relacionado a este indicador es positivo y significativo. La calidad institucional del gobierno abarca el respeto de los derechos civiles y políticos, la eficiencia burocrática, la ausencia de corrupción, el cumplimiento de los acuerdos contractuales y la prevalencia de la ley y el orden. El resultado reportado en este estudio es consistente con los estudios seminales de Mauro (1995) y Knack y Keefer (1995) que indican que las instituciones son un factor determinante del crecimiento económico.

En el contexto del presente libro, la importancia de las instituciones se estudia con más detalle en el capítulo cuatro, de Bigio y Ramírez Rondán (2020). Este considera a la corrupción como variable que determina diversos aspectos de la economía. Entre ellos, los países con un menor control de la corrupción se caracterizan por tener una mayor inestabilidad política y económica, un menor gasto público en educación y salud por habitante, un mayor grado de desigualdad económica y pobreza, una menor inversión y una más baja tasa de crecimiento promedio del PBI real per cápita. Bigio y Ramírez Rondán (2020) cuantifican el efecto de la corrupción sobre el crecimiento económico para una muestra de 104 países durante el periodo 1980 al 2015, y encuentran que el Perú crecería un punto porcentual más cada año si tuviera un control de corrupción similar al de Finlandia. En otros términos, la corrupción le cuesta al Perú un punto de crecimiento económico por año.

Cuadro 1.1 Resultados de la estimación Variable dependiente: crecimiento del PBI real per cápita

Variables explicativas:	MCO Efectos fijos	MGM Sistema
Convergencia transicional [PBI per cápita inicial, en logs]	-0.035* (0.003)	-0.015* (0.002)
Instituciones [Índice en base a 4 indicadores del ICRG]	0.389** (0.160)	0.920* (0.185)
Capital Humano [Logro académico por sus retornos sociales, en logs]	0.017 (0.011)	0.028** (0.012)
Apertura comercial [Residuo de regresión de apertura comercial, en logs]	0.008* (0.003)	0.010** (0.004)
Infraestructura pública [Líneas fijas y móviles por 100 habitantes, en logs]	0.003* (0.001)	0.001 (0.001)
Inestabilidad macroeconómica [Inflación del IPC + 100, en logs]	-0.017* (0.002)	-0.015* (0.003)
Crisis bancarias sistémicas [Frecuencia de años bajo crisis bancarias sistémicas]	-0.026* (0.004)	-0.028* (0.005)
Factores externos [Crecimiento mundial del PBI]	0.452* (0.124)	0.922* (0.125)
Constante	35.719* (2.978)	14.526* (2.083)
Prueba de sobreidentificación de Hansen (prob.)	–	0.858
Prueba de autocorrelación de segundo orden (prob.)	–	0.492
Periodo	1960-2015	1960-2015
Número de países	102	102
Número de observaciones	861	948

Notas: *, ** indica significancia al 1 y 5 por ciento, respectivamente. Desviación estándar entre paréntesis.

Los coeficientes relacionados con las variables de estabilidad macrofinanciera son negativos y significativos, lo que implica que una mayor inestabilidad de precios, una mayor volatilidad cíclica y una mayor frecuencia de crisis bancarias sistémicas tienen efectos negativos sobre el crecimiento económico en el largo plazo. Este resultado es consistente con los estudios clásicos sobre el tema, entre ellos el de Ramey y Ramey (1995) que documenta la existencia de una relación negativa entre la volatilidad del crecimiento y la tasa de crecimiento promedio del producto. En dicha línea, para el Perú, Carranza et al. (2005) sostienen que no solo las políticas macroeconómicas fueron a menudo irresponsables, sino que incluso aquellas consideradas responsables fueron impredecibles y mostraron frecuentes movimientos pendulares. Su efecto sobre el crecimiento económico habría sido negativo. Similarmente, Gonzales de Olarte y Samamé (1991) sostienen que la oscilación pendular de las políticas económicas ha amplificado la inestabilidad del ciclo económico, provocando una tendencia decreciente en la inversión privada y anulando los beneficios en cada fase expansiva del ciclo.

Cabe destacar que desde el 1992 se observa en la economía peruana una baja volatilidad del producto, ello se ha debido a la sostenida reducción de la inflación por parte del Banco Central de Reserva del Perú, inflación que se encuentra a niveles cercanos al 2 por ciento. El Banco Central estableció un esquema de metas de inflación desde el 2002, siendo esta de entre 2 y 4 por ciento. En el mismo sentido, el déficit fiscal se ha reducido considerablemente, estableciéndose una regla fiscal, un límite al endeudamiento público; así como el establecimiento de un Consejo Fiscal. Entonces, la política monetaria y fiscal han contribuido a reducir significativamente la inestabilidad e incertidumbre de la economía peruana. Políticas que, además, han representado un rol importante en el amortiguamiento de los choques externos adversos.

El modelo utilizado en este capítulo enfatiza las diversas fuentes del crecimiento económico de las naciones; además, esta estructura se utiliza para cuantificar la importancia relativa de las fuentes del crecimiento consideradas⁹. De este modo, y tomando como referencia el promedio de los coeficientes estimados bajo las dos metodologías, del cuadro 1.1, Perú habría crecido 1.9 por ciento más entre 2011-2015 si hubiera tenido

9 Notar que el análisis empírico basado en comparaciones internacionales y domésticas en distintos períodos es por necesidad un análisis estilizado y simplificado, pues no es posible considerar todas las causas del crecimiento en cada país del mundo y, por lo tanto, las variables escogidas como determinantes del crecimiento son representantes gruesos de categorías amplias de la literatura teórica y empírica de crecimiento económico. El valor de este análisis radica en su aporte a la cuantificación de las causas generales del crecimiento en el Perú en comparación a otros países como Corea del Sur, por ejemplo.

indicadores de política estructural e instituciones similares a los de Corea del Sur, siendo la descomposición de 0.6 por ciento más para capital humano, 0.1 por ciento más por infraestructura, y 0.4 por ciento más para un aumento similar en la apertura comercial. Con respecto a la calidad institucional -variable que comprende áreas como prevalencia de la ley y el orden, la calidad de la burocracia, la ausencia de corrupción, y la rendición de cuentas de funcionarios públicos-, con los indicadores de Corea del Sur, el crecimiento del Perú se incrementaría en un 0.8 por ciento.

El análisis econométrico permite también comprender a qué se han debido los cambios en el crecimiento económico en las últimas décadas. Los resultados son cualitativamente similares a los de Loayza (2008). Allí se realiza un análisis comparativo entre las décadas de 1990 frente a 1980, y 2000 frente a 1990, en base a estimaciones similares a las del cuadro 1.1; el autor encuentra que el 90 por ciento de la mejora del crecimiento, en la década de 2000 respecto a la década de 1980, se debió al notable progreso en las reformas estructurales, que permitió aumentar el crecimiento del PBI per cápita en 2.4 puntos porcentuales anuales, y a las políticas de estabilización, que produjeron un aumento de 3.9 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento anual.

CONSECUENCIAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

El objetivo final del crecimiento económico es mejorar el bienestar de la población, y esta mejora se produce a través de diversos canales. Por lo tanto, el crecimiento generado en las diversas actividades económicas se manifiesta en el bienestar de las personas mediante mayor empleo, mejores salarios y/o ingresos, mejores servicios públicos, y mayores transferencias del gobierno recibidas por estos hogares con los recursos generados por el crecimiento¹⁰. La mayoría de estos elementos se determinan en el mercado laboral y, por lo tanto, este mercado constituye el engranaje fundamental que debe entenderse para evaluar la capacidad del crecimiento económico en mejorar el bienestar de la población.

¿Qué ha pasado en el mercado laboral durante las últimas décadas? Si bien los cambios que este mercado ha enfrentado son diversos, se destaca un crecimiento moderado de los salarios y un mayor crecimiento del empleo, todo esto en un contexto de alto crecimiento económico,

10 La literatura también ha enfatizado los buenos efectos del desarrollo económico en términos de salud, fertilidad, distribución del ingreso, instituciones políticas, crimen y religión (Barro, 2002). Aunque importantes, estos elementos no son considerados en el presente estudio para el caso peruano.

tanto para los estándares latinoamericanos como respecto al crecimiento peruano en décadas anteriores. Por su parte, en términos agregados, el mayor empleo y los mayores salarios se han reflejado en un mayor consumo por parte de los hogares, lo que a la vez ha dado lugar a mejoras notables en la reducción de la pobreza, que se ha extendido a la mayoría de las regiones del país.

Si bien los efectos del crecimiento de las últimas tres décadas siguen la dirección deseada en términos de mayores ingresos, mayor empleo, mejoras en la formalidad, mejores salarios, mejoras en la pobreza, y diversificación productiva, la magnitud de estos ha sido modesta; y en la economía peruana luego de aproximadamente 25 años de alto crecimiento los (bajos) salarios no se han recuperado a la velocidad del PBI per cápita, y los niveles de informalidad se han reducido solo modestamente. Dentro de este marco general, esta sección presenta brevemente las principales consecuencias del crecimiento económico peruano en los puntos mencionados, los cuales se analizan con más detalle en los capítulos que conforman el presente libro.

Además de los efectos del crecimiento económico en los salarios, empleo, pobreza, informalidad y diversificación productiva (destacados en este libro), los países que han crecido fuertemente y durante períodos sostenidos han fortalecido su estabilidad democrática y política, han mejorado sus indicadores de educación y salud, y han disminuido la incidencia del crimen y la violencia (véanse Barro 1996, 2002; Easterly 1999; Dollar y Kraay 2002; Fajnzylber et al. 2002). Con esto argumentamos que el crecimiento económico tiene efectos amplios en áreas muy diversas, de las que solo algunas se consideran en este estudio. Si bien el crecimiento económico no es la panacea; aun cuando el crecimiento no tiene un impacto beneficioso directo, este proporciona los recursos para la implementación de políticas públicas y políticas sociales. Si estas políticas están bien elaboradas y orientadas, permiten una menor desigualdad económica y mejores niveles de vida para la población más vulnerable.

Ingresos y productividad

Los salarios son el primer resultado del mercado laboral que está directamente relacionados con el crecimiento económico. Esta relación es más evidente en el mediano y largo plazo; a corto plazo las rigideces frecuentes de los mercados laborales pueden hacer que esta conexión sea menos obvia. En el Perú, los salarios promedio de la economía no han sido muy dinámicos, en promedio entre 2001 y 2016 el ingreso laboral creció a una tasa anual de 2.5%. Esta característica agregada de los salarios en un contexto en el cual el PBI per cápita creció a 6% por año sugiere que

habría habido una baja elasticidad de los salarios respecto al crecimiento económico.

Considerando un horizonte de tiempo más amplio, los sueldos y salarios han aumentado desde inicios de la década de los noventa, aunque, según los datos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), la velocidad de esta recuperación ha sido baja. Un resultado similar arroja los estimados de crecimiento de los ingresos laborales a partir de 2004, reportados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), de acuerdo con dos encuestas de hogares, la Encuesta Permanente de Empleo (EPE) y la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO), como se muestra en el gráfico 1.4. Se debe destacar que la recuperación persistente de los salarios en las últimas dos décadas y media aún no ha permitido alcanzar los salarios históricos que se han registrado en Perú en los años ochenta. Si bien el PBI per cápita anterior a la crisis de fines de la década de 1980 se recuperó tres décadas más tarde (en 2005 el PBI per cápita fue similar al de 1975, como muestra el gráfico 1.2), la tendencia de los salarios (gráfico 1.4) sugiere que la recuperación de los salarios a sus valores en los años 80 tardará varias décadas más de mantenerse la tendencia mostrada en los últimos años. No obstante, habría que considerar que las distorsiones de mercado y las diferencias de muestras en los años 80 podrían exagerar las diferencias con los sueldos y salarios actuales.

Otro aspecto resaltante de la dinámica de los ingresos y salarios en el Perú es que el crecimiento ha sido notorio solo después de 2007. Los bajos salarios después de la crisis de los años ochenta no han podido recuperarse debido a la abundancia relativa de los trabajadores urbanos poco calificados (como resultado de la migración de zonas rurales) y su baja productividad. Es a partir de 2008 que la informalidad laboral empieza a retroceder y los salarios inician una tendencia creciente más pronunciada.

Si bien las políticas educativas han fomentado un crecimiento promedio en la educación de la población, el retorno de este tipo de inversión para la educación en Perú ha sido bajo (Paz y Urrutia, 2016), lo cual ha limitado la recuperación de los salarios aún en un contexto de alto crecimiento. Más generalmente, la lenta recuperación salarial está relacionada con el lento crecimiento de la productividad de los trabajadores en las últimas décadas¹¹. Cuando la productividad es un componente relevante en la determinación de salarios, surge la pregunta natural sobre los

11 Algunos estudios recientes sugieren que el bajo crecimiento de la productividad ha impactado negativamente en el crecimiento del PBI, el que, por lo tanto, se ha mantenido principalmente por la mayor inversión en capital físico y la mayor fuerza laboral (Céspedes et al., 2016).

determinantes de la productividad. En este sentido, se sugiere consultar la colección de estudios compilados por Céspedes et al. (2016), quienes hacen una síntesis de los determinantes de la productividad desde una perspectiva macro y microeconómica.

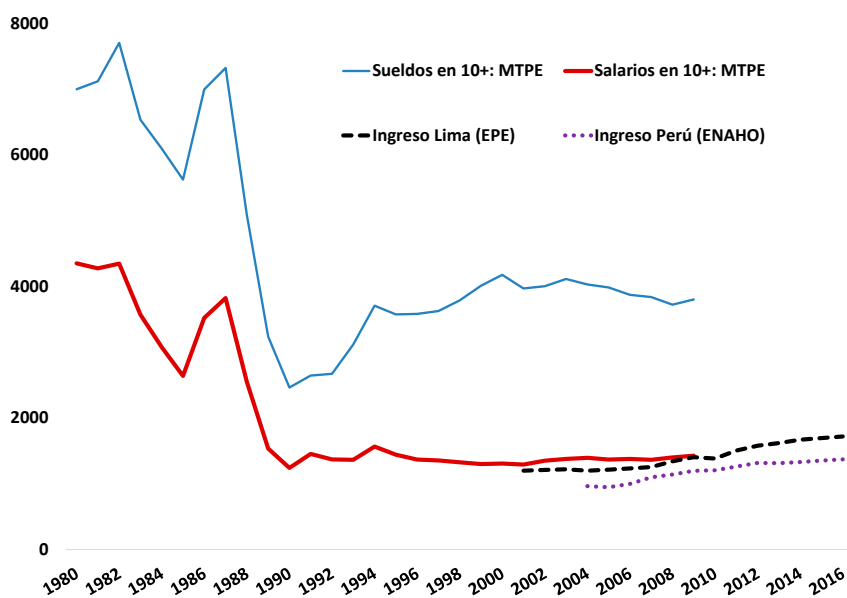


Gráfico 1.4 Sueldos, salarios e ingresos (en soles de 2016)

Fuente: INEI, MTPE, BCRP.

Empleo e informalidad

La generación de empleo en el Perú durante los últimos 50 años está relacionada con aspectos demográficos y económicos. Sobre el primer punto, se sabe que la presión demográfica ha aumentado en las últimas dos décadas debido a la transición demográfica que el Perú está experimentando. La mayor participación laboral desde la década de los 2000 está relacionada con el denominado *baby boom* demográfico de décadas anteriores. Afortunadamente, el Perú ha sido capaz de absorber la fuerza laboral, y el empleo ha crecido a un promedio anual de 2.8 por ciento entre 1950 y 2016 (con datos de *The Conference Board* de 2015). De acuerdo a datos más recientes, el empleo en el Perú ha crecido un 2.0 por ciento por año entre 2004 y 2016. Sin embargo, en la composición de este empleo entre los empleos de calidad (formales) y los empleos de baja calidad (informales), siguen predominando los empleos informales. Sólo en la última década se puede apreciar una disminución sostenida de la informalidad laboral.

La informalidad constituye una de las características estructurales de la economía peruana. La tasa promedio de informalidad laboral urbana entre el 2004 y 2014 se sitúa entre 53% y 75% según las diversas definiciones de informalidad. Como se mencionó anteriormente, la informalidad laboral se ha reducido en 10 puntos porcentuales en la última década; sin embargo, este logro moderado en tamaño ha ocurrido en un contexto de alto crecimiento económico. En Céspedes (2017) se reporta que la elasticidad de la informalidad laboral al crecimiento es relativamente pequeña: se necesita un crecimiento alto y sostenido para conseguir algo de formalización. Céspedes (2017) sugiere que la creación neta de empleos inducidos por el crecimiento económico está orientada hacia empleos formales, mientras que la formalización de los empleos informales ya establecidos o de larga duración ocurre a tasas bajas. La creación neta de empleos formales sugiere la coexistencia de dos fuerzas complementarias: los nuevos empleos serían en su mayoría formales y los empleos destruidos (las transiciones del empleo hacia otras categorías) serían en su mayoría informales. Estos dos fenómenos pueden inducir a la reducción de la informalidad de ser persistentes a lo largo del ciclo expansivo del crecimiento económico. Chacaltana (2016) también reporta la limitada capacidad del crecimiento para reducir la informalidad.

¿Por qué la informalidad en Perú no se reduce significativamente? Para enfrentar este fenómeno es necesario comprender sus determinantes. Un aspecto que la evidencia internacional ha destacado es que las reformas relacionadas con mejorar la flexibilidad laboral y reducir los costos no salariales podrían ser efectivas para reducir la informalidad. La experiencia de Colombia, donde los costos salariales se redujeron significativamente en 2012 y posteriormente se registró una reducción significativa en la informalidad laboral, podría ser tomada en cuenta como un ejemplo de una reforma eficaz.

En el capítulo cinco, Loayza (2020) entiende que la informalidad es una característica de economías en desarrollo y, para abordarla, es necesario analizarla bajo el enfoque del crecimiento económico, la migración de la fuerza laboral, y las reformas que incentivan la formalización. En base al modelo desarrollado en Loayza (2016), Loayza (2020) incorpora dichas características y ofrece una serie de conclusiones para entender y reducir la economía informal. Son necesarias las mejoras en la productividad laboral, a través de la acumulación de capital y el aumento en la productividad total de los factores, para reducir la informalidad. Este proceso, sin embargo, puede retardarse substancialmente si existen barreras regulatorias y desincentivos institucionales a la formalización. La conclusión es que la reducción de la informalidad a través del canal de crecimiento económico debe ser complementada con reformas que flexibilicen el mercado laboral, modernicen el marco regulatorio, reduzcan

la carga tributaria, y provean mejores servicios formales (en finanzas y en el cumplimiento de contratos).

En el mismo contexto, el capítulo seis de este libro, Céspedes (2020a), analiza conjuntamente el crecimiento económico y las políticas de flexibilización laboral en su capacidad para reducir la informalidad laboral, medida como la tasa de autoempleo. Este capítulo sugiere que las políticas de flexibilización laboral tienen efectos no lineales en la informalidad laboral, siendo sus efectos más fuertes cuando la rigidez laboral es alta. Asimismo, sugiere que, en términos relativos, las políticas de flexibilización son más potentes para reducir la informalidad en comparación con los efectos del crecimiento económico. Al aplicar los resultados del estudio mencionado al caso peruano se puede argumentar que existe un margen significativo para reducir activamente la informalidad mediante las políticas de flexibilización laboral.

Pobreza

Los cambios en la pobreza y la desigualdad son elementos cruciales para evaluar las bondades del crecimiento económico. A nivel internacional existe un consenso bien establecido sobre la importancia del crecimiento económico para reducir la pobreza (Dollar y Kraay, 2002; Loayza y Raddatz, 2010). Consistente con ello, uno de los hechos estilizados ampliamente difundidos en la economía peruana es que el crecimiento económico ha contribuido a la reducción de la pobreza, particularmente en las dos últimas décadas; esta contribución se habría generado por los mayores ingresos y por la consiguiente mayor capacidad de consumo de los hogares. No obstante, en el capítulo siete de este libro, Céspedes (2020b) muestra que existe una relación compleja y heterogénea entre el crecimiento económico y la reducción de la pobreza a nivel regional en el Perú. El crecimiento económico ha sido pro-pobre a nivel nacional entre 2004 y 2016; sin embargo, al desagregar por regiones, hay algunas donde el crecimiento no ha sido de tal manera y otras donde el crecimiento ha sido neutral.

La transmisión del crecimiento económico hacia la reducción de la pobreza y la desigualdad está relacionada con el tipo de crecimiento. Estudiando una muestra internacional, Loayza y Raddatz (2010) concluyen que el crecimiento intensivo en mano de obra no calificada (agricultura, construcción, manufactura) reduce más la pobreza que el crecimiento intensivo en capital o recursos naturales (minería, utilidades). Para el caso peruano, Loayza y Rigolini (2016) muestran que la minería, uno de los motores del crecimiento económico, ha tenido un impacto parcial en la reducción de la pobreza y un aumento en la desigualdad. Estos autores muestran que los distritos mineros tienen un promedio más alto

de consumo per cápita y tasas de pobreza más bajas que los distritos que de otra manera serían similares. Sin embargo, estos impactos positivos disminuyen drásticamente con la distancia administrativa y geográfica de los centros mineros. Además, la desigualdad de consumo en los distritos mineros es mayor que en los distritos no mineros comparables. Este doble efecto de la minería (de aumento del ingreso medio, pero también de la desigualdad) se explicaría porque por un lado favorece a los inmigrantes mejor educados requeridos y atraídos por la actividad minera y a los nativos de la comunidad que pueden obtener empleos en industrias y servicios relacionados con la minería, mientras que deja de lado a los demás miembros nativos de la comunidad.

Para discutir los efectos del crecimiento en la reducción de la pobreza por regiones, es necesario distinguir entre la magnitud del crecimiento económico y la eficiencia de este crecimiento en la reducción de la pobreza. Al primer término usualmente se le denomina como variación del PBI y al segundo término se le denomina como la elasticidad pobreza-crecimiento. Brevemente, se discute la importancia de ambos términos. Utilizando indicadores regionales como el crecimiento del gasto por persona, Céspedes (2020b) encuentra que el crecimiento económico a nivel regional es bastante heterogéneo. Por ejemplo, encuentra que Huancavelica y Huánuco son las regiones con mayor crecimiento entre el 2004 y 2016, con un crecimiento anual de 11 y 10 por ciento, respectivamente. Por otro lado, entre las regiones con menor crecimiento, se encuentra que Tumbes y Pasco tuvieron tasas de crecimiento de 2 y 3%, respectivamente. Respecto a la elasticidad pobreza-crecimiento, que mide la eficiencia de la reducción de la pobreza que tiene cada punto de crecimiento económico, Céspedes (2020b) encuentra que la región que tiene la eficiencia más baja es Cajamarca (región típicamente minera), mientras que, en las regiones localizadas en la costa, como Lima, el crecimiento es más eficiente en reducir la tasa de pobreza.

En general, Céspedes (2020b) sostiene que aquellas regiones que más han reducido la tasa de pobreza, lo han hecho por una combinación de alto crecimiento, alta elasticidad pobreza-crecimiento y menores niveles de desigualdad inicial. Este enfoque explica la existencia de algunas regiones que, si bien reportaron un alto crecimiento, como Huancavelica, no han logrado reducir la pobreza en la magnitud esperada. En tales casos, la alta desigualdad inicial o una baja elasticidad pobreza-crecimiento estarían actuando como limitantes.

Diversificación económica

En general, se argumenta que la diversificación de las exportaciones puede conducir a un mayor crecimiento económico. Hesse (2008) sostiene

que los países en desarrollo deberían diversificar sus exportaciones, ya que esto puede, por ejemplo, ayudarlos a superar la inestabilidad de las exportaciones o el impacto negativo de los términos de intercambio en los productos primarios. En el mismo sentido, Hidalgo et al. (2009) encuentran que el grado de complejidad económica de un país, entendida como la interacción del comercio como una interacción bipartita en donde los países están conectados con los productos que exportan, está correlacionado con el nivel de ingreso de un país. Dichos autores sostienen que las políticas deben centrarse en generar las condiciones que permitirían una mayor complejidad de su estructura económica, con el fin de tener un crecimiento económico sostenido en el largo plazo.

La relación entre el crecimiento económico y la diversificación económica es otro aspecto interesante en el estudio del crecimiento en el Perú. El crecimiento de la economía peruana de las últimas décadas ha sido impulsado por una mayor inversión directa extranjera concentrada en la minería y los servicios, y la pregunta que esto motiva es si este crecimiento ha generado el desarrollo de actividades económicas vinculadas, como la manufactura y otros servicios. Este aspecto apenas ha sido documentado por la literatura peruana, siendo el estudio de Camacho, Cox y Guillén (2020), que constituye el capítulo ocho de este libro, uno de los primeros que destaca la generación de empleo en actividades relacionadas con el crecimiento de la actividad minera. Usando datos de censos (agropecuario y de población y vivienda), estos autores realizan una evaluación de impacto a nivel distrital de los efectos de la actividad minera en la diversificación económica, entendida como la mayor generación de empleo en actividades no mineras que se genera en las áreas cercanas a los centros mineros. Un resultado que se destaca es que la mayor diversificación económica tomó la forma de un aumento en la participación de sectores que no son típicos del sector rural, como la manufactura, en desmedro de aquellos sectores más típicos del sector rural.

La evidencia sugiere que tanto las exportaciones mineras como las no mineras han crecido a una tasa bastante similar desde la década de 2000; no parece haber evidencia de la llamada “enfermedad holandesa”, donde la concentración de las exportaciones en recursos naturales desalienta otros sectores de la economía. El último auge registrado para el precio de los productos primarios parece indicar que el mayor dinamismo de otros sectores ha sido a través del canal tributario, el cual ha permitido financiar inversiones en infraestructura pública, hipótesis de interés para futuras investigaciones.

CONCLUSIÓN

El crecimiento económico per cápita del Perú en los últimos 94 años ha sido decepcionante, particularmente si se le compara con el crecimiento de las economías del este asiático. Si bien el PBI per cápita se sextuplicó, este es bajo en comparación del promedio de Latinoamérica, un cuarto del ingreso de los países desarrollados, y la mitad del ingreso de los “tigres asiáticos”. Las políticas implementadas en el Perú en este largo periodo de tiempo han sido erráticas y, por periodos extensos (sobre todo en los años 70 y 80), equivocadas. Es más, en momentos cruciales, no han sido suficientes para enfrentar adecuadamente a los choques internos y externos que experimentó el Perú. La depresión económica del Perú se extendió por casi dos décadas (de 1975 a 1992) y resultó en tres décadas perdidas para el desarrollo del país. Las políticas de estabilización y reforma estructural iniciadas en los años 90 han rendido frutos de crecimiento, pero los beneficios podrían revertirse si las reformas se debilitan o abandonan.

Si bien en el Perú se han implementado reformas en diversos sectores, las grandes brechas existentes en los determinantes del crecimiento económico de largo plazo respecto a las economías desarrolladas sugieren que existe un amplio margen para incrementar el crecimiento mediante reformas más fuertes. Los resultados sugieren una mejora activa en áreas que van desde las políticas estructurales - referidas a la apertura comercial, la profundidad financiera, el adelanto del capital humano, la provisión de infraestructura pública y el progreso en la calidad institucional - hasta las políticas de estabilización macroeconómica y financiera.

El crecimiento económico obtenido en los últimos 25 años ha generado beneficios, a través de salarios más altos y recursos públicos, para reducir la tasa de pobreza a niveles cercanos a 20 por ciento en 2016. En este contexto, el crecimiento económico peruano a nivel nacional ha sido pro-pobre entre 2004 y 2016, aunque existen algunas regiones donde el crecimiento no ha favorecido necesariamente a las personas de bajos ingresos. Detrás de la reducción de la tasa de pobreza a nivel nacional y regional se destaca la cantidad misma del crecimiento y la calidad de este en términos de su capacidad de generar empleo y salarios para la gente pobre y vulnerable. Existen algunas regiones donde el crecimiento fue alto (cantidad) pero con baja capacidad de reducción de pobreza (calidad).

Otro aspecto que se destaca del crecimiento económico peruano es que, aunque ha contribuido a reducir la informalidad laboral, no lo ha hecho con efectividad o magnitud suficientes. Este libro concluye que, para reducir la alta informalidad en la economía peruana radicalmente, se requiere una profundización en las reformas que incentiven la formalización y no únicamente la capacidad formalizadora del crecimiento económico.

El crecimiento económico no lo es todo, pero países que crecen fuertemente y durante períodos sostenidos han visto mejorar los niveles de vida de sus ciudadanos: han reducido sus niveles de pobreza, han fortalecido su estabilidad democrática y política, han mejorado sus indicadores de educación y salud, y han disminuido sus niveles de conflicto y crimen. Y si bien el crecimiento puede no tener un impacto beneficioso directo en ciertas áreas (como la desigualdad social), puede proporcionar los recursos para la implementación de políticas públicas y programas sociales en beneficio de la población menos favorecida.

En este capítulo introductorio, se ha presentado una reseña de los ocho estudios dedicados al crecimiento económico en el Perú incluidos en este libro. El primer bloque trata las causas del crecimiento económico, y el segundo bloque discute las consecuencias del crecimiento económico. Los estudios que se presentan hacen diagnósticos y sugerencias en diferentes aspectos que deben considerarse relevantes para promover el crecimiento de largo plazo de manera sostenida. También muestran cómo el efecto del crecimiento puede hacerse más efectivo en diversas esferas del desarrollo económico. Esta colección de estudios es una muestra de los esfuerzos recientes de investigación para entender el crecimiento económico en el Perú y proporcionar evidencia para generar mejores políticas públicas.

REFERENCIAS

ABUSADA, R. y A. CUSATO

2007 "Crecimiento e instituciones en el Perú: 1970-2006". Lima: Instituto Peruano de Economía.

ARELLANO, M. y S. BOND

1991 "Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations". *Review of Economic Studies* 58(2), 277-297.

ARELLANO, M. y O. BOVER

1995 "Another Look at the Instrumental-Variable Estimation of Error-Components Models". *Journal of Econometrics* 68(1), 29-51.

BARRO, R.

1990 "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth". *Journal of Political Economy* 98 (5, part II), S103-25.

1996 "Democracy and Growth". *Journal of Economic Growth* 1(1), 1-27.

2002 "Quantity and Quality of Economic Growth". En: N. Loayza y R. Soto (eds.), *Economic Growth: Sources, Trends, and Cycles*, 135- 162. Central Bank of Chile.

BARRO, R. y J. LEE

2010 "A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010". NBER Working Papers 15902.

BARRO, R. y X. SALA-I-MARTÍN

1995 *Economic Growth*. New York: McGraw-Hill.

BIGIO, S. y N. RAMÍREZ RONDÁN

2020 "Corrupción e indicadores de desarrollo en el Perú y el mundo: una revisión empírica". En este libro.

CAMACHO, A., A. COX y A. GIULLÉN

2020 "Impactos de la actividad minero-energética en el desarrollo socioeconómico, agrícola y en la diversificación productiva del Perú". En este libro.

CARRANZA, E., J. FERNÁNDEZ-BACA y E. MORÓN

2005 "Markets, government and the sources of growth in Peru." En: Fernández-Arias, E., J.S. Blyde y R.E. Manuelli (eds.), *Sources of Growth in Latin America: What is Missing?*, 373-424. Inter-American Development Bank.

CÉSPEDES, N.

2015 "Creación y Destrucción de Empleos e Informalidad". Working Papers 2015-009. Banco Central de Reserva del Perú.

2017 "Midiendo la capacidad de reducción de informalidad de la Productividad y de la flexibilidad laboral". Mimeo.

2020a "Crecer no es suficiente para reducir la informalidad". En este libro.

2020b "Crecimiento económico y pobreza en las regiones y en los sectores económicos de Perú". En este libro.

CÉSPEDES, N., P. LAVADO y N. RAMÍREZ RONDÁN

2016 *Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias*. Universidad del Pacífico.

CHACALTANA, J.

2016 "Perú, 2002-2012: crecimiento, cambio estructural y formalización". *Revista Cepal* 119, 47-68.

DÍAZ, J., O. ARIAS y D. VERA TUDELA

2016 "Los retornos de las habilidades cognitivas y socioemocionales." En: Céspedes, N, P. Lavado y N. Ramírez Rondán (eds.), *Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias*, 195-219. Universidad del Pacífico.

DOHSE, D.

1996 "The Transmission of Knowledge Spillovers and its Impact on Regional Economic Growth". Institut Fur Weltwirtschaft An Der Universitat. Kiel Working Paper 774, 1-27.

EICHER, T.

1999 "Trade Development and Converging Growth Rates: Dynamics Gains from Trade Reconsidered." *Journal of International Economics*, 48(1), 179-198.

FISCHER, S.

1993 "The Role of Macroeconomic Factors in Growth." *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 485- 511.

GONZALES DE OLARTE, E.

1991 "Una economía bajo violencia: Perú, 1980-1990". Documento de Trabajo 40. Instituto de Estudios Peruanos.

2015 Una economía incompleta. Perú 1950-2007. Pontificia Universidad Católica del Perú.

GONZALES DE OLARTE, E. y L. SAMAMÉ

1991 El péndulo peruano: políticas económicas, gobernabilidad y subdesarrollo, 1963-1990. Consorcio de Investigación Económica e Instituto de Estudios Peruanos.

DOLLAR, D. y A. KRAAY

2002 "Growth Is Good for the Poor". *Journal of Economic Growth* 7(3), 195-225.

EASTERLY, W.

1999 "Life during Growth". *Journal of Economic Growth* 4(3), 239-276.

FAJNZYLBER, P., D. LEDERMAN y N. LOAYZA (2002)

2002 "What Causes Violent Crime?". *European Economic Review* 46(7), 1323-1357.

HESSE, H.

2008 "Export Diversification and Economic Growth". Working Paper 21. Commission on Growth and Development.

HIDALGO, C.A., R. HAUSMANN y P.S. DASGUPTA

2009 "The Building Blocks of Economic Complexity". *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106(26), 10570-10575.

KNACK, S. y P. KEEFER

1995 "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures". *Economics and Politics* 7(3), 207-227.

LA EVEN, L. y F. VALENCIA

2018 "Systemic Banking Crises Revisited". IMF Working Paper No. 18/206.

LAVADO, P., J. MARTÍNEZ y G. YAMADA

2016 "Calidad de la educación superior y desigualdad en los retornos en el Perú, 2012." En: Céspedes, N, P. Lavado y N. Ramírez Rondán (eds.),

Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias, 221-249. Universidad del Pacífico.

LAVADO, P., J. RIGOLINI y G. YAMADA

2016 “Dándole al Perú un impulso de productividad: hacia un sistema de educación continua y capacitación laboral.” En: Céspedes, N, P. Lavado y N. Ramírez Rondán (eds.), Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias, 278-303. Universidad del Pacífico.

LEDERMAN, D.

1996 “The Sources of Economic Growth: A Survey from a Latin America Perspective”. Washington: World Bank, Office of the Chief Economist of Latin America and the Caribbean Region.

LOAYZA, N.

1997 “The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America”. World Bank Policy Research Working Paper, 1727.

2008 “El crecimiento económico en el Perú”. *Economía* 35(61), 9-25.

2016 “La productividad como clave del crecimiento y el desarrollo en el Perú y el mundo”. *Estudios Económicos* 31, 9-28.

2020 “La informalidad y el proceso de crecimiento económico en el Perú”. En este libro.

LOAYZA, N., P. FAJNZYLBER y C. CALDERÓN

2005 “Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations, and Forecasts”. Washington, DC: World Bank.

LOAYZA, N. y C. RADDATZ

2010 “The Composition of Growth Matters for Poverty Alleviation”. *Journal of Development Economics*, 93(1), 137-151.

LOAYZA, N. y R. RIGOLINI

2016 “The Local Impact of Mining on Poverty and Inequality: Evidence from the Commodity Boom in Peru”. *World Development* 84(C), 219-234.

LLOSA, G. y U. PANIZZA

2020 “La gran depresión de la economía peruana: ¿Una tormenta perfecta?”. En este libro.

LUCAS, R.

1988 “On the Mechanics of Economic Development”. *Journal of Monetary Economics* 22(1), 3-42.

MAURO, P.

1995 “Corruption and Growth”. *Quarterly Journal of Economics* 110(3), 681-712.

NOLAZCO, J., P. LENGUA-LAFOSSE y N. CÉSPEDES

2020 “Contribución de los choques externos en el crecimiento económico del Perú: un modelo semi-estructural”. En este libro.

PAZ, P. y C. URRUTIA

2016 “Crecimiento Económico y Estancamiento Salarial en el Perú: 1998-2012.” En: Céspedes, N, P. Lavado y N. Ramírez Rondán (eds.), Productividad en el Perú: medición, determinantes e implicancias, 251-276. Universidad del Pacífico.

RAMEY, G. y V. RAMEY

1995 “Cross-Country Evidence on the Link between Volatility and Growth”. *American Economic Review* 85(5), 1138-1150.

RAMÍREZ RONDÁN, N. y J. AQUINO

2006 “Crisis de Inflación y Productividad Total de los Factores en Latinoamérica”. *Estudios Económicos* 13.

SEMINARIO, B.

2016 El desarrollo de la economía peruana en la era moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700. Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico, Lima, Perú.

KRUGMAN, P.

1978 *Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. Columbia University Press.

URRUNAGA, R. y C. APARICIO

2012 “Infraestructura pública y crecimiento económico en el Perú”. *Revista CEPAL* 107, 157-177.

VÁSQUEZ, A.

2004 “Los vínculos entre el crecimiento económico y la infraestructura eléctrica en el Perú, 1940- 2000”. Documento de Trabajo, 17. Osinergmin.

VÁSQUEZ, A. y L. BENDEZÚ

2008 “Ensayos sobre el rol de la infraestructura vial en el crecimiento económico del Perú”. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).

ZEGARRA, L.F.

2014 “Perú, 1920-1980. Contexto internacional, políticas públicas y crecimiento económico.” En: Heckman, J. y A. Krueger (eds.), *La economía peruana entre la gran depresión y el reformismo militar 1930-1980*, 19-104. Instituto de Estudios Peruanos.